



Comisión Nacional de
Defensa de la Competencia

Memoria Anual

1998

REPUBLICA ARGENTINA
Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor
Tel: (54-1) 4349-3480/4097/4107 - Fax: (54-1) 4349-4125
Av. Julio A. Roca 651 Piso 4° Sector 16 – 1067ABB Capital Federal

Introducción

Capítulo 1 - [Acciones de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia](#)

- Actividad realizada durante el año 1998.
- Casos bajo estudio a fines del año 1998.
- Principales dictámenes elaborados.

Capítulo 2 - [Documentos de Trabajo](#)

- "Evasión en el Mercado de la Carne" - Resumen Ejecutivo
- "Mercado de Combustibles Líquidos" - Resumen Ejecutivo

Capítulo 3 - [Relaciones Internacionales](#)

- Mercado Común del Sur - MERCOSUR
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE
- Organización Mundial del Comercio - OMC
- Asociación de Libre Comercio para las Américas - ALCA

Capítulo 4 - [Cooperación internacional](#)

- Financiamiento de organismos internacionales

Proyecto de "Fortalecimiento Institucional de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia". BID TC 97-10-16-3 AR

- Cooperación con otros organismos dedicados a la defensa de la competencia: Comisión Federal de Comercio y el Departamento de Justicia de los EEUU y la Dirección General de la Competencia, del Consumo de la Represión de fraudes de Francia.

Capítulo 5 - [Anteproyecto de Ley Antimonopolio](#)

- Creación del Tribunal de Defensa de la Competencia

Capítulo 6 - [Capacitación](#)

Anexo I

[Apertura de los mercados al comercio internacional y competencia en los mercados: el caso argentino](#)

Anexo II

[Clasificación pormenorizada de las conductas](#)

Introducción

La aplicación de la Ley 22.262 de Defensa de la Competencia, dictada en 1980, estuvo signada por los importantes condicionamientos de índole económica que caracterizaron a nuestro país en la década del 80. Una economía cerrada al comercio internacional, fuertes regulaciones sobre los precios, un importante grado de estatización y episodios inflacionarios constituían factores de desaliento para una efectiva utilización de esta ley.

Desde inicios de los noventa, la economía argentina asiste a un proceso de transformación que la restituye al sendero de estabilidad y crecimiento en donde la restauración de la economía de mercado ha propiciado la reconstrucción de las relaciones económicas.

Surge entonces un nuevo escenario para las transacciones económicas, sobre la base de la libertad de los mercados, de reglas claras de competencia y de prácticas comerciales leales, en donde se hace necesario velar por la sustentabilidad de dichos pilares y tutelar el proceso de concurrencia en los mercados, a los efectos de propiciar la búsqueda del máximo bienestar.

En este contexto, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia -órgano de aplicación de la Ley 22.262- ha consolidado su rol como autoridad responsable de evitar prácticas anticompetitivas.

Es por ello que a lo largo del año 1998, esta Comisión Nacional ha impulsado una serie de modificaciones en su estructura orgánica, con la implementación de un nuevo organigrama y un nuevo esquema de procedimientos, que le permitieron ganar eficiencia interna y desarrollo institucional.

Coincidiendo con el afianzamiento de las reformas encaradas, se han incrementado los casos de conductas anticompetitivas en mercados claves para el funcionamiento de la economía en cuanto a la cantidad de consumidores implicados: televisión por cable, transporte aéreo y terrestre de pasajeros, servicios de salud, venta de combustibles y de gas licuado de petróleo, radiodifusión, entre otros.

El cambio es más representativo si se efectúa una comparación con el nivel de actividad de años anteriores. Así, entre 1981 y 1996 se resolvieron apenas 172 casos, mientras que entre 1997-1998 se dictaminó en 67 casos, lo que representa casi un 30% del total de los casos dictaminados por CNDC desde su creación. En tanto que entre 1981 y 1996 se resolvieron en promedio 11 casos por año, entre 1997 y 1998 se resolvieron en promedio 34 casos por año. Finalmente, las sanciones aplicadas por la Comisión entre 1997 y 1998 representan casi el 20% del total de sanciones impuestas durante todo el período 1981-1998 por violación a la ley de defensa de la competencia.

Por otro lado, la preocupación por potenciar los recursos humanos y dotarlos de una mejor aptitud para el desempeño profesional de la Comisión, motivó el desarrollo de un programa de asistencia técnica con los organismos de máximo reconocimiento internacional en esta materia, como es el caso de la Comisión Federal de Comercio y el Departamento de Justicia de los Estados Unidos y países y organismos de la Unión Europea. Estos intercambios han permitido a los funcionarios de la Comisión mejorar su capacitación, en virtud de la transferencia de conocimiento y experiencias acumuladas por esos países, al tiempo que se ha recibido un cúmulo de información sobre casos, jurisprudencia y referencias bibliográficas que contribuyeron al enriquecimiento del Centro de Información de la Comisión. Durante 1998, esta Comisión Nacional ha hecho un gran esfuerzo para contar con una biblioteca especializada en los temas que son su principal interés.

La participación en los foros internacionales ha sido otro de los aspectos en donde se evidencia el proceso de consolidación que institucionalmente ha experimentado esta Comisión Nacional. En este sentido, no sólo se participó en el Comité Regional de la Defensa de la Competencia del Mercosur, sino también en las reuniones de discusión de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), de la Asociación de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Buscando la convergencia con las normativas que existen a nivel internacional y teniendo en cuenta la nueva trama de interrelaciones empresariales y comerciales emergente en los últimos tiempos, la Argentina está realizando la readecuación del cuerpo legal actualmente vigente, razón por la cual se ha iniciado la discusión legislativa sobre un nuevo proyecto de Ley de Defensa de la Competencia.

En síntesis, 1998 ha significado para la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia un año de actividad intensa y prolífera, con una firme voluntad de aplicar la legislación vigente.

Capítulo 1

Acciones de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

En este capítulo se presentan los resultados de la actividad realizada por la CNDC en su calidad de autoridad de aplicación de la Ley N° 22.262 de Defensa de la Competencia y en virtud de la cual la Comisión ha evaluado denuncias y ha realizado investigaciones de oficio por presuntas violaciones a la misma. La mencionada ley establece que están prohibidos y serán sancionados los actos o conductas relacionadas con la producción e intercambio de bienes o servicios, que limiten, restrinjan o distorsionen la competencia o que constituyan abuso de posición dominante en un mercado, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general.

Actividad realizada durante el año 1998.

La información consignada a continuación presenta los casos que se han concluido durante el año 1998. Las conductas han sido clasificadas del siguiente modo: Acuerdo de precios, Discriminación de precios, Fijación de precios, Imposición de exclusividad, Obstaculización del acceso al mercado, Precios predatorios y Reparto de mercado. Del Cuadro I se desprende que, el mayor número de casos tratados (15) han sido denuncias por conducta de obstaculización del mercado, 47 % del total. De estos casos, tres han concluido con sanción (las únicas impuestas en el período), diez han sido desestimados y en dos casos la empresa denunciada ha aceptado el compromiso de cambio de conducta.

Cuadro 1:
Casos dictaminados por la CNDC en 1998, por conducta y tipo de resolución

Tipo de Conducta	N° de Casos	Sanción	Desestimación	Compromiso
Acuerdo de Precios	2	0	2	0
Discriminación de precios	1	0	1	0
Fijación de precios	1	0	0	1
Imposición de exclusividad	3	0	3	0
Obstaculización del acceso al mercado	15	3	10	2
Precios predatorios	3	0	3	0
Reparto de mercado	2	0	2	0
Acciones que no encuadran en la Ley	5	0	5	0
TOTAL	32	3	26	3

Fuente: Comisión Nacional de la Competencia.

En el Anexo II se presenta una breve descripción de cada una de las conductas observadas.

En cuanto a la decisión final de la CNDC en relación con las conductas evaluadas y como consecuencia del procedimiento establecido en la ley, los casos se concluyen con un dictamen en donde la Comisión aconseja al Secretario de Industria, Comercio y Minería el temperamento a seguir. Las diferentes alternativas son:

- a. La desestimación de la denuncia, por no encuadrar los hechos en la ley o por aceptación de explicaciones.
- b. La recomendación de aceptar del presunto responsable un compromiso mediante el cual la parte ofrece el cese inmediato o gradual de los hechos investigados o la modificación de aspectos relacionados con ellos.
- c. La orden de cese o abstención de la conducta imputada.
- d. La aplicación de una multa.

Durante el año 1998, del total de casos tratados, el 75 % fueron desestimados, al 17% se le aplicaron sanciones, mientras que en el 8% restante de los casos se ha aceptado el compromiso de cese de conducta.

Por otra parte y con el propósito de evaluar los casos analizados en función de los mercados involucrados se realizó el agrupamiento que se presenta en el Cuadro 2, utilizando para su clasificación una adaptación de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) - revisión 3. Se observa que el mayor número de casos se presentó en los mercados de fabricación de productos químicos (12%) y en el de servicios de transporte terrestre (12%). En general, se aprecia una distribución muy similar en la participación relativa del resto de los mercados.

Las sanciones adoptadas estuvieron referidas a los mercados de servicios jurídicos prepagos, de publicidad en diarios y de cajas metálicas para ataúdes.

Cuadro 2
Casos dictaminados por mercados involucrados

Mercados Involucrados	N° de Casos	Resolución Sanción	Resolución Desestimación	Resolución Compromiso
Elaboración de bebidas	2	-		-
Bebidas alcohólicas	-	-	2	-
Fabricación de productos químicos	4	-		-
Suero fisiológico	-	-	1	-
	-	-	1	-
	-	-	2	-
Vacunas				
Medicamentos				
Servicio de transporte terrestre	4	-		-
Servicio de remises	-	-	4	-
Servicio de transporte aéreo	3	-		-
	-	-	2	-
Venta de pasajes aéreos	-	-	1	-
Espacio para hangares				
Otras actividades empresarias	2			
Servicios jurídicos prepagos	-	1	1	-
Servicios sociales y de salud	3	-		
Asociaciones de clínicas y sanatorios			2	1
Publicidad	1			
Publicidad en diarios	-	1	-	-
Eliminación de desperdicios y aguas residuales	1	-		-
Residuos sólidos	-	-	1	-
Servicios de esparcimiento y servicios culturales y deportivos	1	-		
Escuelas de esquí	-	-	-	1
Extracción de petróleo crudo y gas natural	1	-		-
Combustibles líquidos	-	-	1	-
Actividades empresariales (investigación y seguridad)	1	-		
Servicios de seguridad y vigilancia	-	-	-	1

Fabricación de otros productos elaborados de metales	1		-	-
	-	1	-	-
Cajas metálicas para ataúdes				
Generación, transporte y distribución de energía eléctrica	1	-	-	-
	-	-	1	-
Transporte de energía eléctrica				
Servicios Informáticos y actividades conexas	1	-	-	-
	-	-	1	-
Programas de computación				
Actividades de cinematografía, radio y televisión y otras actividades de entretenimiento	2	-	-	-
	-	-	2	-
Distribución de películas cinematográficas				
Servicios de correos y telecomunicaciones	2	-	-	-
Servicios de radiocomunicaciones móviles celulares	-	-	2	-
Fabricación de otros productos químicos	1	-	-	-
Cremas para el cuerpo	-	-	1	-
Fabricación de aparatos en instrumentos médicos	1	-	-	-
Productos ostomédicos	-	-	1	-
Total	32	3	26	3

Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

En el Apéndice se presenta una síntesis detallada de los casos concluidos durante el año 1998 que incluye: los sujetos intervinientes, el mercado involucrado, el conflicto planteado, la práctica y conducta analizada y la decisión tomada por la Comisión con la fecha del dictamen.

Principales casos bajo estudio a fines de 1998.

A fines del mes de diciembre de 1998 la CNDC mantenía bajo estudio un total de 39 casos. El 54% de ellos se concentraba en los siguientes mercados: servicios médicos-salud (9 casos), televisión por cable (8 casos) y gas licuado de petróleo (4 casos). En cuanto a las empresas denunciadas, ninguna de ellas se encuentra involucrada en más de un caso.

De los 39 casos bajo análisis, sólo cuatro fueron iniciados de oficio por la CNDC involucrando a los mercados de prestaciones médicas, de prestaciones odontológicas, de gas licuado de petróleo y de actividades portuarias.

Cuadro 3
Casos bajo estudio a fines de 1998

Orden	Fecha de Ingreso	Sujetos Intervinientes		Mercado
		Denunciante	Denunciado	
1	21-02-97	Diputado Barrios Arrechea Togni de Velly	Amarilla S.A. y Otros	Gas Licuado
2	12-03-97	S.A.D.I.T. (Soc. Argentina de Distribuidores Independ. de Tabaco).	Massalin Particulares S.A.	Cigarrillos
3	08-04-97	Subsecretaria de Comercio e Intendencia de Misiones	Posadas Cablevisión.	Televisión por Cable
4	11-06-97	Coordinadora de Salud SRL	Asociación de Clínicas y Sanatorios de Tucumán	Servicios Médicos.
5	23-06-97	Asoc. Argentina de Agencias de Viajes y Turismo (AAVYT)	Aerolíneas Argentinas S.A., Austral S.A., Air France, Alitalia y otras Empresas de Aerotransp. de Pasajeros de Cabot. e Intern.	Pasajes Aéreos
6	18-07-97	Sensormatic Argentina S.A.	Checkpoint System S.A.	Etiquetas para Sistemas de Alarmas Antihurto
7	24-07-97	CNDC	Colegio Médico de la Ciudad de Resistencia.	Prestaciones médicas Obra social
8	24-07-97	Federación de Entidades de Almacen. Minoristas, Autoservicista, Alimentarios y Afines de la Prov. de Buenos Aires (FABA)	Visa Argentina S.A., American Express S.A., Cabal, Diners Club Argentina S.A..	Tarjetas de Crédito
9	24-07-97	Néstor Donato Ferrari	Plan Ovalo S.A. de Ahorro-Círculo de Invers. S.A. – Volkswagen S.A. de Ahorro y Empresas de Seguro.	Planes de ahorro para fines determinados.

10	31-07-97	Asociación de Ayuda Mutua de Eldorado	Círculo Médico	Servicios médicos
11	11-08-97	CNDC	YPF S.A.	Gas Licuado de Petróleo
12	19-08-97	Unitec S.A.	Carrier Argentina S.A. y Surrey S.A.	Calefactores
13	16-09-97	Federación de Empresarios de Combustibles de la Rep. Argent.	EG3 S.A.	Combustibles
14	23-09-97	Medinea S.A.	IAMP- Medisur	Prestación de Servicios Médicos
15	01-10-97	Procter y Gamble S.A.	Unilever de Argentina S.A.	Jabón para Lavar Ropa
16	23-10-97	El Cafayetano S.R.L.	Empresa El Indio S.R.L.	Transporte de Personas
17	10-11-97	Inst. Médico Privado Río Uruguay	ACLER (Asociac. de Clínicas y Sanat. De la Prov. de Entre Ríos)	Prestaciones Médicas Sanatoriales
18	25-11-97	Diego Bonadeo y otros.	Torneos y Competencias y Tsc.	Televisión por cable
19	19-02-98	Red Odontológica S.A	Círculo Odontológico del Chaco	Servicios Odontológicos
20	31-03-98	Autogas S.A	YPF S.A.	Gas Licuado de Petróleo
21	28-04-98	CNDC	Federación Odontológica de la Provincia de Corrientes	Prestaciones Odontológicas
22	05-05-98	Ricardo R. Barisio	Circulo Odontológico de Venado Tuerto	Prestaciones Odontológicas
23	15-05-98	Impsat S.A.	Advance Comunicaciones S.A., Telecom Soluciones S.A., Startel S.A., Telefonica de Argentina S.A. y Telecom Argentina -Stet- France Telecom S.A.	Transmisión de Datos
24	02-06-98	Comisión Permanente de Asuntos Constitucionales y Justicia de la Legislatura de la Provincia de Chubut	Atelco S.A., Transcable S.A., Holding Supercanal S.A. y Grupo Uno S.A.	Televisión por Cable
25	02-06-98	Teledifusora S.A.	Torneos y	Televisión por Cable

			Competencias y Televisión Satelital Codificada S.A.	
26	02-06-98	Teledifusora S.A.	Pramer SRL	Televisión por Cable
		Operador de Cable	Distribuidora de Señales	
27	12-06-98	P.A.M.I	Asociación Argentina de Anestesiología	Cirugía y Anestesiología
28	13-08-98	Vecinos de la Ciudad de Bariloche.	Comerciantes de la Ciudad de Bariloche	Gas Envasado
29	29-9-98	Adelco (Accion Del Consumidor) Filial Santa Fe	Cablevision S.A. y Multicanal S.A.	Televisión por Cable
30	25-10-98	Dirección General de Comercio de Entre Ríos	Video Cable 6 S.A.	Televisión por Cable
31	03-11-98	CNDC	Centro Coordinador de Actividades Portuarias y Otros	Actividades Portuarias
32	03-11-98	Ventachap S.C.A.	Siderar S.A.	Acero Laminado
33	12-11-98	Dirección General de Comercio Interior de Santa Fe	VCC (Galavisión)	Televisión por Cable
34	10-11-98	Cámara de la Industria del Calzado de Córdoba	Hipermercado Carrefour.	Calzado Deportivo y Zapatillas.
35	20-11-98	Asociación Civil Cruzada Cívica p/ la Defensa de los Consumidores y Usuarios de los Servicios Públicos	AGN (Auditoria General de la Nación); SIGEN.	Servicios Públicos Monopólicos
36	03-12-98	Asociac. Pampeana de Anestesiol.	Colegio Médico de La Pampa y Asociaciones de Clínicas y Sanatorios	Servicios de Salud
37	15-12-98	TDH-(Televisión Directa al Hogar S.A.)	Torneos y Competencias y otros	Televisión por Cable

38	15-12-98	Fedecamaras	Exxel Group y otros	Venta de Empresa Molinos Río de La Plata
39	17-12-98	Oeste Gas S.A.	Total Gas S.A. e YPF Gas S.A.	Envase de Gas Licuado de Petróleo.

Principales dictámenes elaborados

Como ya se mencionara, durante el año 1998 la CNDC emitió 32 dictámenes sobre los casos puestos a su consideración. De ellos, 26 fueron desestimaciones, en tanto que tres resultaron en sanciones y los tres restantes en compromisos.

En esta sección se incluyen resúmenes de los dictámenes que la Comisión ha considerado más importantes comparativamente con relación al resto de los casos tratados durante el año. La relevancia está dada en virtud no sólo de la importancia cuantitativa del mercado involucrado, sino también a la importancia del caso como fuente de jurisprudencia.

Nº Y FECHA DE DICTAMEN: 286- 18/05/98

DENUNCIANTE: Editorial AMFIN S.A.

DENUNCIADO: Arte Gráfico Editorial Argentino S.A (diario Clarín).

MERCADO: Publicidad en Diarios.

CONDUCTA: Obstaculización de acceso al mercado.

RESULTADO: La CNDC aconsejó al Sr. Secretario ordenar el cese de conducta, quién compartió en la resolución los términos del dictamen.

RESUMEN: Este caso se inició con la presentación de Editorial AMFIN S.A. en la que denunciaba la aplicación de Arte Gráfico Editorial Argentino S.A.(AGEA S.A.) de un esquema de descuentos aplicables a avisos publicados en el diario Clarín no vinculados al volumen de venta, sino a la condición de que la publicidad se efectuara con exclusividad.

Luego de realizada la investigación, la CNDC interpretó que la exclusividad tiene un efecto de reducción de la información disponible para los consumidores finales, ya que priva a los lectores de otros diarios distintos de Clarín, de la posibilidad de acceder a la publicidad de aquellos anunciantes que habrían publicitado en tales diarios de no implementarse la política mencionada.

La exclusividad también puede afectar al interés económico general a través del efecto que esta práctica impuesta en el mercado publicitario puede tener sobre el mercado de diarios en sí.

En el período bajo estudio, Clarín concentraba la mayor porción del mercado de venta de diarios de la Capital Federal, aproximadamente el 60%. Contar con el periódico de mayor tirada dio al denunciado la posibilidad de aprovechar su participación en el mercado de diarios para restringir la competencia, excluir potencialmente a competidores y obstaculizar el acceso al mercado publicitario a otros diarios de menor tirada. A su vez, el volumen de avisos que aprovechan esta cláusula fue considerable, ya que afectaba al 25% de la facturación por publicidad de Clarín. En este caso se entendió que no existía ninguna razón de eficiencia que justificara especializar a un anunciante en un único diario, ya que aquél no le provee al diario ningún servicio específico sino que, al contrario, utiliza la tirada del diario para llegar a sus propios clientes.

La CNDC concluyó que el objetivo de la implementación de una política de bonificaciones por exclusividad para los anunciantes del diario Clarín fue restringir la competencia; además de generar un peligro potencial de exclusión de competidores que participaban en ese mercado o de posibles entrantes.

Por lo anteriormente expuesto, la CNDC aconsejó el cese por parte de AGEA S.A. en la conducta imputada de otorgar descuentos o bonificaciones por exclusividad en los avisos que publican sus anunciantes, en cualquiera de sus formas.

Este fue un caso en que no existió acuerdo total entre los miembros de la CNDC, obrando dos dictámenes en disidencia. Uno de los dictámenes en disidencia aconsejaba el archivo de las actuaciones por considerar que la conducta denunciada no encuadraba en las previsiones establecidas en la Ley N° 22.262, ya que entendía que el descuento por exclusividad era una práctica normal y pro-competitiva en el mercado y solamente en circunstancias excepcionales podía dañar la competencia. Tampoco entendía que existiesen limitaciones a la entrada de nuevas empresas, considerando además que el período de tiempo de exclusividad era breve como para constituir una amenaza a la competencia.

El segundo de los dictámenes fue en disidencia parcial, pues coincidió en que la conducta denunciada era violatoria de la Ley N° 22.262 pero entendió que hubiera correspondido aplicar una multa de pesos cuatrocientos mil (\$400.000) a AGEA, fundamentándose en la función disuasoria que una multa tiene sobre los agentes económicos y por considerar arbitraria la conducta del agente con posición de dominio.

La resolución del señor Secretario acogió la opinión del dictamen de la mayoría, y dictó la correspondiente orden de cese.

N ° Y FECHA DEL DICTAMEN: 291 - 30/06/98

DENUNCIANTE: Fanski S.R.L.

DENUNCIADO: Catedral Alta Patagonia S.A.

MERCADO: Enseñanza de Esquí

CONDUCTA: Obstaculización de acceso al mercado.

RESULTADO: La CNDC aconsejó al Sr. Secretario aceptar el compromiso ofrecido, quien compartió en la resolución los términos del dictamen.

RESUMEN: Los hechos objeto de este dictamen consistieron en una denuncia efectuada por parte de la escuela de esquí, Fanski S.R.L., por discriminación en las condiciones de acceso a los medios de elevación del sector norte del Cerro Catedral (Bariloche) por parte del concesionario de dichos medios de elevación, Catedral Alta Patagonia S.A. (CAP S.A.).

Dicha empresa firmó un convenio con una escuela de esquí -Sur Ski S.R.L., la cual pasó a denominarse "Escuela Catedral Alta Patagonia"- por la cual le otorgaba a sus instructores acceso sin cargo a los medios de elevación a cambio de una participación en las ganancias de la escuela y de la provisión de ciertos servicios de promoción. Asimismo, fijó para los restantes instructores y escuelas de esquí una tarifa especial, mucho más alta que la que abonan los usuarios comunes de los medios de elevación. Dicha tarifa especial implicaba una virtual exclusión del resto de los instructores del mercado de enseñanza de esquí bajo análisis.

La CNDC efectuó una investigación preliminar y aconsejó disponer una orden de cese preventiva (Dictamen 270 - 7/10/97), que CAP S.A. apeló. Luego de concluida la instrucción, sin embargo, CAP S.A. presentó un compromiso por el que accedió a no establecer diferencias entre las tarifas cobradas a los instructores y al resto de los usuarios, y a no colocar leyendas que expresaran que los instructores de la Escuela Catedral Alta Patagonia eran los únicos habilitados para enseñar esquí.

La CNDC aconsejó la aceptación de dicho compromiso y el Secretario de Industria, Comercio y Minería resolvió en consecuencia, por entender que el mismo implicaba el cese de la discriminación de precios y de la conducta exclusoria denunciada.

Nº Y FECHA DEL DICTAMEN: 292 - 30/06/98

DENUNCIANTE: Federación de Empresarios de Combustibles de la República Argentina (F.E.C.R.A.).

DENUNCIADO: Eg3 S.A.

MERCADO: Combustibles Líquidos.

CONDUCTA: Discriminación de precios.

RESULTADO: La CNDC aconsejó al Sr. Secretario aceptar las explicaciones, quién compartió en la resolución los términos del dictamen.

RESUMEN: La denuncia a la que se refiere el dictamen es que Eg3 S.A. (productor de combustibles líquidos con una participación de mercado de entre el 10% y el 12%) discrimina precios entre estaciones de servicios, vendiéndole más barato a aquellos pertenecientes a Carrefour y más caro al resto (algunas de las cuales están nucleadas en F.E.C.R.A.).

Las explicaciones de Eg3 S.A. ponen el acento en que Carrefour es un cliente diferente a las estaciones comunes, ya que maneja un volumen mucho mayor, vende una mezcla de productos diferente, no requiere que Eg3 S.A. efectúe inversiones adicionales en las estaciones, y tiene un impacto publicitario importante sobre las ventas de Eg3 S.A.

Para aconsejar la aceptación de explicaciones, la CNDC tuvo en cuenta que el principal efecto de la entrada de Carrefour al negocio de la venta de combustibles había sido la reducción de los precios al público, y que esto había repercutido sobre los precios de toda el área de influencia del supermercado (e incrementado por lo tanto el excedente de los consumidores).

Se consideró también que la participación de Eg3 S.A. no era lo suficientemente grande como para que pudiera ejercer un poder de mercado considerable, y que la discriminación de precios entre Carrefour y las demás estaciones hallaba explicaciones en consideraciones de costos, y terminaba redundando en una mayor competencia entre marcas y en un beneficio sobre el interés económico general.

Nº Y FECHA DEL DICTAMEN: 293 - 08/09/98

DENUNCIANTE: Fabimet (Diego Oscar Bidal).

DENUNCIADOS: Cámara Argentina de Fabricantes de Cajas Metálicas para Ataúdes (C.A.F.C.M.A.), Asociación de Soldadores Independientes de Servicios Fúnebres (A.S.I.S.F.), empresas miembros de la Asociación de Fabricantes de Cajas Metálicas para Ataúdes y Afines (A.F.C.M.A.A.).

MERCADO: Cajas metálicas para Ataúdes y Servicios de Soldaduras.

CONDUCTA: Obstaculización de acceso.

RESULTADO: La CNDC aconsejó al señor Secretario ordenar el cese de conducta, quién compartió en la resolución los términos del dictamen.

RESUMEN: La conducta analizada consiste en prácticas acordadas por A.S.I.S.F. y los miembros de A.F.C.M.A.A. en un convenio de garantías conjuntas para las cajas metálicas una vez soldadas. Estas prácticas tenían por consecuencia la obstaculización del acceso al mercado a otros fabricantes de cajas metálicas.

El origen del convenio cuestionado fue una disposición de la Dirección de Cementerios de la Capital Federal que dispuso la obligatoriedad de que las empresas de servicios fúnebres garantizaran sus ataúdes por quince años. Esto estimuló a las asociaciones de soldadores y de fabricantes de cajas metálicas a ofrecer un sistema de garantía propio en el cual las empresas de servicios fúnebres pudieran confiar. Dicho sistema funciona con ciertas variantes desde 1978, y a él están adheridos exclusivamente los miembros de A.S.I.S.F. y de A.F.C.M.A.A., que concentran la mayor parte de sus respectivos mercados en el área metropolitana de Buenos Aires.

La opinión de la CNDC sobre el caso fue que, si bien el convenio entre A.S.I.S.F. y A.F.C.M.A.A. es en general beneficioso (ya que establece un sistema de garantías que aumenta la confiabilidad de los servicios fúnebres), el mismo ha servido también como un instrumento para dificultar el acceso al mercado de otros fabricantes de cajas metálicas, en virtud de que uno de los artículos del convenio les imposibilita participar en el sistema. **Por ello se resolvió ordenar el cese de la cláusula que impedía la celebración de acuerdos similares con terceros, así como también de otra cláusula del convenio por la cual se veía favorecida la concertación de precios entre fabricantes de cajas metálicas para ataúdes.**

Nº Y FECHA DEL DICTAMEN: 296 - 25/08/98

DENUNCIANTE: De oficio.

DENUNCIADOS: La Cámara Argentina de Empresas de Seguridad e Investigación - C.A.E.S.I.

MERCADO: Servicios de seguridad y vigilancia.

CONDUCTA: Colusión (horizontal, concertada). Fijación de precios.

RESULTADO: La CNDC aconsejó al señor Secretario aceptar el compromiso ofrecido, quién compartió en la resolución los términos del dictamen.

RESUMEN: La CNDC inició de oficio la instrucción conforme a los artículos 17 y 18 de la Ley Nº 22.262, de acuerdo a lo dispuesto el 13/11/97, en el Expediente 064-003028/96: Organización de Investigaciones Privadas Argentinas/Denuncia c/Control de Seguridad S.A.: S/Ley Nº 22.262 por considerar que podría existir responsabilidad que comprometería a la Cámara Argentina de Empresas de Seguridad e Investigación (C.A.E.S.I.) por presunta comisión de conducta encuadrada en el artículo 1º de la Ley Nº 22.262.

El hecho investigado consistió en la incorporación en el Convenio Colectivo de Trabajo Nº 194/92, celebrado entre C.A.E.S.I. y la Unión de Personal de Seguridad de la República Argentina (U.P.S.R.A.) de un artículo (art. 32 del Convenio Colectivo de Trabajo) que impide a las empresas de seguridad y vigilancia cotizar sus servicios a precios inferiores a los establecidos en los índices que confecciona la mencionada Cámara, invocándose para ello la necesidad de preservar las normas de ética imprescindibles en la prestación de los servicios propios de la actividad. El citado artículo expresa también que la transgresión a lo recién expresado puede dar lugar que la entidad empresarial efectúe las denuncias que correspondan entre los organismos nacionales, provinciales o municipales competentes o ante las empresas estatales, entes descentralizados o autárquicos.

Para aconsejar aceptar el compromiso presentado se tuvo en consideración las presentaciones efectuadas por el Consejo Directivo de C.A.E.S.I. ante esta Comisión en las que manifiestan expresamente que de modo alguno se impedirá que las empresas coticen los precios que estimen convenientes. Además en tales presentaciones, dejan constancia de las diligencias iniciadas en el ámbito del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social con el propósito de solicitar la interpretación del mencionado artículo 32 con los alcances del compromiso asumido.

Nº Y FECHA DEL DICTAMEN: 298 - 03/09/98

DENUNCIANTE: Cámara Argentina de Empresas de Servicios Jurídicos Prepagos.

DENUNCIADOS: Colegio de Abogados de San Nicolás.

MERCADO: Servicios jurídicos prepagos.

CONDUCTA: Exclusión (horizontal, unilateral). Obstaculización de acceso al mercado.

RESULTADO: La CNDC aconsejó al Sr. Secretario ordenar el cese de conducta, quién compartió en la resolución los términos del dictamen.

RESUMEN: La denunciante es la Cámara Argentina de Empresas de Servicios Jurídicos Prepagos, asociación representativa de las empresas prestadoras de servicios jurídicos prepagos de todo el país que voluntariamente se adhieren a ella. Esta corporación está autorizada para funcionar por la Inspección General de Justicia. ASISTENCIA INTEGRAL S.A.(empresa que se considera perjudicada por el accionar de la denunciada) es una sociedad anónima prestadora de servicios jurídicos prepagos con la marca registrada ASIST-LEY y miembro de la Cámara denunciante.

El denunciado es el Colegio de Abogados de San Nicolás (C.A.S.N.), persona jurídica de derecho público que ejerce el control de la matrícula y el control del ejercicio de la abogacía en el ámbito de su jurisdicción.

Estas actuaciones se originaron por la denuncia que presentó la Cámara Argentina de Empresas de Servicios Jurídicos Prepagos contra el Colegio de Abogados de San Nicolás, Provincia de Buenos Aires, por considerar que los conceptos vertidos por este Colegio en dos solicitadas publicadas en dos diarios locales estarían en violación de las normas jurídicas vigentes y por lo tanto, podrían generar efectos restrictivos sobre la competencia en materia de servicios jurídicos, en violación al artículo 1º de la Ley N° 22.262. Concretamente, las dos solicitadas publicadas, una en el diario " El Norte" de San Nicolás, y otra en el diario " El Imparcial" de San Pedro, alertan a la comunidad que "tal prestación de servicios jurídicos" (los prepagos) no se encuentra autorizada por ningún organismo del Estado, que la prestación de servicios jurídicos prepagos constituye una violación de las normas legales vigentes y que los modos publicitarios por los que la empresa ASIST-LEY promociona sus servicios se encuentran expresamente prohibidos por la normativa legal vigente.

En el dictamen en cuestión, la Comisión Nacional no cuestiona el ejercicio que C.A.S.N. ha hecho o hace de las específicas potestades que le han sido delegadas por ley, pero considera que las publicaciones realizadas en los diarios

constituyen una conducta, que por provenir de quien proviene, tiende a generar efectos concretos y directos tales como: la disuasión de los particulares a contratar sistemas jurídicos que se califican de ilegítimos o el desprestigio de los abogados asociados al nuevo servicio y que, por lo tanto, es razonable suponer que la intención es la de obstaculizar el ingreso de esta nueva modalidad de prestaciones en el mercado.

La Comisión, entendió que correspondía ordenar al Colegio de Abogados de San Nicolás el cese de toda conducta que tuviera por objeto o efecto la obstaculización al ingreso al mercado de servicios jurídicos en el departamento judicial de San Nicolás, de formas de prestación de servicios que no se encontraran legalmente prohibidas.

NÚMERO Y FECHA DEL DICTAMEN: 303 - 24/11/98

DENUNCIANTE: De oficio.

DENUNCIADO: Colegio Médico de Corrientes.

MERCADO: Prestaciones médicas para afiliados a obras sociales.

CONDUCTA: Exclusión.

RESULTADO: La CNDC aconsejó al señor Secretario aceptar el compromiso propuesto, quién compartió en la resolución los términos del dictamen.

RESUMEN: El Colegio de Médicos de Corrientes imponía a los profesionales médicos una cuota que oscilaba entre los \$ 10.000 y los \$ 11.000 para asociarse y/o formar parte de sus padrones de prestadores. Además había enviado a través de su Comisión Directiva cartas a sus asociados para que no se adhirieran en forma individual a alguna obra social, pues la adhesión debía realizarse por intermedio de esta entidad. El incumplimiento de esta comunicación traía aparejado la aplicación de sanciones por inconducta gremial.

El Colegio de Médicos de Corrientes presentó el compromiso previsto en el artículo 23 de la Ley N° 22.262. Del compromiso presentado se desprende un reconocimiento por parte de ésta de haber incurrido en la conducta denunciada, ya que se comprometió a:

- a. Tratar en la primera asamblea de socios la eliminación de la cuota de ingreso de \$ 10.000, reduciéndola a los montos que regían antes de la reforma que la elevó a esa cantidad.

- b. Asumir también el compromiso de no adoptar ninguna medida contra los asociados que desconocieron las resoluciones del Colegio de Médicos de Corrientes y contrataron directamente con las obras sociales.
- c. No sancionar a nadie por tal situación en el futuro.

La CNDC resolvió aceptar este compromiso, ya que con el cumplimiento del mismo se remueven definitivamente las conductas del mercado investigado.

Capítulo 2

Documentos de Trabajo

La Comisión ha continuado con la política de estudiar la estructura y funcionamiento de mercados significativos y dar difusión pública a tales trabajos así como a los dictámenes de los casos que mejor ilustran la naturaleza y el alcance de la Ley N° 22.262.

Evasión y Competitividad en el Mercado de la Carne - Resumen Ejecutivo

Introducción

A partir de una presentación de la Asociación de Industrias Argentinas de Carnes en la que se pone de manifiesto la distorsión que introduce en el funcionamiento del mercado de la carne la evasión impositiva, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia ha elaborado un estudio donde se analizan las ventajas competitivas que se obtienen a partir de la misma.

El presente estudio contiene las conclusiones de esta investigación, que tuvo en cuenta las declaraciones informativas y las contribuciones recibidas de los distintos actores del mercado y de expertos independientes, así como información recibida de organismos públicos conocedores de la materia como la Administración General de Ingresos Públicos y la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Dadas las peculiaridades del sector productor y comercializador de carne vacuna, en donde el número de participantes es muy significativo y la relación que fue surgiendo a lo largo del tiempo es muy compleja, se creyó conveniente incluir, previamente al capítulo dedicado a la evasión impositiva, otras secciones en las que se explican brevemente las características generales del sector y el funcionamiento de la oferta y la demanda.

De este modo, a partir de un panorama general de la industria, se profundizó en la problemática de la evasión, estimándose su monto aproximado y sus efectos sobre el funcionamiento del mercado. Estas estimaciones se realizaron cuando la alícuota del IVA era del 21%.

Como es de público conocimiento el Decreto N° 760 del 30 de junio de 1998 estableció, a partir del 1º de julio de ese año, una alícuota equivalente al 50% de la fijada como Impuesto al Valor Agregado, es decir del 10,5% sobre: a) las ventas e importaciones definitivas de animales vivos de la especie bovina y b) las ventas e importaciones definitivas de carnes y despojos comestibles de animales de la especie bovina que no hayan sido sometidos a procesos que impliquen una cocción o elaboración. El presente trabajo no tiene en cuenta estas modificaciones en la alícuota del IVA, porque el propósito de la CNDC fue

el de evaluar el efecto que tuvo la evasión impositiva en este mercado, en los últimos tres años.

Principales conclusiones:

1. El sector cárnico ha tenido tradicionalmente una notable preponderancia dentro de la economía argentina. El valor bruto de la producción de la industria cárnica representa casi el 6% del valor bruto de la producción industrial de manufacturas y alrededor del 20% del valor total de la producción de Alimentos y Bebidas. Ocupa aproximadamente 46.000 personas.
2. La evasión impositiva en todo el mercado de la carne, desde la compra de ganado hasta la venta de carne al consumidor, es un fenómeno histórico, que se ha agravado en los últimos años al incrementarse la tasa del impuesto al valor agregado. Sus modalidades son muy variadas y abarcan desde la compraventa de ganado en negro (con posterior faena no declarada y venta a minoristas también en negro) a la subfacturación de kilos, precios y categorías.
3. Fundamentada en contribuciones recibidas, tanto de distintos actores del mercado, como de varias áreas del ámbito oficial, esta Comisión ha procedido a cuantificar los montos probables de evasión en este mercado. Para ello se ha procedido a la categorización de cuatro casos tipo de evasión: caso 1, evasión total del IVA, (que se materializa a través de la faena clandestina y es la que ha adquirido mayor magnitud en los últimos años, permitiendo que los evasores compitan en el mercado con precios inferiores o se apropien de un beneficio adicional significativo sobre los precios de venta al público de los "no evasores"); caso 2, reducción aparente del precio de venta del ganado en un 20%; caso 3, reducción del peso del animal vendido por el productor en un 15%; y caso 4, cambio de la categoría del animal vendido por el productor.
4. Las estimaciones realizadas arrojan un nivel de evasión anual de \$407 millones, \$377 millones correspondientes al IVA y \$30 millones a cargas sociales. Suponiendo que las ventas del sector a nivel minorista ascienden a \$6.900 millones anuales (incluyendo carne, cueros y subproductos), se deberían recaudar en concepto de IVA, netos de reintegros de exportación \$1.200 millones anuales. Por lo tanto, una evasión del IVA del orden de los \$377 millones representa una evasión en el sector cercana al 30%.

Impuesto Evadido	Monto
IVA	377
Productores e Industriales	307
Caso 1 - evasión en toda la cadena.	239
Caso 2 - reducción 20% precio ganado	35
Caso 3--reducción 15% peso ganado	13
Caso 4 - Cambio categoría del animal	21
COMERCIO MINORISTA	70
Cargas Sociales	30
100% cargas sociales	20
50% cargas sociales	10
EVASIÓN TOTAL	407

5. Cabe destacar que los \$ 407 millones sólo representarían las pérdidas que implica la evasión para el fisco, no teniéndose en cuenta las mermas de competitividad y de eficiencia de los productores, frigoríficos y comercios no evasores frente a los evasores. De las diferencias de costos y márgenes entre cumplidores y evasores surgen las ventajas de los últimos frente a los primeros.
6. El cuadro siguiente muestra los beneficios de los "evasores" (menores costos y mayores márgenes) en cada uno de los casos tipo utilizados, expresados en términos del precio de venta al público de los "cumplidores". Aproximadamente el 19% del total faenado evadiría el 100% del IVA, situación que reportaría a los evasores una ventaja del 27% sobre el precio al público con respecto a los no evasores. Por otra parte, el 15% se beneficiaría con un 4% adicional por subdeclarar el precio, el 8% con un 3% por subdeclarar el peso de los animales y, finalmente, un 6% del mercado obtendría un 7% por subdeclarar la categoría del animal faenado.

	% faena total*	Beneficio/ Pcio. vta. ⁽¹⁾
Caso 1	19%	27%
Caso 2	15%	4%
Caso 3	8%	3%
Caso 4	6%	7%

7. Con la finalidad de apreciar los efectos de la evasión sobre la competitividad y eficiencia del sector, se decidió estimar, a partir de las diferencias de costos y márgenes que se consideran en cada uno de los cuatro casos tipo analizados, las pérdidas de competitividad de los "no evasores" frente a los evasores. Los evasores obtendrían en su conjunto una ganancia adicional de \$433 millones. Este valor supera las pérdidas del fisco por evasión, que ascienden a \$407 millones. Esta diferencia obedece a que en los cuatro casos analizados se ha supuesto que el evasor, además de no pagar impuestos, tiene menores costos. En el primer caso se deberían a un mayor recupero, ausencia de pérdidas por decomiso e inexistencia de enfriado de la carne. En los casos restantes, los inferiores costos obedecerían a menores pérdidas por decomiso y mermas por enfriado de la carne. Si además, se adiciona la evasión de las cargas sociales que representarían \$30 millones, la ganancia del frigorífico "no cumplidor" se elevaría a \$463 millones. Los principales beneficiarios, según el análisis de esta Comisión, serían los frigoríficos que operan en negro, ya que se estarían quedando con aproximadamente el 62% de las ganancias por evasión.

*Se supone un peso estimado promedio de cada cabeza de 390 Kg. y un rendimiento promedio del 56%.

8. Como se deduce del análisis anterior, la evasión provoca una manifiesta falta de equidad en el mercado de ganado y de carne, pero también de eficiencia, ya que involucra una distorsión de los precios y por consiguiente de la relación entre los distintos actores del mercado. Estas distorsiones que introduce la evasión en el sistema de precios, en un contexto de amplio margen de capacidad ociosa, discriminan en contra de los productores intramarginales que cumplen con las normas impositivas y de este modo afectan la eficiencia del ajuste. La eliminación de la evasión impositiva permitiría que desaparecieran del mercado aquellos operadores marginales que, teniendo costos más altos, los reducen artificialmente a través del incumplimiento de las normas tributarias y sanitarias. En definitiva, la eliminación de la evasión permitiría que el mercado, que es en sí mismo competitivo y que opera con reducidos márgenes de rentabilidad, pudiera ajustar su capacidad instalada a favor de los productores genuinamente más eficientes.

9. Visto desde el punto de vista teórico, esta evasión impositiva funciona además como una barrera a la entrada para aquellos que, por diversos motivos, no evaden. Esta es la perspectiva en la cual se colocan los frigoríficos exportadores al señalar que para poder competir en un mercado interno con empresas que evaden deben pagar un costo adicional que sería el propio IVA. Además, esta barrera también afecta a potenciales inversores.

Mercado de Combustibles Líquidos - Resumen Ejecutivo

1. El presente estudio tiene por objeto difundir los resultados de la investigación efectuada por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia en el mercado de combustibles líquidos. En febrero de 1998, la Secretaría de Energía de la Nación puso en conocimiento de la CNDC que había identificado apartamientos entre los precios internos de los derivados del petróleo y los valores internacionales equivalentes (paridad de importación), y le suministró información relevante sobre el tema. En base a dicha información, y a otra recopilada de diversas fuentes, la CNDC elaboró el presente estudio, para lo cual contó además con la opinión de diversos especialistas en la materia.

2. Hasta fines de la década pasada el mercado petrolero argentino estaba totalmente regulado. Luego de producida la desregulación a comienzos de esta década, se puede importar o exportar libremente crudo y sus derivados sin pagar aranceles ni derechos de exportación. A su vez, las empresas participantes fijan libremente el precio de venta y la instalación de nuevas estaciones de servicio sólo se encuentra sujeta a condiciones y reglamentos de seguridad. Asimismo, se permite la entrada de distribuidores mayoristas de combustibles y lubricantes, y el ingreso de nuevas refinerías está liberado bajo la condición de no provocar impactos ecológicos negativos.

3. Desde la privatización de YPF en 1991 y la desregulación del sector, mientras que los precios domésticos del crudo se mantuvieron a niveles internacionales, los precios de las naftas y en menor medida del gasoil, netos de impuestos, se ubicaron en niveles superiores a la paridad de importación. Esto es la mayor evidencia de los problemas de internacionalización y competencia insuficiente en el mercado de combustibles líquidos en Argentina. Sin embargo, esta brecha entre los precios internos y la paridad de importación es difícil de explicar, pues la importación y la comercialización de naftas es libre desde el punto de vista legal.

4. Entre 1993 y 1997 los precios de los derivados, (nafta normal, nafta súper y gasoil) netos de impuestos se incrementaron un 15,4% en promedio. Esta cifra resulta mayor que el incremento del índice de precios al consumidor (8,5%) y que el incremento del precio internacional del petróleo crudo (7,8%). También es interesante observar la evolución de un indicador del margen bruto de refinación, que surge de la diferencia entre el precio promedio de la nafta súper y del gasoil y el precio del barril de crudo. El mismo era de alrededor de 5

dólares en el primer cuatrimestre de 1993 (U\$S 22.83 - U\$S 18.11), se elevó a casi U\$S 12 en el primer cuatrimestre de 1994, y luego bajó a U\$S 7.50 en el último cuatrimestre de 1996. En el último cuatrimestre de 1997, dicho margen fue de U\$S 11 (U\$S 30 - U\$S19).

5. La brecha entre el precio doméstico y la paridad de importación debería incentivar la instalación de nuevas refinerías y/o la importación de derivados. La instalación de nuevas refinerías es altamente improbable, ya que la misma necesita de elevadas inversiones y simultáneamente la capacidad instalada todavía supera a la demanda interna de derivados. Las importaciones, por su parte, no han tenido un efecto disciplinador de los precios domésticos, debido a problemas logísticos, legales y del sector comercializador que se identifican en este estudio.

6. La baja "desafiabilidad" del mercado de derivados ha implicado que la competencia en este mercado haya tomado otras formas, a través de publicidad, propaganda, sorteos, mayor infraestructura, etc. pero no de precios. Este hecho es típico de un mercado con barreras a la entrada que desalientan el ingreso de nuevos competidores. En el mercado de crudos, donde no existen estas restricciones, el precio doméstico se ha alineado rápidamente con la paridad de exportación, pero como fue señalado en los párrafos anteriores, esto no sucedió en el mercado de combustibles líquidos.

7. Las principales restricciones a la competencia en el mercado de derivados están dadas por:

- I. Los problemas logísticos para importar combustibles:
 - o la importación es costosa por el calado de los puertos,
 - o el tancaje asociado al tráfico marítimo y fluvial está concentrado en las tres principales refinadoras,
 - o el régimen de regulación de ductos presenta algunas deficiencias que dificultan la internalización de combustibles.
- I. Los problemas legales que dificultan la importación y la comercialización mayorista.
- II. Las dificultades que existen para el funcionamiento de un mercado de comercialización mayorista.

8. La presencia de las principales refinadoras es preponderante en el mercado de los combustibles y esto se refleja en la cadena comercial. YPF, por ejemplo, refina el 51% de los productos y comercializa el 45% de las naftas y el 46% del gas oil. Esto no sucede en países donde las reglas de mercado han operado desde hace mucho más tiempo. Por ejemplo, la participación de la empresa líder del mercado es del 26%, en Holanda, 26% en Australia, 21% en Francia, 16% en el Reino Unido, 13% en Alemania y 8% en Estados Unidos.

9. En los últimos años se ha registrado un crecimiento de toda una cadena comercial independiente (formada por estaciones "de bandera blanca"), que no existía al desregularse el mercado. Al mes de septiembre de 1997, dicha cadena contaba con un total de 592 estaciones de servicio, o sea el 9,75% del total de estaciones de servicio del país.

10. La falta de internacionalización del mercado de combustibles argentino se explica en gran parte por la manera en que se ha desarrollado su logística, consistente en puertos, ductos y plantas de almacenamiento.

11. Las terminales portuarias que dan salida a los productos de la refinería o que dan entrada a los productos de importación todavía imponen costosas tareas de alije debido al calado de los puertos. Todas las terminales marítimas argentinas operan con barcos de no más de 60.000 m³ de capacidad. Esto determina restricciones a los movimientos internacionales, pues impone operaciones de alije con buques madre de 200.000 a 300.000 m³ que deben aguardar con la carga mar adentro. En el puerto La Plata, por ejemplo, el calado inhabilita la entrada de barcos de más de 14.000 m³, y el alije cuesta \$2 el barril.

12. En la Argentina los ductos están bajo administración y operación privada, y sujetos al régimen de acceso abierto restringido con tarifas máximas. Así, se garantiza el acceso a los ductos una vez que el concesionario de transporte ha satisfecho sus propias necesidades. Por lo tanto, cualquier refinador o comercializador tiene derecho a que le den acceso al ducto, siempre que exista exceso de capacidad. Dicho exceso de capacidad disponible para terceros parece haber ido en disminución a lo largo del tiempo, debido al aumento de los volúmenes transportados. Esto hace que, para un potencial entrante al mercado petrolero, el ingreso sea más costoso que en una situación de capacidad de transporte excedente, dado que los ductos existentes son en general propiedad de las empresas petroleras ya establecidas.

13. El último aspecto que hace a la logística del sector petrolero, y que dificulta la internalización de derivados, es la capacidad de almacenamiento. YPF es dueño del 57% del almacenamiento total, le sigue Shell con el 13% y Esso con el 8%. La mayor parte del almacenamiento tiene acceso a puerto fluvial o marítimo, y está concentrado en pocas empresas. Esto dificulta el tráfico de entrada y salida de productos para aquellos importadores que no disponen de capacidad de almacenamiento propia.

14. El requisito básico para importar es ser sujeto pasivo del impuesto a las transferencias de combustibles (ITC), de acuerdo a lo establecido por la Ley 23.988. Esta exige haber comercializado no menos de 100.000 m³ en el año anterior a la fecha de solicitud de inscripción. Este requisito limita significativamente la participación de comercializadores locales o de nuevos competidores en este mercado.

15. El Decreto 2.485/91, por su parte, reglamenta dicha ley creando restricciones adicionales: las empresas comercializadoras deberán acreditar un patrimonio no inferior al impuesto más alto creado (el de la nafta super) sobre un volumen de 50.000 m³ de combustible. Esta restricción implica demostrar una capacidad financiera que a valores de hoy es de aproximadamente 25 millones de dólares, y es un requisito que no existe para ningún otro tipo de importaciones fuera del sector.

16. El marco legal (Ley 23.988) también establece que aquellos que quieran incorporarse como sujetos pasivos para comercializar combustibles y otros derivados lo deben hacer bajo marca propia y en estaciones de servicio de la misma marca. Además deben contar con plantas de almacenaje y despacho de combustibles acordes con los volúmenes que comercializan. Estas restricciones limitan la posibilidad de que los mayoristas puedan abastecer a las estaciones de "bandera blanca" con productos importados, ya que se requiere la propiedad de las plantas de almacenaje y despacho y tener una marca propia, cosa que no es posible a no ser que se las obligue a constituirse en bandera (quitándose de esa manera la individualidad de las mismas).

17. El régimen impositivo del ITC impone a los importadores un costo financiero adicional. Estos deben desembolsarlo con el despacho a plaza. Las refinadoras domésticas, en cambio, tributan en puerta de fábrica, a medida que venden los productos.

18. El mercado de comercialización mayorista no está suficientemente desarrollado en la Argentina. En esto hay parte de herencia institucional del sistema anterior, ya que el régimen regulatorio había inducido a las refinerías a desarrollar su propia cadena de distribución y comercialización y, en lugar de fijarse el precio a salida de refinería, se determinaba también el valor de retención que remuneraba los costos de refinación, transporte y comercialización.

19. El papel del comercializador mayorista es central para "arbitrar" (comprar y vender) en este mercado en aquellos casos en que se observen diferencias entre los precios domésticos y los internacionales.

20. Las restricciones logísticas ya señaladas y la existencia de barreras legales (tratamiento impositivo, capacidad de almacenamiento mínima, etc.) son los principales obstáculos que existen en el presente para la existencia de un mercado mayorista competitivo. Esto ha hecho que la distribución mayorista esté casi en su totalidad en manos de las empresas refinadoras, y que sea muy poca la participación que en ese segmento tienen las comercializadoras independientes.

21. También, el ingreso en el mercado de comercialización minorista está limitado por la capacidad financiera necesaria para montar y mantener una red

de estaciones de servicio (aproximadamente un millón de dólares por cada estación nueva).

22. En relación a los precios de venta de los derivados en estaciones de servicio, un relevamiento del mes de agosto de 1998 de la Dirección de Análisis de Precios, dependiente de la Subsecretaría de Comercio Interior revela que:

- I. Los precios de las estaciones de la misma bandera son uniformes. Esto se debe a que las refinadoras suministran a los expendedores precios de referencia.
- II. Existe una diferencia de precios de hasta 9,5% en naftas y 16,4% en gasoil entre expendedores de distinta bandera, a lo largo de una misma avenida en la Ciudad de Buenos Aires.

23. Otros problemas frecuentes en el segmento comercializador argentino son los que se derivan de la informalización del sector:

- A partir de las diferencias entre las cantidades demandadas y ofrecidas de derivados se infiere la existencia de adulteraciones en las motonaftas. Las mismas están explicadas por la imposición diferencial entre los distintos derivados, que genera incentivos para evadir el impuesto a los combustibles. Por ejemplo, el fueloil y el kerosene se pueden mezclar con el gasoil, y los solventes de distintas características se pueden mezclar con las naftas. Esto lleva a que por vía de sustitución o de mezclas se obtengan productos que no cumplen con las exigencias técnicas prometidas al usuario, además de producir una importante pérdida fiscal.
- Se han detectado además maniobras fraudulentas con naftas traídas desde el sur que están exentas del ITC.
- El Decreto 402/96, además de definir los distintos derivados que suelen formar parte de las aludidas adulteraciones, eliminó la exención del ITC que beneficiaba a la nafta virgen, la gasolina natural, el solvente y el aguarrás, salvo que esos productos tuvieran como destino el "uso como materia prima en la elaboración de productos químicos y petroquímicos, como insumo en la producción de pinturas, diluyentes, adhesivos, agroquímicos y en el proceso de extracción de aceites para uso comestible". El problema actual es controlar el destino de esos subproductos.

24. Todas estas desnaturalizaciones impactan sobre el mercado de combustibles y previenen a los refinadores sobre la presencia de intermediarios mayoristas al introducir una competencia desleal que también perjudica al consumidor. La corrección de distorsiones tributarias que actualmente facilitan este tráfico y el ejercicio del poder de policía por parte de la autoridad energética pueden contribuir a depurar el mercado de competidores desleales y a institucionalizar la presencia de nuevos comercializadores mayoristas.

25. El mercado de combustibles líquidos se caracteriza por presentar una marcada concentración de la oferta en pocas empresas y altos costos hundidos, todo lo cual limita la competencia por precios. A diferencia de lo que ocurre con el precio del crudo, los precios domésticos de los derivados del petróleo no están alineados con los precios internacionales equivalentes (paridad de importación). Para que en este tipo de mercado los precios domésticos converjan con los internacionales no debe existir ningún tipo de restricción específica para las importaciones. En este estudio se identifican una serie de restricciones logísticas (puntos 10-13), legales (puntos 14-17) y de comercialización (puntos 18-24), que limitan la facilidad de importar combustibles líquidos y por lo tanto reducen la posibilidad de que se incorporen nuevos competidores a este mercado.

26. Estas restricciones no permiten que en este mercado las importaciones desempeñen el papel disciplinario que haría que los precios domésticos tiendan a los internacionales. Esto genera rentas para las refinerías ya instaladas, que no existirían si estas restricciones fueran removidas.

27. La mayor competencia en el mercado de combustibles aparece asociada a su efectiva internacionalización a través de la presencia de una red de comercializadores mayoristas que permita arbitrar entre eventuales diferencias entre los precios domésticos y los internacionales.

Capítulo 3

Relaciones Internacionales

En el ámbito internacional le cupo a la CNDC participar en el Comité Regional de la Defensa de la Competencia del MERCOSUR así como en las reuniones de la OCDE (Organización para el Desarrollo y Cooperación Económica), ALCA (Asociación de Libre Comercio de las Américas) y OMC (Organización Mundial de Comercio).

Mercado Común del Sur - MERCOSUR

En la última cumbre de presidentes del MERCOSUR de 1996, los cuatro países firmaron el Protocolo de Defensa de la Competencia (PDC), por medio del cual se reprimen las prácticas anticompetitivas que puedan afectar el funcionamiento de los mercados comunes. Este protocolo aún no ha entrado en vigencia y se encuentra en tratamiento parlamentario en la mayoría de los países miembros. La aprobación por los Congresos Nacionales constituye un paso previo para su entrada en vigencia. No obstante ello, el Comité Técnico de Defensa de la Competencia (CTDC) del MERCOSUR, que funciona en la órbita de la Comisión de Comercio del MERCOSUR, está elaborando un proyecto de reglamento de dicho Protocolo, para que el mismo pueda ser inmediatamente aplicable cuando entre en vigencia. En dicho proyecto de reglamento se incluyen aspectos procesales y un sistema de cooperación entre los órganos nacionales de defensa de la competencia de los países miembros.

Durante 1998, la CNDC participó en las sesiones del CTDC que se realizaron en Buenos Aires y Brasilia y ejerció la presidencia durante el primer semestre del año.

El CTDC continuó con el tratamiento de un proyecto de Reglamento del Protocolo de Defensa de la Competencia del MERCOSUR y se elaboraron propuestas de cooperación entre el CTDC y los órganos competentes en la materia de la Unión Europea (UE) y el BID (Banco Interamericano de Desarrollo). Estas propuestas de cooperación apuntan a la realización de actividades conjuntas entre la CNDC y los órganos de la UE, intercambio de información y de conocimientos, así como la realización de pasantías de perfeccionamiento para los funcionarios argentinos. Por su parte la propuesta del BID consiste en asistencia financiera para desarrollar actividades de perfeccionamiento profesional, adquisición de materiales (biblioteca, informática, etc.) y desarrollo de seminarios de debate y difusión de la Defensa de la Competencia.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE

En marzo de 1998 la Argentina fue admitida como observadora Permanente en el Comité de Política y Derecho de la Competencia (CLP) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

En el ámbito de ese Comité se discuten las Políticas de Competencia de los países miembros y se realizan mesas redondas para discutir e intercambiar experiencias sobre temas de competencia de interés común. La delegación argentina, formada por miembros de la CNDC, presentó un informe sobre la política y legislación argentina en esta materia, al tiempo que dispuso, para conocimiento de los miembros, un informe sobre las actividades de la CNDC y los casos más relevantes del año 1997. Asimismo, presentó un trabajo sobre "Poder de compra" de grandes superficies de Comercio Minorista, donde se analizan ciertas prácticas y conductas llevadas a cabo por agentes de mercado con poder de compra y sus efectos sobre la competencia.

Como observadora del CLP, la CNDC participó también en los grupos de trabajo de "Cooperación Internacional", "Competencia y Regulación", y en el Grupo Conjunto de Comercio y Competencia con los siguientes resultados:

- El grupo de Cooperación Internacional está actualmente elaborando una Recomendación sobre "cortesía explícita" (positive comity). Bajo la aplicación de este principio las autoridades de un país le pueden pedir a otro que tome medidas contra conductas anticompetitivas que causen daño a sus intereses (ej.: negativa de acceso al mercado del país requirente al país requerido). En estos casos, si bien la conducta tiene lugar en el país requerido tiene efectos también en el país requirente.
- Asimismo, durante 1998 el grupo de Cooperación Internacional preparó una Recomendación -que fue aprobada por el CLP- sobre "carteles de núcleo duro" (hard core cartels) para que los países coordinen acciones contra ellos, por ser éstos los más claros ejemplos de violación de leyes de competencia. A tal efecto, los países deben, por un lado, asegurar que sus leyes de competencia sean realmente efectivas y, por otro lado, deben colaborar entre ellos intercambiando información en la medida que sus leyes lo permitan y por intermedio de la "cortesía positiva".
- El grupo de trabajo de Competencia y Regulación se encuentra abocado al análisis de sectores; durante 1998 se analizaron los de seguros, bancos, radiodifusión/difusión por TV y correos.
- En el grupo de trabajo de "Competencia y Comercio" se estudian y analizan opciones en general o en particular para mejorar la coherencia entre ambas políticas y se identifican consistencias e inconsistencias entre ambas.

Organización Mundial del Comercio (OMC) - Reuniones del Grupo de Expertos sobre Comercio y Política de la Competencia

En el marco de la Organización Mundial del Comercio se han llevado a cabo reuniones sobre la relación entre Comercio Internacional y Competencia, cinco de las cuales contaron con la asistencia de miembros de la CNDC.

El objetivo básico de estos encuentros ha sido debatir entre expertos de política de competencia las posibles trabas al comercio internacional que pueden derivarse de prácticas anticompetitivas por parte de empresas locales y extranjeras, para dar luego recomendaciones que se exponen en la Reunión de Ministros acerca del rol que podría jugar la Organización Mundial del Comercio como arbitraje de última instancia cuando se observaran dicho tipo de maniobras.

La delegación de esta Comisión intervino activamente en las discusiones y en la presentación del trabajo "Apertura de los mercados al Comercio Internacional y Competencia en los mercados: el caso argentino" que se transcribe en el Anexo I.

La posición de esta Comisión es que, indudablemente, será necesario en el futuro articular medios formales por los cuales las distintas instituciones dedicadas a hacer cumplir leyes de defensa de la competencia puedan interactuar a través de consultas de casos, bases de datos, intercambios de información, etc. Este trabajo requiere todavía de un tiempo considerable para su formalización, pues más del 40% de los países miembros ni siquiera tienen leyes que observen la competencia en los mercados.

Estas reuniones han sido de suma utilidad para comenzar un vínculo informal entre las distintas instituciones, intercambiando información no confidencial, jurisprudencia y visitas que significan el comienzo de una relación que ha hecho y hará más fecundo el trabajo que se desarrolla en el ámbito de esta Comisión.

Asociación de Libre Comercio para las Américas - ALCA

En el mes de setiembre de 1998 se realizó en la ciudad de Miami la Reunión del Grupo de Negociación Política de Competencia del ALCA (GNPC). En la misma, se trataron los siguientes aspectos que se considera apropiado destacar:

- Con el propósito de actualizar los inventarios sobre leyes nacionales y su aplicación, los países miembros deben remitir la información a la Organización de los Estados Americanos (OEA). Una vez actualizados, la OEA la incorporará al Sitio Oficial del ALCA en Internet.
- La Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) elaboró un documento -a pedido del presidente del Grupo de Negociación (GN)- sobre la interrelación entre el GNPC y los otros grupos de negociación del ALCA, encarando especialmente la relación entre política comercial y de competencia. La CEPAL solicitó a los países miembros su opinión por escrito sobre el documento.

- Participaron activamente de la reunión los representantes de la OEA y de la CEPAL así como integrantes del Comité Tripartito (CT), quienes propusieron estudios alternativos, acordando que sean llevados a cabo en etapas. La primer parte se realizará conforme a los términos de referencia que, de acuerdo a consideraciones realizadas por los delegados en la reunión, el CT presentará a la presidencia. En este aspecto, el MERCOSUR propuso que el estudio contemple no sólo a las economías pequeñas, sino también a aquellas economías en etapa de transición entre economías reguladas y con amplia participación estatal, a economías más abiertas y desreguladas.

Capítulo 4

Cooperación Internacional

Las acciones de fortalecimiento institucional se completaron con el diseño conjunto con el Banco Interamericano de Desarrollo de un programa específico orientado a tal finalidad, que prevé contar con el financiamiento del Banco y de otras agencias multilaterales.

Así, durante 1998 se intensificaron los contactos e intercambios con organismos similares de otros países, destacándose la asistencia técnica brindada por la Comisión Federal de Comercio y el Departamento de Justicia de los EEUU, que involucró la presencia en Buenos Aires de miembros de los citados organismos.

Financiamiento de organismos internacionales: Proyecto de "Fortalecimiento Institucional de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia". BID TC97-10-16-3 AR.

El proyecto tiene como objetivo contribuir a reforzar y profundizar el mecanismo institucional argentino responsable de garantizar la vigencia de procesos de libre competencia en los mercados.

Para alcanzar ese objetivo el Programa ha sido diseñado con los siguientes componentes:

Primer componente: Mejoramiento del Marco Organizacional y de Coordinación.

Actividades:

- Asegurar que la legislación vigente es la adecuada para regular la competencia y que es consistente con la política macroeconómica y con el compromiso de las autoridades del gobierno de regular la competencia.

Segundo componente: Actualización del sistema de información e implementación de la biblioteca.

Actividades:

- Disponer de una biblioteca especializada con material para apoyar la función de la Comisión.

Tercer componente: Capacitación y difusión.

Actividades:

- Capacitar al personal profesional de la CNDC en los aspectos legales, económicos y técnicos para regular y supervisar la competencia.

Cuarto componente: Desarrollo y aplicación de un sistema de indicadores industriales de competitividad para el monitoreo de mercados.

Actividades:

- Diseñar e implementar un banco de datos que facilite, oportuna y eficientemente, información para la toma de decisiones.

El tema de la defensa de la competencia se ha identificado como una necesidad por los organismos internacionales, como lo evidencian los recientes foros y seminarios realizados y la decisión de incorporar al temario de la Organización Mundial de Comercio la preservación de niveles adecuados de competencia en los mercados.

Por otro lado, los estudios realizados sobre el proceso de aplicación de leyes sobre defensa de la competencia coinciden en señalar que tanto la escasez de recursos como la falta de experiencia, son las limitaciones más importantes que enfrentan hoy en día los países de América Latina. Al ser instituciones prácticamente nuevas, insertas dentro de las estructuras burocráticas de la administración pública tradicional, no cuentan con la suficiente autonomía y capacidad técnica para responder a la mecánica de los mercados.

En el caso de la Argentina, este proyecto de asistencia técnica contribuirá a fortalecer la CNDC, apoyando las medidas del Poder Ejecutivo Nacional, el cual mediante Decreto N° 660/96, dispuso dotar de una mayor agilidad operativa a la Comisión. Por otra parte y con la firma reciente del Protocolo de Defensa de la Competencia del MERCOSUR en diciembre de 1996, la Argentina ha asumido el compromiso de adoptar una política que regule la competencia y armonice las políticas de competencia en la región, al tiempo que se hace indispensable coordinar el esfuerzo en aspectos como el marco regulatorio, el marco institucional, la entidad responsable, los procedimientos que se implementarán los servicios públicos de información y la infraestructura adecuada.

El programa de fortalecimiento apunta a superar las dificultades y apoyar a la CNDC en los desafíos que deberá afrontar en los próximos años.

Cooperación con otros organismos dedicados a la defensa de la competencia: Comisión Federal de Comercio y Departamento de Justicia de los EEUU.

En respuesta a una solicitud efectuada por la Comisión, la agencia de los EEUU para el Desarrollo Internacional (USAID) asignó durante el año 1998

financiamiento a la Comisión Federal de Comercio y al Departamento de Justicia de los EEUU para la realización de una misión compuesta por asesores legales de los mencionados organismos, que se desempeñaron en esta Comisión durante un plazo de 2 meses, a partir del mes de octubre.

El Plan de Trabajo realizado en los meses de octubre y noviembre persiguió los siguientes objetivos:

1. Colaborar en la definición del rol que le compete a la CNDC en la iniciación de las investigaciones.
2. Desarrollar herramientas analíticas e investigativas.
3. Investigación y aplicación del proceso de fusiones económicas y de aquellas regulaciones necesarias para un efectivo control de las mismas.

Las actividades desarrolladas en pos de alcanzar los objetivos antes mencionados han estado referidas fundamentalmente a reuniones con el personal de la Comisión y sus autoridades, además del dictado de seminarios semanales.

Dirección General de la Competencia, del Consumo y de la Represión de Fraudes de Francia

En el marco de cooperación aprobado por la Asociación para el Desarrollo de Intercambios Tecnológicos, Económicos y Financieros (ADETEF) con la Secretaría de Industria, Comercio y Minería de nuestro país, el gobierno francés financia la asistencia técnica a la CNDC a través del envío de un experto perteneciente a la Dirección General de la Competencia, del Consumo y de la Represión de Fraudes de Francia.

El programa previsto consiste en una serie de exposiciones y reuniones del experto con profesionales de la CNDC en las cuales se abordarán los siguientes temas:

- Principales comportamientos sancionados.
- Textos reglamentarios.
- Tipología de prácticas.
- Los poderes de investigación.
- Dificultades y límites en la aplicación de los poderes.
- Las pruebas en materia de competencia.
- La existencia de las prácticas, el tema anti-competencia.
- Los efectos de las prácticas.
- Los métodos de encuesta.
- Las constantes metodológicas.
- Metodología para los convenios verticales.
- Metodología para los convenios horizontales.

- Metodología para los abusos de dominación.
- Percepción de los resultados.
- Redacción de un informe administrativo.

El programa se desarrollará en la ciudad de Buenos Aires, por el término de tres días y en una fecha a determinar durante el transcurso del año 1999.

Capítulo 5

Anteproyecto de Ley antimonopolio

La Ley N° 22.262 de Defensa de la Competencia tiene por objeto prohibir los actos o conductas que limiten, restrinjan o distorsionen la competencia o que constituyan abuso de posición dominante en el mercado, de modo tal que pueda afectar el interés económico general. En este sentido, la ley persigue la eficiencia económica, en el entendimiento que la misma promueve el bienestar general de los consumidores.

Asimismo, la ley de Defensa de la Competencia debe ser entendida como un instrumento de política que promueve los negocios, fortalece los mecanismos de mercado y establece reglas claras de funcionamiento para las empresas, a fin de que éstas ganen en eficiencia y competitividad. Esto es particularmente relevante en los sectores productores de insumos básicos, como la energía, en los que nuestra economía registra importantes ventajas comparativas.

Es por ello que cuando, en el marco de la política de competencia, se habla de bienestar general no debe hacerse una interpretación restrictiva a los consumidores sino que debe también tenerse en cuenta a las empresas, ya que son ellas quienes adquieren la mayor cantidad de insumos de la economía (materias primas, manos de obras, servicios de transporte, fletes, seguros, financieros, etc.) y las más perjudicadas frente a prácticas anticompetitivas y desleales. De esta manera, la economía en su conjunto, y en particular las empresas, ganan en competitividad internacional.

En este contexto, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia -órgano de aplicación de la Ley 22.262- ha consolidado en estos últimos años su rol como autoridad responsable de tutelar el proceso de competencia en los mercados de observar prácticas anticompetitivas. Sin embargo, la dinámica de las relaciones comerciales, y la nueva trama de transacciones comerciales exigen la readecuación de las normas vigentes a fin de que la autoridad de aplicación cuente con las facultades y responsabilidades que le permitan desempeñarse eficazmente en materia de Defensa de la Competencia.

Por esta razón y frente a la necesidad de converger hacia las normativas que existen a nivel internacional, desde 1998 se está debatiendo en el Congreso Nacional un nuevo proyecto de Ley de Defensa de la Competencia. Algunas de las modificaciones que incluiría este proyecto son las siguientes:

- La creación del Tribunal de Defensa de la Competencia, como organismo autárquico en el ámbito del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, que tendrá la facultad de imponer por sí mismo sanciones apelables en la justicia.
- La incorporación explícita de la potestad del organismo para expedirse, con carácter no vinculante, acerca de las normas o reglamentaciones

públicas que afecten la competencia y para emitir recomendaciones generales o sectoriales sobre modalidades de competencia en los mercados.

- La incorporación del control de aquellas operaciones de concentración económica que por su envergadura puedan afectar el correcto funcionamiento del mercado. Deberán notificarse aquellas operaciones que superen ciertos parámetros establecidos. Así, el Tribunal tendrá facultad para oponerse a ellas o condicionarlas cuando estime que sus costos sociales exceden los beneficios.
- La ampliación de las potestades punitivas, tanto en lo que hace al monto de las multas como a la imposición de condiciones que apunten a restablecer la competencia.
- Una mayor transparencia en todo el proceso de defensa de la competencia a través de la realización de audiencias públicas.
- La derogación de toda atribución de autoridad en temas de competencia otorgada a otros organismos o entes estatales.

Capítulo 6

Capacitación del Personal

Con el propósito de continuar con su política de capacitación de sus recursos humanos, la CNDC continuó durante el año 1998 realizando acciones tendientes al perfeccionamiento del personal. Entre las mismas sobresale la participación en los siguientes eventos:

- En el mes de febrero de 1998 un funcionario de la Comisión asistió en la ciudad de Washington a una serie de reuniones con funcionarios de la Comisión Federal de Comercio y del Departamento de Justicia, dedicados al perfeccionamiento de los procedimientos de análisis económicos que emplean los mencionados organismos en los casos antimonopolios (particularmente en investigaciones por fusiones), con particular interés en:
 - Metodología para la definición de mercado relevante geográfico y de producto.
 - Metodología para investigación de mercado (recolección de datos para calcular la participación en el mercado, series de precios, barreras a la entrada, etc.)
 - Procedimientos para recolección y auditoría de datos contables.
 - Uso de análisis estadístico y econométrico en las investigaciones.
- Autoridades de la CNDC, junto con los funcionarios de las agencias de competencia de 11 países de América, se reunieron en la ciudad de Panamá el 9 de octubre, discutiendo una amplia variedad de temas en la **"Primera Reunión Cumbre de la Américas sobre Competencia"**. Considerando el continuo incremento de la integración de la economía global y, en particular, los fuertes y crecientes vínculos económicos entre sus respectivos países y reconociendo que la efectiva implementación de las leyes y políticas de competencia es esencial para asegurar el adecuado funcionamiento del libre mercado, expresaron su intención de:
 - Promover una auténtica cultura de la competencia entre los participantes del mercado en sus respectivos países.
 - Afirmar su compromiso para una efectiva aplicación de las leyes de competencia apropiadas, en particular, combatiendo acuerdos ilegales de fijación de precios, concertación en licitaciones públicas y distribución de mercado.
 - Cooperar entre ellos, en consistencia con sus respectivas leyes, para maximizar la eficacia y eficiencia de la aplicación de las leyes de competencia de cada uno de los países, ayudando a difundir las mejores prácticas en la aplicación de las políticas de competencia, con énfasis en la transparencia institucional.
 - Motivar los esfuerzos de las pequeñas economías de la región que aún no cuentan con regímenes de competencia para terminar de desarrollar sus marcos normativos, e

- Impulsar estos principios en el Grupo de Negociación de Políticas de Competencia del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas.
- Un integrante de la Comisión asistió al Seminario organizado por la OCDE y el Ministerio de Industria y Comercio de Finlandia durante el mes de setiembre de 1998 para tratar los temas de regulación, competencia y privatización. Los aspectos abordados fueron los siguientes:
 - Privatización y Competencia: La evidencia de utilidad y la privatización de la infraestructura, experiencias de Reino Unido y Chile.
 - De monopolios del estado a mercados competitivos: el caso de la privatización de las telecomunicaciones (el caso TELECOM).
 - El rol de la regulación, el contenido de las herramientas de regulación y los diferentes enfoques de las políticas de regulación y de las instituciones.
 - Métodos de Privatización y su impacto en la Competencia.
- También se asistió a la Segunda Conferencia que fuera organizada por la Autoridad para la Competencia de Noruega durante el mes de setiembre de 1998 en la ciudad de Oslo. La temática de la misma tuvo particular énfasis en los fundamentos analíticos y metodológicos del análisis de la política de la competencia, aspectos en los cuales se focalizó la conferencia.

Para ello, la Autoridad Noruega de la Competencia convocó a un grupo de expertos, los cuales realizaron una revisión crítica de temas analíticos y metodológicos de política de competencia y propusieron nuevos enfoques. Para la discusión de algunos aspectos específicos fueron convocados especialmente expertos internacionales.

- Un representante de la Comisión asistió en el mes de octubre de 1998 a la Conferencia Anual del Fordham Corporate Law Institute. La misma tenía como tema central tratar la Política y Legislación Antitrust internacional.

La primer parte de la reunión se centró sobre las políticas de Canadá y EEUU, mientras que en la segunda sección se trataron los casos de Argentina y Brasil, con particular énfasis en los recientes e intensos desarrollos de casos de política.

La CNDC presentó un documento denominado "Política de Competencia Argentino", el cual tenía como objetivo explicar las características generales de la ley de defensa de la competencia argentina y las actividades de la CNDC como autoridad de aplicación de la misma. El documento incluía una descripción legal y económica del contenido de la norma CNDC. Asimismo, se expuso sobre las reformas económicas que tuvieron lugar en la Argentina en los años 90 y su impacto y su impacto sobre la política de competencia y descripción sobre algunos temas pendientes que están actualmente bajo discusión en el Congreso de la Nación, donde hay un proyecto de ley para modificar la actual ley de competencia.

- Reunión de OCDE en París

En el mes de octubre de 1998 la Comisión envió un representante a la Reunión del Grupo de Trabajo N° 3 sobre Cooperación Internacional del Comité de Política y Legislación de Competencia de la OCDE. En la misma se abordaron los siguientes temas:

- Notificaciones de fusiones transnacionales. Cortesía Explícita "Positive Comity".
- Derechos de las empresas según la ley de defensa de la competencia.
- Reforma Regulatoria en algunos países (Japón y México).
- Mesa redonda sobre poder de compra, en donde se presentaron contribuciones de diversos países entre ellos la Argentina.

Particularmente en esta última reunión la CNDC presentó uno de los casos investigados, en el que una empresa supermercadista fue denunciada por venta debajo del costo.

Anexo I

Apertura de los mercados al comercio internacional y competencia en los mercados: el caso argentino

1. Introducción

Desde 1989, Argentina experimentó un cambio de régimen económico cuya extensión y velocidad tiene pocos precedentes en el mundo. El sistema prevaleciente hasta aquel momento, y que rigió durante más de cincuenta años, podía caracterizarse por los rasgos típicos del nacionalismo económico, como ser: a) una fuerte presencia del Estado como productor en varias industrias consideradas estratégicas y en los servicios públicos (acero, hidrocarburos, teléfonos, electricidad, agua potable, etc.), b) una alta protección arancelaria y no arancelaria para la industria y la agricultura regional y c) elevados índices inflacionarios influenciados por una generalizada indexación de precios.

En un sistema con las características antes estilizadas, la eficiencia asignativa de los mercados se fue deteriorando a medida que los precios relativos futuros perdían previsibilidad. Se agrega a lo anterior que el lobby empresario, las presiones sindicales, las preferencias políticas y la arbitrariedad fueron durante décadas factores que intervinieron de manera importante al momento de tomar decisiones de asignación de recursos escasos. De este modo no resulta sorprendente que una de las consecuencias más importantes de este régimen económico cerrado, estatizado e inflacionario fuera el estancamiento económico que padeció la Argentina en las últimas décadas.

En 1989 las autoridades de Gobierno, presionadas por la falta de alternativas que planteaba la virtual quiebra de las finanzas públicas y la resistencia del público a pagar el impuesto inflacionario, encararon un cambio radical del sistema económico prevaleciente. Este cambio implicó modificar substancialmente las instituciones económicas argentinas y los incentivos sistémicos para la actividad del Estado y de los particulares.

El nuevo esquema, decididamente orientado al restablecimiento de la libertad en los mercados, comenzó por equilibrar las finanzas gubernamentales, renegociar la deuda externa e interna y eliminar la posibilidad de emitir moneda sin respaldo de reservas. A estas medidas de carácter financiero se añadieron otras dirigidas a los mercados reales, que comenzaron con una apertura al comercio internacional instrumentada mediante una baja de aranceles y la eliminación de barreras para-arancelarias, que fue aún superior para los países integrantes del MERCOSUR, y se complementó con la privatización de la gran mayoría de las empresas públicas, la eliminación de las regulaciones industriales más distorsivas y la desregulación total de la inversión extranjera directa.

Al comienzo del proceso de reformas la idea predominante era que con la desregulación de los mercados y la liberalización comercial era suficiente para hacer los mercados desafiables y de ese modo lo suficientemente competitivos como para que precios y costos ganaran en eficiencia. De ese modo, a la política de competencia le fue asignado el mismo lugar secundario que en el anterior orden económico. Luego de un tiempo las ideas fueron cambiando bajo el de las evidencias, y la política de competencia adquirió un rol creciente central.

El objetivo de este documento es indagar en ese proceso mediante el análisis de las evidencias empíricas disponibles. Más particularmente, ello implica estudiar cómo se comportaron algunos mercados claves al ser sometidos por primera vez a la competencia internacional, para detectar mediante los ajustes de precios sobrevivientes algunas evidencias preliminares sobre la necesidad de complementar la política comercial externa con una política de preservación de la competencia en los mercados.

Para ello se utilizaron las investigaciones de mercados que la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de la República Argentina efectuó durante el año 1997, preservando en la mayor medida posible la confidencialidad de los datos y de las decisiones futuras de la agencia respecto a su actividad respecto de esos mercados.

En la primera parte del documento, utilizando las herramientas microeconómicas, se destacan qué tipos de comportamientos de precios relativos son previsible que rijan cuando se transita de un mercado doméstico cerrado a uno abierto a la competencia internacional. En la segunda, se analizan los precios vigentes en las principales industrias relevadas por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de Argentina, agrupándolas según el grado de competitividad y concentración existente al momento del estudio.

Este documento se trata de un trabajo preliminar y escrito a pedido de las autoridades del grupo de trabajo sobre Política de la Competencia.

2. ¿Qué era de esperar? – Las lecciones de la microeconomía

Cuando una economía cerrada se abre al comercio internacional la teoría económica es muy clara respecto de los niveles que los precios internos de los bienes comerciables deberían alcanzar en el mediano y largo plazo. Es importante destacar, sin embargo, que la velocidad del ajuste dependerá de un número de factores, siendo el más importante de ellos la existencia de una activa competencia en esos mercados, tanto actual como potencial.

Se espera entonces, que en un primer momento los precios domésticos se acerquen a los niveles de la paridad de importación. Este fenómeno se acelerará en la medida que no existan barreras a la entrada, tales como el dominio por una firma incumbente de la infraestructura portuaria, o del transporte, o de la distribución, etc. Adicionalmente cuanto menos inversiones específicas de magnitud sean necesarias para entrar a una industria, la transición a la paridad de importación se hará con mayor rapidez puesto que nuevos incumbentes entrarán a competir por las eventuales cuasi-rentas, aún en la presencia de dominio de la logística por parte de las firmas existentes.

Por otra parte, en aquellas industrias en que existiendo una capacidad de producción que excede a la demanda doméstica y habiéndose ganado mercados del exterior que absorben parte importante de la oferta, existiendo obviamente un mercado doméstico competitivo, es de esperar que los precios domésticos tiendan a la paridad de exportación. Ello sería consecuencia de que a los productores locales les resultaría finalmente indiferente vender domésticamente o exportar.

Podrían presentarse casos en que se justificaría que el precio doméstico estuviera por debajo de la paridad de exportación. Esto ocurriría cuando la exportación sólo puede

absorber volúmenes muy reducidos con relación a la capacidad de producción instalada y los costos marginales de producción son muy bajos respecto del precio internacional. En una situación como la descrita, en un contexto muy competitivo, los precios domésticos deberían fijarse por sobre el costo marginal pero por debajo de los precios de paridad de la exportación.

En un contexto no competitivo las tendencias descritas sufrirían variaciones previsibles. En casos en que exista algún poder de mercado, se podría pensar que los precios, independientemente del tipo de industria que se trate, se ubicarían en el entorno de la paridad de importación. Otra conducta que debería observarse y que implicaría una restricción a la competencia, es la acción activa de estas firmas para evitar nuevas radicaciones industriales e impedir que se efectúen importaciones que pongan en peligro su capacidad de fijar precios. En un plano más avanzado de activismo, podría pensarse en la posibilidad de hacer acuerdos regionales con los competidores potenciales más próximos, para dividirse mercados. El resultado de corto y mediano plazo, hasta que el cartel se quiebre, sería: precios más altos que los competitivos y volúmenes de producción inferiores a los socialmente óptimos (de competencia).

En las industrias netamente exportadoras que tuviesen carácter mono u oligopólico los precios tenderían a ubicarse en el entorno de las paridades de exportación e importación. La ubicación más precisa del precio dependerá de la capacidad de maniobra de compañías involucradas. Si, en un extremo, su posición de dominio estuviese dada por la monopolización del insumo principal y fuese propietaria de la logística necesaria para efectuar importaciones, se debería observar un precio similar o superior al de la paridad de importación. Si por el contrario, la amenaza de la importación fuese seria por ser la logística de terceros o estuviese bajo un régimen de "common-carrier", los precios deberían ubicarse debajo de la paridad de importación como mecanismo de disuasión de la competencia extranjera. A continuación se expone un cuadro en donde se asocian las diferentes tipologías de mercado y los entornos de precios domésticos que tenderían a registrarse en una economía abierta dependiendo del grado de competitividad.

Para analizar el caso argentino en toda su dimensión, a los beneficios de la apertura, debe sumárseles los de la integración en el MERCOSUR. Este último, además de aportar aquellos beneficios que tradicionalmente se asignan a un mayor intercambio internacional, debería haber reducido sustancialmente el margen para el ejercicio del poder de mercado. Por una parte, la mayor competencia internacional derivada de menores aranceles debería forzar a la baja de precios. Por la otra, el MERCOSUR permite aprovechar economías de escala al agrandar los mercados.

Con una mayor particularidad, la apertura puede entenderse como una mayor exposición a las transacciones internacionales. Como tal, enfrenta a los productores más a las restricciones impuestas por los precios internacionales menos a las que impone la demanda interna. De hecho, al limitar la brecha entre las paridades de importación y los precios netos de exportación deja menos margen de explotación a los consumidores internos y estimula el aumento de la producción y la baja de precios, tal como sería imaginable que ocurriera con una regulación eficiente, administrada por sabios.

La integración consiste en esencia en una ampliación del mercado. Con aranceles comunes dados, no actúa sobre la brecha entre paridades de importación y precios netos de exportación, pero aumenta el rango de influencia de los precios internacionales al

unificar las demandas de los países miembros y de esa manera estimula el aumento de la producción. Si la integración va acompañada de competencia entre empresas de los distintos países miembros, los precios internos al mercado común serán inferiores a las paridades de importación dadas por el arancel externo común.

El análisis realizado nos permite concluir que cuando las economías de escala son suficientes, la apertura no afecta la producción, pero sí la composición de las ventas. Con apertura se vende más al mercado interno y se exporta menos. Los consumidores mejoran, el oligopolio disminuye sus beneficios y el conjunto social se beneficia.

No obstante, si bien tanto el grado de apertura como de transabilidad mejoran la situación inicial y en todos los casos introducen o aumentan la contestabilidad, del análisis realizado en el apéndice surge que ni la una ni la otra aseguran necesariamente un óptimo. En la medida que haya un margen entre la paridad de importación y el precio internacional, es decir en la medida que los aranceles sean positivos, es necesaria una acción de intervención que promueva la competencia dentro del mercado común.

En síntesis, como veremos en la sección siguiente, la apertura, aún con integración, no siempre es suficiente. De allí la conveniencia de examinar algunos casos típicos para establecer si aún subsisten dificultades para la competencia y, en caso afirmativo, cuál es su naturaleza.

3. ¿Qué ocurrió efectivamente? – Las lecciones de la realidad.

En primer término debe destacarse que, como la teoría describe, los ajustes de precios estuvieron influidos por el grado de competitividad de los mercados. A continuación se analizarán los precios existentes en las principales industrias relevadas, agrupándolas, a efectos de la investigación, según las características de competitividad efectiva observada.

1. Mercados con oferta dispersa y alta competitividad

En aquellas industrias altamente desafiables y con un grado importante de atomización, los precios domésticos tendieron rápidamente al intervalo entre la paridad de exportación y la de importación. Como ejemplos pueden señalarse la mayoría de las industrias relacionadas con el agro y los electrodomésticos producidos localmente. Aún en el caso de mercados de los que se tenían fuertes sospechas de estar cartelizados, la entrada de nuevos incumbentes determinó que el precio doméstico se ubicara en entornos indudables de competitividad. Para ello en un caso específico donde la regulación de la oferta tenía por objetivo repartir la capacidad ociosa excedente, obró como un determinante del acceso de un nuevo jugador, cuyos capitales eran transnacionales, la apertura de la posibilidad de exportar al Brasil a cero de arancel que abrió el MERCOSUR. La oferta no pudo mantenerse en este caso cartelizada al desertar un oferente cuyo volumen relativo es importante, con las consecuencias de rigor sobre las firmas marginales. Este caso tuvo a su favor que generalmente hay una adhesión voluntaria a las normas de competencia por parte de este tipo de firmas, que se añadió a los clásicos incentivos para el rompimiento de acuerdos que

figuran en los libros de microeconomía. La acción anticartel se hizo innecesario en este caso, ante la evidencia de su paulatina disolución.

2. Mercados medianamente competitivos.

En los sectores industriales desarrollados bajo fuerte protección y con importantes requerimientos de escala, existe un significativo grado de concentración en la producción. Se trata en general de industrias productoras de insumos intermedios muy determinantes de la competitividad de las industrias ubicadas aguas abajo en la cadena de valor. En un caso en que se analizó un mercado de este tipo de productos, por la sospecha de que existieran barreras a la entrada relacionadas con la capacidad logística (puertos con inversiones específicas de magnitud), los precios domésticos se ubicaron en el entorno de la paridad de importación aún cuando existen exportaciones de significación. Este hecho estaría indicando que aunque la apertura al comercio internacional hizo más desafiante y competitivo el mercado interno, la existencia de barreras logísticas que para ser superadas requieren inversiones específicas de mucha magnitud, hace más lento el traslado de los beneficios de la apertura a los consumidores. Los incumbentes cuyo poder de mercado se basa en la posesión de estas facilidades, tienen la posibilidad de desalentar a los entrantes mediante la amenaza implícita de bajar los precios transitoriamente, haciendo de ese modo no rentable las inversiones correspondientes.

Un ejemplo también interesante de citar, por cuanto los resultados son distintos, es el de la producción de petróleo crudo. En este mercado se desreguló totalmente la producción y esto dio paso a un apreciable nivel de competencia. Fueron esenciales para ello la venta de áreas pertenecientes a la ex petrolera estatal, que luego se consolidó con la privatización de esa empresa. El resultado más evidente fue la expansión de la producción doméstica, ya que al exceder la demanda interna permitió derivar saldos de gran magnitud a la exportación. Los precios domésticos cayeron en consecuencia por debajo de la paridad de exportación.

Otro ejemplo en la misma dirección del comentado, que revela una vez más la íntima relación existente entre los efectos de la apertura al comercio internacional y el grado de competitividad de los mercados, lo brinda el caso de gas licuado de petróleo (GLP) a granel. Este caso puede ser citado abiertamente por cuanto está bajo investigación formal de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, que planteó una denuncia de oficio por abuso de posición dominante. A diferencia de lo que ocurre con las reservas de petróleo crudo las reservas de gas natural en Argentina pertenecen en un 70% a una sola empresa YPF, la ex petrolera estatal. También son de propiedad de la misma empresa las facilidades portuarias en donde puede desembarcarse y transportarse el gas licuado de petróleo. Se trata, en definitiva, de un mercado del tipo "follow the leader". En el mismo, aún cuando se observan exportaciones que representan alrededor del 25% de la producción, los precios domésticos son algo superiores a la paridad de importación. La denuncia formulada por la Comisión se basó en que al ser el gas licuado un subproducto de la producción y refinación del petróleo, o la

de sus derivados, es esa misma característica lo que motivó la instrucción, por haber desviado hacia la exportación, a precios significativamente menores explicados por los altísimos costos de transporte, los excedentes de producción y así evitar que pudieran deprimir los precios domésticos.

3. Mercados altamente concentrados

Entre las industrias estudiadas se encuentran tres casos de concentración oligopólica. En el **primer caso** se observó que los precios se ubicaron en un nivel que superaba en un 12% la paridad de importación, hecho que revelaría que el grupo industrial aprovecha su posición de dominio del mercado. La pregunta relevante es: ¿por qué razón no se registran importaciones o radicaciones de nuevas industrias de manera tal que los precios tiendan a los niveles de la paridad de importación, siendo que hay razones para suponer la existencia de rentas?

En este caso no puede invocarse como respuesta la falta de logística, dado que las inversiones portuarias no son de magnitud. Por otra parte es conocido que en esta industria no hay barreras a la entrada de tipo tecnológico y que el tamaño óptimo de planta ha tendido a reducirse, por lo cual no existen economías de escala que impliquen montos de inversión no justificables para la Argentina.

En definitiva, si no existen barreras a la entrada de carácter tecnológico ni de logística, la causa de esta situación podría deberse a una combinación de dos causales. La primera explicación podría ser que la industria se encuentra en una transición hacia un mercado más competitivo. Este argumento sería: el mercado aún no ha ajustado (los nuevos entrantes están en proceso de irrumpir) dado que la apertura del mercado ha comenzado recién hace cinco años y este lapso puede ser muy corto ante la existencia de clientes muy fieles a una marca. La explicación alternativa sería que las empresas productoras de este producto radicadas en los países del MERCOSUR estuvieran acordando precios y cantidades a producir, comprando las facilidades de inversores que intenten entrar, explícita o implícitamente dividiéndose los mercados y haciendo uso de la posibilidad de plantear denuncias anti-dumping como argumento disuasorio de la entrada de importaciones.

El **segundo caso** se refiere a un mercado donde también en Argentina existe una sola empresa y el precio doméstico está por debajo de la paridad de importación, pero un 20% sobre los precios internacionales (debe considerarse que en esta industria el costo de transporte por unidad de producto es muy elevado y Argentina es un país relativamente pequeño y lejano de los centros mundiales de producción y consumo). Aparentemente, y a diferencia de la industria comentada en el párrafo anterior, en este caso el peligro potencial de importación es considerado por la empresa en sus decisiones de precios. Como consecuencia estos son superiores a los vigentes en Brasil (los competidores más cercanos) pero inferiores al precio al cual se podría importar (precios en Brasil más costo de transporte hasta Buenos Aires). Por otra parte esta sería la única fuente de desafiability, ya

que existen economías de escala importantes que hacen que el tamaño del mercado argentino sea poco atractivo para la instalación de nuevas firmas.

El **tercer caso** se refiere a una industria en la que tras la apertura, el principal cliente comunicó a la firma líder y cuasimonopólica que sólo pagaría precios similares a la paridad de importación, ya que en caso contrario haría uso de la opción de importar desde un país del MERCOSUR. La respuesta de la firma proveedora fue discriminar precios, aplicando a ese cliente un precio de frontera y al resto, que no tenía la posibilidad de importar por falta de volúmenes mínimos, precios superiores y compensatorios. Este caso está siendo objeto de una investigación preliminar de la Comisión para decidir la apertura de un caso de abuso de posición dominante.

4. Monopolios internacionales.

Una última tipología estilizada es la existencia de un monopolio o de un oligopolio internacional que tiene una filial local. En este caso los precios eventualmente serán superiores a la paridad de importación. En las industrias analizadas por la Comisión parecería tener estas características una de ellas, ya que los precios domésticos se encuentran un 7% por encima de la paridad de importación. En este caso la firma incumbente es una empresa que tiene una posición muy amplia de dominio del mercado mundial del producto y una filial local. La Comisión está actualmente investigando la posibilidad de que esta firma incumbente haya realizado amenazas de represalias a sus distribuidores para que no importen.

Un caso interesante al respecto, que se incluye en esta sección por afinidad con el caso anterior, es el de una industria básica en la que en la anterior apertura de la economía, en la década del setenta, no se registraron importaciones significativas y en esta segunda apertura las hubieron, bajando los precios en la forma esperada. La explicación que se encontró en la Comisión es que las amenazas de represalias fueron efectivas en aquella oportunidad porque el esquema macroeconómico que sostenía el esquema cambiario no era percibido como sostenible, como lo probó lo sucedido luego. En esta oportunidad, la percepción de que los fundamentos del esquema cambiario son sólidos cambió las conductas, y ese cambio comenzó obviamente por los clientes de mayor poder de compra. En el caso de los productos de consumo masivo, también ocurrió algo similar, esta vez con las grandes cadenas de supermercados, que por lo común utilizan la paridad de importación como precio de referencia para negociar con sus proveedores.

4. Conclusiones principales.

La historia y las características salientes del proceso de crecimiento industrial argentino sugieren la existencia de economías de escala generalizadas en las principales industrias productoras de insumos. El análisis desarrollado nos permite concluir que la apertura y la constitución de mercados comunes entre países vecinos reducen sustancialmente las probabilidades de explotación oligopólica.

Una observación muy preliminar de la situación de los sectores proveedores de insumos en la Argentina muestra que la mayor parte de ellos operan con precios que son aproximadamente iguales a la paridad de importación. La apertura, reforzada con una amplia demanda de países vecinos que en virtud del MERCOSUR entra sin pagar derechos de importación, funcionó. No obstante, las excepciones muestran que una política de competencia es esencial para asegurar un mayor grado de bienestar, en aquellos mercados en los que la desafiabilidad es baja o inexistente.

5. Un esquema de análisis teórico

El objeto de esta parte del trabajo es mostrar las características especiales que toma la defensa de la competencia en países con mercados domésticos pequeños y por lo tanto con economías de escala difundidas en gran parte del espectro industrial, y analizar las consecuencias de la apertura y de la apertura más la integración sobre el poder oligopólico así originado. El análisis nos permite focalizar los aspectos de la política de defensa de la competencia que se deberían subrayar en un mercado común integrado por países relativamente pequeños en los que, previo a la apertura e integración, prevalecían las economías de escala.

En el caso de Argentina el proceso de apertura al comercio internacional que se dio en la última década marca un cambio importante en la situación de competitividad de las empresas. Es sabido que con economías pequeñas y cerradas al comercio internacional es probable que se desarrollen sectores cuya escala óptima supere al tamaño del mercado interno. En estas condiciones de prevalencia de economías de escala es predecible la aparición de sectores con fuerte poder oligopólico, tal como de hecho sucedió con una buena parte de los sectores manufactureros más básicos.

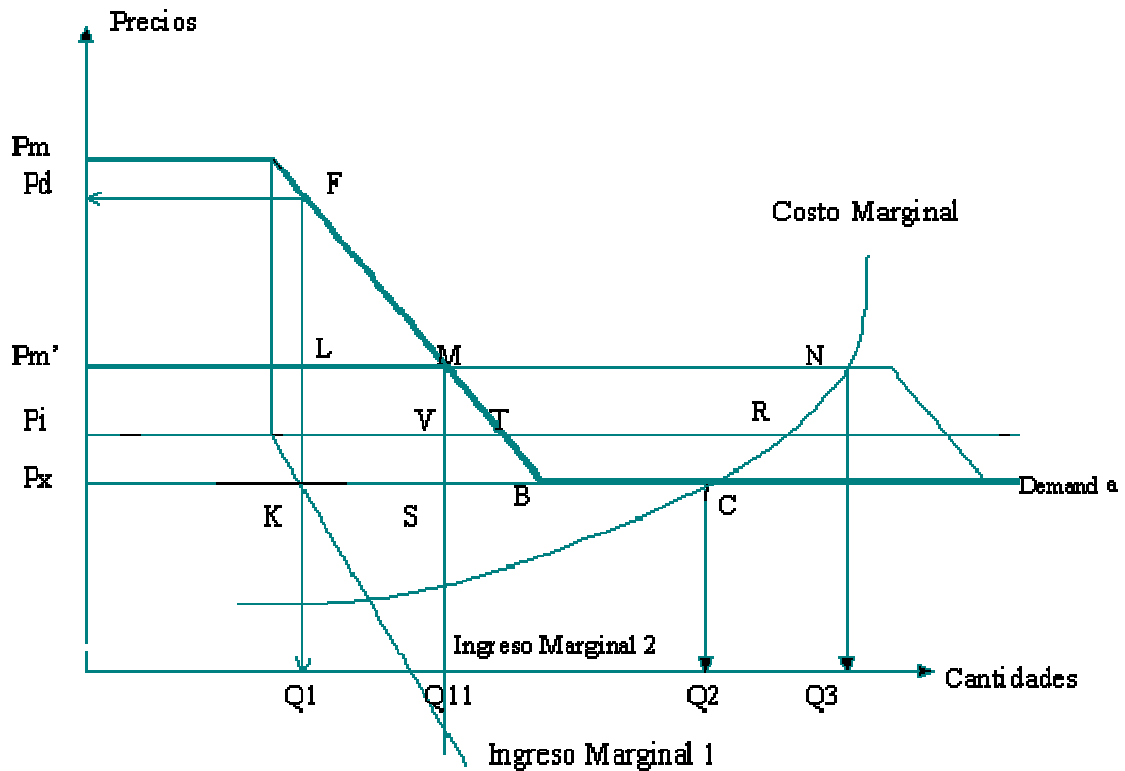
La apertura y la integración en el MERCOSUR, junto con la reducción de los costos de transporte se supone que, además de aportar los beneficios que tradicionalmente se asignan a un mayor intercambio internacional, deberían haber reducido sustancialmente el margen para el ejercicio del poder de mercado. Por una parte, la mayor competencia internacional derivada de menores aranceles forzó la baja de precios. Por la otra, el MERCOSUR amplió la apertura y dio posibilidades de aprovechar economías de escala al agrandar los mercados. Sin embargo, la apertura no siempre es suficiente. De allí la conveniencia de examinar un esquema estilizado que permita inferir las características básicas del ajuste producido por un cambio de política.

Con ese objeto consideramos en esta sección las particularidades que se presentan en un país relativamente pequeño en relación con el mercado mundial y suponemos la existencia de poder monopolístico en el eventual producto a analizar. El caso del monopolio discriminador de precios puede servir de prototipo para el análisis posterior.

En este caso las economías de escala son de una magnitud tal que el monopolio está en condiciones de exportar al resto del mundo a los precios netos de exportación, mientras fija dentro del país precios mayores que los de exportación. El Gráfico 1 ilustra el caso.

Gráfico 1

Monopolio Discriminador



Antes de la apertura el monopolio recibirá al precio neto de exportación en el resto del mundo, produciendo una cantidad tal que iguale los costos marginales a ese precio (Q_2 en el gráfico). Al mismo tiempo, el precio interno de monopolio será el que la demanda esté dispuesta a pagar por la cantidad a la que se iguala ese costo marginal con el ingreso marginal. De manera que el monopolio venderá Q_1 en el mercado interno al precio P_d y $Q_2 - Q_1$ en el exterior al precio neto de exportación P_x . Veamos sucesivamente que pasa entonces al bajar los aranceles y al proceder a la integración con los aranceles rebajados.

En este caso la simple rebaja de aranceles no afectará la cantidad producida sino que variará las proporciones destinadas al mercado interno y a la exportación. Al nuevo precio doméstico (P_m' en el gráfico) la demanda interna crecerá (de Q_1 a Q_{11} en el gráfico). Las exportaciones se reducirán (de $Q_2 - Q_1$ a $Q_2 - Q_{11}$).

Como en los casos anteriores el excedente del consumidor aumenta, (el incremento se mide por $P_d F M P_m'$), los beneficios del monopolista disminuyen (por la diferencia, necesariamente negativa entre las áreas $P_d F L P_m'$ y $LMSK$) y el excedente total aumenta (el incremento se mide por $FMSK$).

Distinguimos dos escenarios. En el primero al integrarse el mercado común no hay competencia. El monopolista puede entonces exportar a países miembros del mercado común fijando el mismo precio que en el mercado interno y mayor

que el que percibe en el resto del mundo. Como consecuencia la integración no tendrá consecuencias sobre la cantidad demandada internamente. Las exportaciones al resto del mundo serían reemplazadas por exportaciones al mercado común y la producción total del monopolio aumentaría dado el mayor precio recibido por ellas. En el gráfico 1 se muestra cómo el consumo interno se mantendría en Q_{11} , la producción se expandiría a Q_3 y las exportaciones a $Q_3 - Q_{11}$.

El excedente del consumidor no variaría con respecto a la situación de simple baja de aranceles y tanto los beneficios monopólicos como el excedente total aumentarían (área MNCS). El monopolio por su parte no tendría más posibilidad de discriminar precios.

Por otra parte, con competencia dentro del mercado común la posibilidad de discriminación también desaparecería, aunque en un contexto distinto. A los precios internacionales el consumo interno se expandiría (hasta T en el gráfico 1) la producción del antiguo monopolio aumentaría menos que si no hubiese competencia pero de cualquier forma se expandirá (hasta R en el gráfico) y exportará a otros países miembros a precios internacionales (una cantidad equivalente a $T - R$ en el gráfico).

En este caso el excedente del consumidor aumentará (área $PM' - M - T - P_i$). Los beneficios del antiguo monopolista pueden aumentar o disminuir (área $P_m' - M - V - P_i$ contra VRCS) y el excedente total aumentará (área MSCRT).

En el caso analizado la apertura permite aumentar la desafiabilidad. La integración sumada a una mayor apertura no sólo consolida sino que incrementa los beneficios de la apertura en lo que se refiere a conseguir una mayor competencia y con ella un mayor bienestar. Estas conclusiones son particularmente importantes en países con mercados pequeños en los que prevalecen empresas con costos decrecientes en el tramo de producción que puede absorber la demanda interna. En nuestro análisis los beneficios adicionales de la integración se dan, aun con aranceles nulos, cuando los costos de transporte y otros costos de transacción entre los países del mercado integrado son menores que entre estos países y el resto del mundo. Por otra parte, la integración trae beneficios adicionales cuando el arancel común es positivo independientemente de la diferencia de costos de transporte.

Anexo II

Clasificación pormenorizada de las conductas

- Acuerdo de precios: Consiste en la imposición por parte de un grupo de empresas de precios semejantes a los de monopolio o monopsonio, e implica por lo tanto una concertación destinada a aprovechar el poder de mercado conjunto de las empresas.
- Discriminación de precios: Consiste en cobrar precios diferentes por transacciones aparentemente iguales, sin justificación de costos. Puede ser tanto una práctica abusiva (si su objeto es aprovechar más efectivamente el poder de mercado en distintos segmentos del mismo) como una práctica exclusoria (si su objetivo es desplazar competidores propios o competidores de un cliente al que se quiere favorecer).
- Fijación de precios: Consiste en imponer los precios que deben cobrar otras empresas. Puede ser horizontal (como en el caso de cámaras o asociaciones empresarias o caso de proveedores que fijan los precios de reventa que deben cobrar sus clientes).
- Imposición de exclusividad: Consiste en sujetar una operación a la condición de no utilizar o comercializar bienes o servicios provistos por competidores. Puede aparecer en un contexto vertical (en cuyo caso es una especie de integración parcial entre proveedores y clientes) o en un contexto horizontal (por ejemplo, cuando es practicada por una cámara o asociación empresarial o profesional).
- Obstaculización del acceso al mercado: Implica la realización de acciones tendientes a impedir el ingreso al mercado de otra empresa o de dificultar el acceso a algún recurso, mercado o fuente de aprovisionamiento a empresas que ya hayan ingresado. Es una práctica típicamente horizontal, aunque también puede aparecer en casos verticales (por ejemplo, un proveedor que obstaculiza el acceso al mercado de sus clientes).
- Precios predatorios: Son precios que se fijan por debajo de los que regirían en una situación competitiva, con el objeto de forzar a que los competidores actuales se retiren del mercado o disuadir la entrada de nuevos competidores.
- Reparto de mercado: Consiste en transformar un mercado más grande e inicialmente competitivo en un conjunto de monopolios o monopsonios menores, en los que las empresas que operan pueden ejercer su poder de mercado. Es una práctica típicamente horizontal y concertada.
- Acciones que no encuadran en la ley: Son conductas denunciadas como violatorias de la ley de defensa de la competencia, pero que no implican ningún tipo de restricción a la competencia ni abuso de posición dominante. Son usualmente desestimadas por la CNDC, y comprenden casos tales como denuncias de propaganda desleal, precios bajos en las licitaciones y abusos por parte de autoridades regulatorias en ejercicio de sus funciones.

Apéndice I

Casos Concluidos en la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia durante 1998

Caso	Fecha	Sujetos Intervinientes		Mercado	Conflicto	Conducta	Decisión	Resolución
	Dictamen	Denunciante	Denunciado					Nº
1	09-01-98	Sáenz Briones y Cía. SAIC	Astorki y Cía.	Bebidas alcohólicas	Acordar precios y zonas de venta para algunos de sus productos entre la denunciada y otra empresa distribuidora.	Acuerdo de Precios	Aceptación de explicaciones de la denunciada por cuanto no se acreditó la realización de acto alguno tendiente a la fijación de precios.	104/98
2	04-02-98	Ostomed, Aximport, IOA, Upram UTE	Convatec SA	Productos Ostomédicos	La denunciante acusa a CONVATEC de la ruptura de un supuesto acuerdo con UTE y del uso de un banco de datos que el PAMI concede a CONVATEC como consecuencia de una contratación directa hecha según el denunciante en forma autónoma al régimen de contratación del PAMI.	Obstaculización del Acceso	Se desestimó la denuncia por no encuadrar los hechos en la Ley de Defensa de la Competencia.	98/98
3	04-02-98	Peters Hnos. CCISA	Cusenier SAIC	Bebidas Alcohólicas	A través de un convenio por el cual el denunciante le otorgó al denunciado la distribución exclusiva de sus productos, el denunciado persiguió desprestigiarla, desvalorizarla y destruirla acaparando sus productos y dejando de vender las cantidades obligadas con la finalidad de absorber su mercado y ganar sus marcas.	Obstaculización del Acceso	Aceptación de explicaciones de la denunciada ya que la Ley de Defensa de la Competencia tutela el mercado en general y no una relación comercial/financiera de carácter privado.	107/98
4	16-02-98	Executive Class SRL	Fuerza Aérea Argentina – Aeropuerto Internacional Ministro Pistarini	Transporte terrestre de pasajeros	Negativa por parte de la denunciada de otorgar un espacio en los espigones del aeropuerto para operar en el servicio de transporte pre y post aéreo de pasajeros.	Obstaculización del Acceso	Se ordenó el archivo del expediente ya que los hechos escapan a las atribuciones de la Ley de Defensa de la Competencia.	126/98
5	16-02-98	Consortio Aeropuertos	Aeropuertos de la Argentina	Aeropuertos	Alteración del principio de	Reparto de Mercado	Se desestimó la denuncia por no	131/98

		Argentina 2000			igualdad que debe regir en las licitaciones públicas por haber adquirido uno de los integrantes del consorcio denunciado, empresas prestadoras de servicios dentro del aeropuerto, colocándolo en condiciones superiores al denunciante en la licitación para la adquisición de la explotación de los aeropuertos.		encontrar el hecho en la Ley de Defensa de la Competencia.	
6	27-02-98	Federación de Clínicas, Sanat., Hospit. y otros Establecimientos Privados de la Prov. de Bs.As.	Roux-Ocefa SA, P.L. Rivero y Cía. SAlyC, Fidex SA y Ceupesa SA	Suero Fisiológico	Acuerdo de precios entre los denunciados. Mediante concertación se habrían incrementado los precios de los sueros fisiológicos.	Acuerdo de Precios	Se ordenó el archivo del expediente ya que de las investigaciones no surgió concertación de las empresas denunciadas.	211/98
7	19-03-98	Anexo Arias (Plan de lucha contra la fiebre aftosa en Arias, Prov. de Córdoba)	Laboratorios Productores de Vacunas contra la Fiebre Aftosa	Vacunas contra la Fiebre Aftosa	Supuesto acuerdo previo entre los laboratorios por el cual se habrían distribuido zonas o mercados, clientela o fuentes de aprovisionamiento.	Reparto de Mercado	Desestimación de la denuncia por no encuadrar los hechos en la Ley de Defensa de la Competencia.	292/98
8	02-04-98	Laboratorios Medex SAIC	Alberton SA	Crema p/ el cuerpo	Importación paralela por parte del denunciado de productos Hawaiian Tropic comercializándolos a precios inferiores de los cobrados por la denunciante, quien tiene la representación en Argentina de estos productos.	Precios Predatorios	Desestimación de la denuncia por no encuadrar en la Ley de Defensa de la Competencia ya que tuvieron como resultado que los productos llegaran al consumidor a un precio menor.	340/98
9	02-04-98	Asoc. Empresas de Remis de Aeroparque	Aeropuerto Jorge Newbery	Transporte terrestre de pasajeros (remises)	Negativa de las autoridades del aeropuerto para conceder a los denunciantes espacios para colocar mostradores o stands, ofrecer servicios y estacionar servicios.	Obstaculización del Acceso	Desestimación de la denuncia por no encuadrar el hecho en la Ley de Defensa de la Competencia.	368/98
10	29-04-98	Hospital Privado Córdoba SRL y La Fundación San Marcos	Asoc. de Clínicas y Sanatorios de Villa Mercedes y otros de la Prov. de San Luis	Prestación de Servicios de Salud	Obstaculización del acceso al mercado de las prestaciones médico/sanatorias para afiliados a obras sociales materializada a través de la imposibilidad para las clínicas asociadas a la denunciada de	Obstaculización del Acceso	Aceptación de explicaciones.	369/98

					suscribir en forma directa contratos de prestaciones médico/sanatoriales con las obras sociales.			
11	18-05-98	Editorial Amfin SA	Arte Gráfico Editorial Argentino SA	Publicidad en Diarios	Establecimiento por parte del denunciado de un esquema de descuentos aplicables a avisos publicados en el diario Clarín no vinculado al volumen de venta, sino bajo la condición de exclusividad.	Obstaculización del Acceso	Se ordenó el cese de la conducta de otorgar descuentos o bonificaciones por exclusividad al denunciado.	336/98
12	28-05-98	Stella Maris Alvarez (Concesionaria del vertedero de residuos sólidos domiciliarios de la Municip. de Bariloche)	Cooperativa de Electricidad Bariloche Ltda.	Residuos sólidos	La denunciada a través de la presentación de un proyecto relativo al tratamiento de residuos domiciliarios urbanos procuraría alterar los términos de la contratación existente entre la denunciante y la municipalidad, abusando del poder que posee la denunciada en el mercado de otros servicios.	Imposición de Exclusividad	Se desestimó la denuncia interpuesta por no encuadrar los hechos en la Ley de Defensa de la Competencia.	401/98
13	30-06-98	Fanski SRL	Catedral Alta Patagonia SA	Enseñanza de Esquí	Venta de tickets por temporada a precios excesivamente onerosos (\$ 2.752) de uso comercial o profesional, destinados a instructores de esquí con excepción de los que pertenezcan a la escuela que explota la denunciada.	Obstaculización del Acceso	Aceptar el compromiso propuesto por el denunciado, consistente en no establecer diferencias de precios, se aceptó el mismo ordenando la suspensión de la instrucción.	421/98
14	30-06-98	Federación de Empresarios de Combustibles de la Rep. Argentina (FECRA)	EG3 SA	Combustibles Líquidos	Discriminación de precios entre estaciones de servicios de bandera EG3, vendiendo más barato a los expendedores del supermercado Carrefour.	Discriminación de Precios	Aceptación de explicaciones.	458/98
15	07-07-98	Aeronáutica SA, Medical Jet SA y Rent-A-Plane SA	Fuerza Aérea Argentina - Aeropuerto Jorge Newbery	Espacios para hangares	Negativa de parte de la Fuerza Aérea Argentina a los denunciados a la concesión para la construcción de hangares para estacionamiento de aeronaves destinadas a urgencias médicas y taxis aéreos,	Obstaculización del Acceso	Se ordenó el archivo del expediente por no encuadrar en la Ley de Defensa de la Competencia.	457/98

					favoreciendo su asignación a la empresa Lanolec SA, sin mediar licitación.			
16	14-07-98	Carlos Kosloff	IATA y JURCA	Servicios de Venta de Pasajes Aéreos	Presuntas irregularidades en el proceso de ingreso de las agencias de viajes al sistema compensador integrado de ventas de pasajes aéreos (BSP), manejado por la IATA con colaboración de JURCA.	Obstaculización del Acceso al Mercado	Aceptación de explicaciones brindadas por las denunciadas.	472/98
17	25-08-98	De Oficio CNDC	Cámara Argentina de Empresas de Seguridad e Investigación (CAESI)	Servicios de Seguridad y Vigilancia Privados	Incorporación, en la convención colectiva de trabajo de la actividad, de un artículo que impide a las empresas de seguridad y vigilancia cotizar sus servicios a precios inferiores a los establecidos en los índices que confecciona la Cámara.	Fijación de Precios	Aceptar el compromiso propuesto por el denunciado, consistente en no fijar precios de ninguna índole.	565/98
18	03-09-98	Cámara Argentina de Empresas de Servicios Jurídicos	Colegio de Abogados de San Nicolás	Servicios Jurídicos Prepagos	Los conceptos vertidos por el Colegio de Abogados de San Nicolás en dos solicitadas publicadas en dos diarios locales estarían en violación a las normas jurídicas vigentes y por lo tanto podrían generar efectos restrictivos sobre la competencia en materia de servicios jurídicos.	Obstaculización de Acceso al Mercado	Solicitar cese de conducta.	589/98
19	03-09-98	Cámara Argentina de Empresas de Servicios Jurídicos Prepagos	Colegio de Abogados de San Isidro	Servicios Jurídicos Prepagos	El envío por parte del Colegio de Abogados a la empresa ASIST LEY, de una carta documento en la que se requería información sobre el ejercicio profesional, que pretendería impedir el desenvolvimiento de los sistemas jurídicos prepagos y desalentar el ingreso de nuevas empresas al mercado de las prestaciones jurídicas.	Obstaculización de Acceso al Mercado	Aceptación de explicaciones proporcionadas por el Colegio.	587/98
20	03-09-98	Fernando Luna	Remise First SRL Turismo Travel Car	Transporte terrestre de pasajeros	La empresa de remises La Horqueta,	Acciones que no encuadran en la ley	Desestimación de la denuncia.	588/98

			(agencia de remís) y Munic. de San Isidro	(remises)	considera que uno de sus competidores (First) está operando de manera irregular, sin cumplir con las normas municipales vigentes, y que la Municipalidad de San Isidro no ha tomado recaudos para evitar dicho comportamiento.			
21	08-09-98	Fabimet	Cámara Argentina de Fabricantes de Cajas Metálicas para Ataúdes y sus miembros, y la Asociación de Soldadores Independientes de Servicios Fúnebres	Cajas Metálicas para Ataúdes y Servicios de Soldaduras	Convenio de garantías conjuntas para las cajas metálicas una vez soldadas entre la Asociación de Soldadores, la Asociación de Fabricantes de Cajas y sus miembros, obstaculizando el acceso a otras empresas ajenas al convenio.	Obstaculización de Acceso al Mercado	Se ordenó el cese de la conducta anticompetitiva con el objeto de disponer el libre acceso al sistema de garantías a la empresa denunciante y de toda otra empresa que pretenda ingresar en este mercado.	599/98
22	29-10-98	Cooperativa de Provisión de Electricidad de Cnel. Dorrego y otras	Secretaría de Energía	Transporte de energía eléctrica	Las Cooperativas de provisión de electricidad expresaron haber sido excluidas por parte de la Secretaría de Energía de actuar en el mercado eléctrico mayorista aún cumpliendo con todos los requisitos que regulan el ingreso.	Acciones que no encuadran en la ley	Desestimación de la denuncia de conformidad por lo dispuesto por el art. 19 de la Ley N° 22.262.	751/98
23	12-11-98	AXOFT Argentina SA	Sistemas Bejerman SA	Programas de computación para tareas contables	La empresa Sistemas Bejerman, proveedora de programas informáticos de contabilidad, habría creado una asociación civil (Soft Club Argentino) con el objeto de comercializar sus productos de manera más económica, beneficiándose de las exenciones impositivas que le permitía la forma jurídica de asociación civil.	Abuso de Posición Dominante	Aceptación de explicaciones.	799/98
24	17-11-98	Cinematográfica Olmo	Buena Vista Columbia - Tristar Films of Argentina SA y Village Cinemas SA	Distribución de películas cinematográficas	La negativa, por parte de la distribuidora de películas Buena Vista Columbia Tristar, de continuar proveyendo películas a la exhibidora Olmo; la denunciante interpretaba que	Obstaculización de Acceso al Mercado	Aceptación de explicaciones.	850/98

					dicha práctica era parte de un acuerdo con otra exhibidora (Village) para excluir a Olmo del mercado.			
25	24-11-98	De Oficio CNDC	Colegio Médico de Corrientes	Servicios Médicos	>ial">El Colegio Médico de Corrientes presuntamente imponía a los médicos profesionales una cuota que oscilaba entre los \$10.000 y los \$11.000 para asociarse y/o formar parte de los padrones de prestadores.	Obstaculización de Acceso al Mercado	Aceptar el Compromiso propuesto por el denunciado, consistente en disminuir la cuota de ingreso a la entidad y vigilar el cumplimiento del mismo.	819/98
26	24-11-98	Clínica Médica de San Martín	CORES (Consortio Agrupación Sanitaria Provincia de Buenos Aires)	Prestaciones Médicas Sanatoriales	La asignación de presupuesto efectuada por CORES a la Clínica San Martín para las prestaciones médico-sanatoriales brindadas en cumplimiento del convenio con el PAMI, resultaría arbitraria e ilegítima prescindiendo, no sólo de las prestaciones médicas efectivamente realizadas, autorizadas y auditadas por dicho ente, sino también de las categorías asignadas a los establecimientos asistenciales.	Obstaculización de Acceso al Mercado	Aceptación de explicaciones.	849/98
27	03-12-98	AAETA (Asociación Argentina de Empresarios de Transporte Automotor.)	Empresa de Transporte Cruceros del Norte	Transporte Automotor	Tarifas predatorias.	Acciones que no encuadran en la ley	Paso a la Comisión Nacional de Regulación del Transporte.	
28	29-12-98	Colegio de Farmacéuticos de Entre Ríos	Farmacias mutuales y/o Sindicales de Entre Ríos	Venta minorista de medicamentos	Una práctica de precios predatorios, que distorsionaría el funcionamiento del mercado y además derivaría de la violación, por parte de las farmacias sociales, mutuales y sindicales de esa provincia, a leyes que regulan el funcionamiento de las mismas que prohíben la venta de medicamentos a todo el público, pero no implicaría concertación entre las farmacias infractoras.	Precios Predatorios	Aceptación de explicaciones.	34/99

29	29-12-98	Horacio Ignacio Campos	Buena Vista Columbia Tristar S.A	Distribución y exhibición de Películas Cinematográficas	Negativa por parte de la empresa distribuidora denunciada a satisfacer el pedido concreto de proveer material cinematográfico para su exhibición en la Sala Gran Rex en la ciudad de Mendoza.	Obstaculización de Acceso al Mercado	Aceptación de explicaciones.	15/99
30	29-12-98	Jorge Juan Giordano	Asociación Mutual Mercantil	Farmacias	Una presunta restricción unilateral horizontal, consistente en una posible práctica de precios predatorios, que distorsionaría el funcionamiento del mercado de farmacias de La Carlota (Córdoba), que se derivaría de ciertos beneficios tributarios otorgados por leyes específicas tendientes a promover el funcionamiento de las asociaciones mutuales.	Precios Predatorios	Aceptación de explicaciones.	9/99
31	29-12-98	Asociación Civil Cruzada Cívica	Empresas de Telefonía Celular	Servicios de Radiocomunicaciones Móviles Celulares	Inclusión en los contratos de tiempo determinado de telefonía celular de cláusulas que penalizan la rescisión anticipada de los mismos que podrían constituir obstáculos a la migración entre compañías, limitar la libertad de los usuarios de cambiar la prestataria y actuar como una restricción a la competencia en el mercado de comunicaciones móviles.	Imposición de Exclusividad	Con posterioridad a emitir la opinión consultiva N° 1 de la CNDC se Ordenó el archivo de las actuaciones citadas.	10/99
32	29-12-98	Néstor Donato Ferrari	Teléfonos del Interior	Telefonía celular	La inclusión en los contratos por tiempo determinado de telefonía celular, de cláusulas que penalizan la rescisión anticipada por parte de sus clientes.	Imposición de Exclusividad	Con posterioridad a emitir la opinión consultiva N° 1 de la CNDC se Ordenó el archivo de las actuaciones citadas.	33/99