

## I. Introducción

### *Una Nueva Política de Competencia*

México está inmerso en un profundo cambio en la orientación de su estrategia económica. Aunado a la reforma del Estado, se han impulsado medidas tendientes a eliminar distorsiones que dificultan el funcionamiento eficiente de los mercados. La revisión del marco regulatorio en que se desenvuelve la actividad económica ha permitido la eliminación o adecuación de leyes y reglamentos que limitaban la iniciativa y la actividad de productores y consumidores. La liberalización del comercio exterior y los acuerdos que en esa materia se han alcanzado con otros países, han permitido elevar la competencia en muchos mercados, al mismo tiempo que se beneficia al consumidor y se crea un marco de certidumbre para las relaciones comerciales. En última instancia, dos objetivos básicos han guiado el cambio en la estrategia: sentar las bases de una moderna economía de mercado que genere un crecimiento sostenido en el mediano plazo, y redefinir la función del Estado en la economía para que éste pueda ayudar en forma más efectiva a los que menos tienen.

La expedición de la Ley Federal de Competencia Económica es parte de este proceso de cambio hacia una economía más participativa. Esta Ley moderniza nuestras disposiciones en materia de competencia, y adecúa los instrumentos de intervención del Estado en la economía a los requerimientos de un país cuyos procesos de producción y distribución descansan cada vez más en la iniciativa de los particulares. La Ley Federal de Competencia Económica representa un viraje importante en la concepción de la forma de intervención del gobierno. Quedaron atrás las intervenciones asociadas a los controles directos, ahora reemplazadas por un enfoque que busca, en primera instancia, fortalecer la capacidad autoregulatoria de los mercados y, en caso necesario, la acción directa del Estado para sancionar prácticas o concentraciones monopólicas.

La legislación en materia de competencia desempeña un papel importante al incrementar oportunidades para muchos. En efecto, la legislación busca eliminar barreras artificiales a la participación de nuevas empresas en los diversos sectores; sanciona conductas anticompetitivas de agentes económicos con las que indebidamente desplazan a sus competidores del mercado; elimina ventajas exclusivas; evita concentraciones que tengan como fin monopolizar los mercados; fomenta la creatividad de todos en la producción y comercialización de bienes y servicios; y, en términos más generales, crea las condiciones para que los agentes económicos exitosos sean aquellos que produzcan con mayor eficiencia, que ofrezcan menores precios y mayor calidad, o que introduzcan nuevos y mejores productos o servicios. Al contribuir a través de mayor competencia a alcanzar más eficiencia, la legislación de competencia fortalece el proceso de generación de empleos más productivos y mejor remunerados. Por estas razones, y a través de diversos mecanismos, la legislación de competencia contribuye a lograr equidad y a asegurar la igualdad de oportunidades. En la medida en que tengamos más oportunidades, más movilidad social y mayor eficiencia, tendremos un país más justo y más próspero.

La preocupación por la competencia y los monopolios no es nueva en México. De hecho, una de los primeros antecedentes legislativos de la competencia en el mundo fue nuestra Constitución de 1857, donde ya se prohibía la existencia de estancos y monopolios. La base constitucional de 1857 precedió a las primeras legislaciones de competencia de Canadá y de los Estados Unidos de América, que datan de 1889 y

1890, respectivamente. Lo novedoso en México es la creación de disposiciones específicas y procedimientos para que esta antigua preocupación sobre los monopolios se pueda traducir en acciones concretas. Con la expedición de la Ley Federal de Competencia Económica, y el inicio de operaciones de la Comisión Federal de Competencia como un novedoso organismo dotado de autonomía técnica y operativa dentro del Ejecutivo Federal, se da vigor y significado concreto a un principio consagrado en nuestra Constitución. De esta forma, la Comisión aspira a ser un aliado de todos los participantes en la actividad económica que buscan una competencia sana y lícita. Por otro lado, la modernización de la legislación también contribuye a la seguridad jurídica de los particulares, al derogarse la Ley de Monopolios de 1934, y la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo en Materia Económica de 1950. Estos ordenamientos contenían disposiciones vagas o excesivamente discrecionales, y si bien tuvieron una vigencia de muchos años, su aplicación fue limitada casi exclusivamente a ser fundamento de los controles de precios.

A través de sus actuaciones, la Comisión intenta fomentar la eficiencia económica y, con ello, contribuir a un mayor bienestar. Entre los primeros pasos en esta dirección, y de manera solo ilustrativa, destaca que en el período a que se refiere este Informe:

n la Comisión investigó el mercado de tarjetas de crédito bancarias, con objeto de prevenir posibles conductas anticompetitivas por parte de las instituciones financieras en lo concerniente a la fijación de las comisiones cobradas a los establecimientos comerciales y de servicios por uso de la tarjeta de crédito, y a las tasas de interés cobradas a los tarjetahabientes. Como resultado de estas labores, se celebró un convenio de coordinación con las instituciones financieras asociadas a las tarjetas Banamex, Bancomer y Carnet. El convenio señala que los establecimientos comerciales y de servicios podrán negociar en forma individual con cada emisor de tarjetas de crédito bancarias el monto de las comisiones, y otorgar a los consumidores, si así lo desean, descuentos por pago en efectivo. Igualmente, cada banco fijará la tasa de interés a los tarjetahabientes en forma individual. Todo esto beneficiará a más de 250,000 establecimientos afiliados a las tarjetas de crédito mediante menores comisiones, y a millones de tarjetahabientes que acuden a dichos establecimientos mediante menores precios por pago en efectivo, y menores tasas de interés;

n la Comisión investigó las reglas de operación de las estaciones de servicio para la distribución de gasolinas y las correspondientes a nuevas solicitudes. A fin de adecuar dichas reglas a un entorno de óptima competencia, y prevenir prácticas monopólicas, se celebró un convenio de coordinación con Petróleos Mexicanos que permitirá incrementar el número de estaciones de servicio y mejorar su distribución geográfica conforme a los requerimientos de cada zona. Toda persona que cumpla con las normas de seguridad, uso de suelo, ecología, y los requisitos mínimos de Pemex, podrá establecer una estación de servicio. El convenio también permitirá a los operadores privados de dichas estaciones ofrecer la gama de productos complementarios que ellos deseen y proveniente de cualquier distribuidor. Esto abre oportunidades para nuevos operadores de estaciones de servicio, y para cualquier empresa que desee ser proveedora de productos o servicios complementarios. Por otro lado, conforme aumente el número de estaciones de servicio, habrá beneficios para todos los automovilistas, al mejorar la calidad del servicio, reducirse los tiempos de espera y acortarse las distancias que deben recorrer para satisfacer sus necesidades de combustibles;

n la Comisión estudió la notificación de una concentración entre dos empresas competidoras entre sí en el mercado de cables telefónicos de cobre, una de las cuales, a su vez, era parte del grupo empresarial que controla a Teléfonos de México. Después de un análisis del caso, la Comisión condicionó dicha operación, para evitar que el grupo adquiriente también obtuviese el control de la empresa productora de alambre de cobre, que surtía éste insumo básico a todas las empresas competidoras en el mercado de cables telefónicos. Igualmente, la Comisión impuso condiciones para asegurar que el grupo adquiriente no afectase la conducta de Teléfonos de México como comprador de cable telefónico de cobre favoreciendo a la empresa asociada al mismo grupo que controla a Teléfonos de México. Con estas condiciones, se buscó que la operación generase los aumentos en eficiencia deseados por las empresas participantes en la concentración, al mismo tiempo que se evitasen los posibles riesgos anticompetitivos derivados de la misma.

Los diversos capítulos de este Informe reseñan las acciones de la Comisión llevadas a cabo con propósitos similares. De estos casos reseñados se desprende lo más importante: la competencia no es un fin en sí misma, sino un instrumento para aumentar el bienestar, como lo es ampliar las opciones y reducir costos para los establecimientos comerciales y para los tarjetahabientes, aumentar oportunidades para los que deseen establecer nuevas estaciones de servicio de gasolineras y reducir costos a los automovilistas, así como mantener condiciones competitivas en el mercado de cables telefónicos de cobre, respectivamente.

### ***Contenido del Informe***

Las actividades que realiza la Comisión pueden agruparse en tres áreas: análisis de concentraciones entre dos o más agentes económicos; investigaciones de oficio sobre posibles prácticas monopólicas; y evaluación de denuncias de particulares respecto de posibles prácticas monopólicas. Durante el período que aquí se reporta, el área de concentraciones mostró la mayor actividad. Esto se deriva de la taxativa legal que obliga a notificar previamente las operaciones de mayor entidad; a la larga maduración que requieren las investigaciones de oficio; y a la timidez o desconocimiento de los particulares en materia de denuncias de prácticas monopólicas, debido a la novedad de esta manera de intervenir del Estado, en la que actúa como árbitro-autoridad para dirimir conflictos entre particulares en materia de competencia económica. Así, se notificaron 86 proyectos de concentración, de los cuales 79 ya han sido dictaminados por la Comisión, estando el resto en proceso de estudio. La Comisión consideró que la mayoría de estas concentraciones no eran de naturaleza monopólica, por lo que fueron aprobadas sin condicionamiento alguno. Algunas de ellas, sin embargo, presentaban riesgos para el proceso de competencia, por lo que la Comisión las impugnó, o condicionó otras a la realización de actos por parte de los particulares que eliminaran o redujeran dichos riesgos. En la sección II de este Informe se reseñan algunos casos que ilustran los criterios seguidos por la Comisión en esta área.

En su primer año, la Comisión inició 16 investigaciones de oficio en diversos sectores de la economía. Los criterios seguidos por la Comisión para seleccionar los mercados sujetos de estudio fueron varios, pero destaca entre estos la necesidad de concentrar esfuerzos en aquellos mercados que, en términos relativos, están menos expuestos a la competencia externa. También se estudian aquellos sectores en donde la legislación o las regulaciones de alguna forma limitan el número de participantes, aumentándose el riesgo de conductas anticompetitivas. Cabe aclarar, por otro lado, que muchas de

las investigaciones iniciadas tienen un alto grado de complejidad y aún no han sido concluidas. Por esta razón, y porque no todas las investigaciones pueden llevar a una intervención o sanción por parte de la Comisión, la sección III sólo detalla aquellas investigaciones ya concluidas, y se limita a mencionar en términos generales las que se encuentran en trámite. Conforme sean concluidos los casos bajo estudio, serán analizados en futuros Informes de la Comisión.

La Comisión recibió 22 denuncias de posibles prácticas monopólicas en el período a que se refiere este Informe. Varias de estas fueron desechadas por ser notoriamente improcedentes, fundamentalmente por carecer de los requerimientos esenciales para ser procesadas. Esto no es sorprendente, ya que se trata de un campo novedoso del quehacer jurídico en México, sobre el cual se cuenta con poca experiencia. Cabe señalar que dichos desechamientos no implican un pronunciamiento sobre los méritos del caso, y que en algunas instancias las denuncias desechadas fueron nuevamente presentadas ante la Comisión. Como en el informe de las investigaciones de oficio, en la sección IV se detallan sólo aquellas denuncias que han llegado a su término.

Como resultado de las diferentes actuaciones de la Comisión, se impusieron sanciones administrativas por un total de N\$ 2,453,000, además de sanciones consistentes en ordenar la terminación de ciertas prácticas, la supresión de cláusulas anticompetitivas en algunos contratos, o el condicionamiento de algunas concentraciones. Estas sanciones deben interpretarse como elemento disuasivo de conductas dañinas a la sociedad y, al mismo tiempo, como un aliciente para los que compiten lícitamente. Cabe aclarar que las sanciones se impusieron a agentes económicos en diversos sectores de la economía, incluyendo sectores sujetos a regulación especial. En otros casos, las investigaciones de la Comisión concluyeron en convenios de coordinación entre la Comisión y los agentes económicos involucrados en posibles prácticas anticompetitivas, señalando plazos de transición adecuados para eliminar dichas prácticas. La Comisión busca en todo momento la colaboración con los agentes económicos sin entorpecer el desarrollo de sus actividades. Cuando se han impuesto sanciones o se ha condicionado alguna operación, no ha sido el objeto lesionar la capacidad económica del agente ni afectar el desenvolvimiento de una empresa más allá de lo estrictamente necesario para procurar que no se cometan prácticas anticompetitivas y proteger el proceso de competencia. Todo esto resalta la importancia para todos los participantes en la actividad económica de ajustar su conducta a las nuevas disposiciones en materia de competencia. Por lo que toca a los convenios celebrados, éstos son de carácter preventivo, con objeto de evitar prácticas ilícitas e inducir un marco de óptima competencia.

La Ley Federal de Competencia Económica faculta a la Comisión para expedir opiniones sobre los efectos que los planes y programas de la administración pública federal puedan tener sobre la competencia y libre concurrencia. Como se señala en la sección V, la Comisión ejerció esta atribución en múltiples ocasiones, destacándose su participación en la discusión sobre el proceso de apertura en telecomunicaciones y el proceso de privatización de puertos, entre otros. Igualmente, la Comisión opinó sobre los efectos en la competencia de algunos de los proyectos de leyes que el Ejecutivo Federal envió al Congreso de la Unión en los dos últimos períodos ordinarios de sesiones.

La Comisión también recibió consultas de particulares interesados en conocer las implicaciones del nuevo ordenamiento jurídico sobre su situación particular. Durante el

año se recibieron 18 de este tipo de consultas; en la sección VI se hace una breve reseña, señalando asimismo los criterios seguidos por la Comisión para atenderlas.

La importancia de los aspectos internacionales de la competencia aumenta conforme avanza la apertura comercial y los flujos de inversión extranjera. Con estos propósitos, y ante las perspectivas del país para ingresar a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, la Comisión negoció las cláusulas de adhesión de México en materia de competencia a dicha organización, y participó en forma activa en las reuniones del Comité de Legislación y Política de Competencia de dicho organismo. Por otro lado, en algunos ámbitos la creciente interrelación entre países, como en el caso de la Unión Europea, ha llevado a eliminar las políticas antidumping entre los países miembros, sustituyéndolas por una legislación de competencia uniforme. En nuestro caso, las obligaciones en materia de competencia derivadas de los diversos acuerdos de libre comercio aprobados por el Congreso de la Unión son de menor alcance. Aún así, y como se reporta en la sección VII, la Comisión formó un grupo de trabajo con Canadá y Estados Unidos para cumplir con los requisitos que en esta materia prevé el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El Derecho de la Competencia, tal y como se deriva de la Ley Federal de Competencia Económica, constituye una nueva disciplina en México. De ahí que existan retos conceptuales y de aplicación práctica tanto para el foro mexicano como para los miembros del Poder Judicial. Se trata de una materia que contiene un alto grado interdisciplinario entre el derecho y la economía, por lo que su enfoque y análisis abrirá un campo de amplia riqueza conceptual para las personas vinculadas con la aplicación de la Ley y para quienes la estudian en las instituciones académicas. Para apoyar el desenvolvimiento de esta nueva disciplina en México, ya ampliamente desarrollada en otros países, miembros de la Comisión, a título individual, llevaron a cabo estudios sobre aspectos económicos y jurídicos de la competencia. Dichos estudios, resumidos brevemente en la sección VIII, no constituyen una opinión necesariamente respaldada por la Comisión, pero pueden contribuir a esclarecer aspectos de la nueva Ley y a enriquecer nuestro marco conceptual.

La difusión del nuevo ordenamiento jurídico fue una tarea importante durante el año que comprende este Informe. Con estos propósitos, la Comisión realizó varios eventos con las principales organizaciones empresariales en distintas partes del país con el objeto de dar a conocer las nuevas disposiciones en esta materia. Igualmente se sostuvieron reuniones con los Jueces de Distrito y Magistrados de Circuito de las principales plazas del país. También se han intercambiado opiniones con los Magistrados de la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación. En la sección IX se detallan estas actividades, así como otras de naturaleza similar llevadas a cabo con instituciones académicas.

Las actividades que se llevaron a cabo en el ámbito administrativo para organizar y equipar a la nueva institución se resumen en la sección X. Se crearon los manuales respectivos y se hicieron las adquisiciones necesarias de mobiliario y equipo. También se creó una unidad de contraloría interna. Simultáneamente, la Comisión se abocó a la contratación y entrenamiento del personal requerido para cumplir con sus obligaciones.

Por último, durante el primer año se dieron pasos para ir completando paulatinamente el marco jurídico. El 12 de octubre de 1993 el Presidente de la República publicó el Reglamento Interior de la Comisión Federal de Competencia. El Reglamento estableció que, para propósitos presupuestales, la Comisión constituiría una unidad de gasto

autónomo para darle fluidez y autonomía a sus decisiones. El Reglamento también fijó la estructura interna de la Comisión, y las atribuciones de sus diversas áreas. Las funciones de resolución de la Comisión son responsabilidad del Pleno de la misma, constituido por cinco comisionados designados por plazos largos por el Presidente de la República (incluyendo al presidente de la Comisión); dentro del Pleno las decisiones se toman por mayoría de votos. Con esto se busca imparcialidad y continuidad en las decisiones. Por otro lado, las funciones de instrucción e investigación de los diferentes casos son responsabilidad de la Secretaría Ejecutiva, apoyada en sus funciones por cinco Direcciones Generales. Una vez integrado un expediente, el secretario ejecutivo de la Comisión lo turna al presidente de la misma, el cual a su vez lo asigna a un comisionado ponente que presenta el caso y elabora su recomendación al Pleno. En las resoluciones de la Comisión no interfiere ninguna dependencia del Ejecutivo Federal. Finalmente, los particulares pueden interponer el recurso de reconsideración previsto en la propia Ley contra resoluciones de la Comisión que le sean adversas. Posteriormente, si las resoluciones se refieren a multas, los particulares pueden promover el juicio contencioso administrativo en el Tribunal Fiscal de la Federación; o si son resoluciones que afectan sus garantías individuales, promover el juicio de amparo ante los Juzgados de Distrito. De esta manera, la Comisión se suma como una oportunidad más a los particulares para defender sus intereses legítimos en materia de competencia económica.

### ***Retos de la Política de Competencia***

Durante muchos años, la economía mexicana se desarrolló en un entorno de alto proteccionismo y fuerte intervención estatal. Como resultado de esto, en muchos sectores se generaron actitudes oportunistas, que en no pocas ocasiones contaron con la cooperación de la autoridad. Se pensaba que mediante la protección y regulación se lograría crear una industria fuerte que respondiera a las necesidades de la sociedad. El resultado fue en muchas ocasiones distinto de lo planeado. La protección perjudicó la capacidad competitiva de las empresas y causó daños a los consumidores. La regulación resultó inadecuada al crear múltiples restricciones a la participación de nuevos competidores, y dio por resultado un marco legal en ocasiones ambiguo y proclive a la formación de situaciones monopólicas.

La nueva Ley Federal de Competencia Económica contribuirá a alcanzar la meta de una economía más eficiente y equitativa. Pero es importante señalar que la política de competencia, por sí sola, es insuficiente para alcanzar plenamente esta meta. Por un lado, sus efectos serán graduales. Dependiendo de la complejidad y naturaleza de cada mercado, los procesos legales de investigación y, eventualmente, sanción, pueden llevar muchos meses, a veces años. Esto se ve acentuado por los juicios de amparo que se promuevan en contra de las resoluciones de la Comisión. Por otro lado, puesto que las leyes no deben tener efectos retroactivos, por lo que la actitud preventiva de la Ley en materia de concentraciones tendrá efectos principalmente a futuro. Uno de los costos de la ausencia de una política de competencia en el pasado es la herencia en ciertos mercados de una estructura de organización industrial más concentrada que la deseable. Y si bien a través de la legislación de competencia se puede evitar que las empresas en esos mercados incurran en prácticas monopólicas, la regulación de la conducta siempre es un sustituto imperfecto de condiciones estructurales del mercado que motiven a las empresas a conducirse en forma competitiva por la presión de sus competidores, y no por temor a la sanción.

Otra situación similar se deriva del régimen de concesionamiento público, dada la ausencia de criterios de competencia en el otorgamiento de concesiones, al menos en algunos casos importantes. Porque muchas de estas concesiones se otorgaron en forma exclusiva y por plazos largos, la economía mexicana ha heredado del pasado un número importante de actividades en donde la competencia ha sido innecesariamente limitada, lo cual puede tener un efecto negativo sobre la eficiencia y la equidad en muchos años por venir.

Adicionalmente, hay que hacer notar que la política de competencia no puede sustituir a una regulación adecuada. A menos de que las autoridades regulatorias trabajen en coordinación con las autoridades de competencia, los esfuerzos de éstas últimas no tendrán los frutos esperados. Por eso es de la mayor importancia que las autoridades regulatorias no emitan resoluciones, circulares u otro tipo de disposiciones que impidan o limiten la participación de nuevos competidores, o creen ventajas exclusivas para un grupo selecto. De lo anterior se deduce que en el futuro será importante lograr una coordinación entre la política de competencia y las políticas regulatorias en los diferentes sectores de la economía, fortaleciendo los criterios de competencia en la actuación de las autoridades regulatorias y en los procesos de concesionamiento y permisionamiento públicos. Será una combinación de la actuación de la Comisión para evitar concentraciones y prácticas monopólicas, mejores regulaciones, y una nueva conciencia en las autoridades y los particulares sobre la importancia de fomentar la competencia, lo que permitirá perfeccionar nuestra economía de mercado para dar más beneficios a todos los mexicanos.

## **II. Concentraciones**

### ***Resumen de Estadísticas***

La Ley Federal de Competencia Económica califica como concentración la fusión, adquisición del control o cualquier acto por virtud del cual se concentren sociedades, asociaciones, acciones, partes sociales, fideicomisos, o activos en general que se realice entre competidores, proveedores, clientes o cualesquiera otros agentes económicos. La misma Ley señala que aquellas concentraciones que excedan los límites establecidos en ella, deben ser notificadas a la Comisión antes de su realización. En cumplimiento de esta disposición, la Comisión recibió 52 notificaciones de concentración. De éstas, 45 ya han sido resueltas, estando el resto en estudio. El tiempo promedio para resolver las notificaciones fue de 27 días; esto se compara con los 45 días que la Ley le otorga a la Comisión para estudiar las concentraciones antes de que éstas sean aprobadas a través del mecanismo de la afirmativa ficta. Del total de notificaciones resueltas, la Comisión aprobó 39 tal y como fueron presentadas; en los casos restantes, la Comisión objetó la operación, o la sujetó a que las empresas involucradas cumplieran con condiciones que eliminaran los posibles efectos anticompetitivos de la operación. No se presentaron recursos de reconsideración por resoluciones tomadas por la Comisión en materia de concentraciones. Del total de operaciones notificadas, 37 provinieron del sector industrial; 4 del sector de telecomunicaciones, y 11 del sector financiero.

Por otro lado, dentro del Programa de Modernización de la Empresa Pública, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público licitó la desincorporación de varias empresas. La Comisión evaluó la participación de 34 compradores potenciales en la licitación de 7 empresas, para asegurar que dichas desincorporaciones no resultasen en concentraciones monopólicas. El Apéndice 1 presenta estadísticas sobre las notificaciones de concentración recibidas por la Comisión durante el período que corresponde a este Informe.

### ***Algunos Casos Específicos***

Con objeto de dar a conocer la forma en que la Comisión interpretó las disposiciones de la Ley en materia de concentraciones, es conveniente exponer de manera breve algunos de los casos evaluados durante el año a que se refiere este Informe; a través de su discusión se busca ilustrar distintos aspectos de los criterios seguidos por la Comisión. Los criterios aquí expuestos no son vinculativos para la Comisión, la cual evaluará cada concentración de acuerdo con las particularidades de cada caso, en los términos de la Ley.

#### *Consorcio Integral de Empresas S.A. de C.V. con Xafra S.A de C.V.*

Con fecha 21 de septiembre de 1993, la Comisión recibió notificación de una concentración a través de la cual el Consorcio Integral de Empresas, CIE, adquiriría el 93.6% de las acciones de Xafra. La adquirente controlaba a cinco ingenios azucareros. Por su parte, Xafra era propietaria de cuatro ingenios azucareros, los cuales se encontraban entre aquéllos que tenían los índices más altos de rendimiento en la producción. La concentración involucraba a 9 ingenios que en total cubrían el 22% del mercado de azúcar. A su vez, implicaba la consolidación, en un sólo grupo, de 7



ingenios de azúcar refinada, lo que generaba una participación del 48% en dicho segmento del mercado nacional, por lo que la adquisición propuesta representaba una concentración significativa en el sector azucarero nacional. Por otro lado, la operación concentraría en el mismo grupo el 7.9% del mercado de azúcar estándar.

Una parte importante de la producción de azúcar refinada, alrededor del 80%, es dedicada al consumo intermedio, principalmente como endulzante para bebidas gaseosas; en este uso el azúcar refinada no es fácilmente sustituible por azúcar estándar. Igualmente, el azúcar refinada adquirida por los consumidores finales tampoco es fácilmente sustituible por azúcar estándar. De aquí que la Comisión consideró que el azúcar refinada constituía el mercado relevante para propósitos de esta concentración.

La Comisión estudió los costos de transporte del azúcar refinada dentro del territorio nacional, encontrando que sólo representaban entre el 2 y el 4% del precio final del mismo producto, considerados éstos entre los puntos de producción y de consumo más alejados posibles. Por otro lado, tomó en cuenta los altos aranceles existentes a la importación de este producto, y el hecho de que los acuerdos de libre comercio signados por el país no obligaban a una reducción de estos aranceles en un plazo próximo. Por lo anterior, la Comisión consideró que el mercado relevante, en su dimensión geográfica, era de alcance nacional.

Dado lo alto de la concentración en el mercado de azúcar refinada resultante de la transacción notificada, la Comisión llevó a cabo un análisis más detallado del caso. En particular, se consideraron tres factores que apuntaban a las pocas probabilidades de que la empresa resultante de la concentración tuviese poder sustancial en el mercado de azúcar refinada. Primero, estaban los factores de sustitución en la oferta. Un intento de aumentar el precio del azúcar refinada en forma permanente por parte de la empresa resultante de la concentración tendría, en el mediano plazo, pocas posibilidades de éxito. Con un mayor precio del azúcar refinada la rentabilidad de este segmento de producción de azúcar aumentaría, generando incentivos para que al menos parte de la producción de azúcar estándar fuese convertida a refinada. Dicha conversión se consideró tecnológicamente factible con inversiones adicionales en ingenios estandaristas, y llevaría un periodo de alrededor de 18 meses.

Segundo, los compromisos de liberalización en materia de maíz asociados al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como la mecánica de operación del nuevo programa de apoyos directos al campo, Procampo, apuntan hacia un menor costo relativo del maíz. Siendo el maíz el principal insumo del jarabe de maíz rico en fructuosa, y siendo este último jarabe un sustituto cercano del azúcar refinada en la elaboración de bebidas gaseosas, parecería que por este lado habría también un mecanismo de mercado que limitase los intentos de ejercer poder monopólico en el mercado de azúcar refinada por parte de la empresa resultante de la concentración propuesta.

Por último, los bajos costos de transporte indicaban que a pesar de que los ingenios de azúcar refinada propiedad de la empresa adquiriente estaban concentrados en el centro del país, habría pocas posibilidades para una ampliación importante de las diferencias regionales de precios, más allá de las derivadas de los propios costos de transporte, como resultado de la concentración.

Por estas razones, la Comisión consideró que la operación no generaría una empresa con poder sustancial en el mercado relevante, por lo que la misma fue aprobada por el Pleno de la Comisión. Aún así, y con propósitos preventivos, la Comisión le ordenó al grupo adquirente notificar todas sus futuras adquisiciones de empresas o activos en el sector azucarero, aún si estas operaciones estuvieren por debajo de los umbrales señalados por la Ley para la notificación de operaciones de concentración, utilizando al efecto la facultad legal de imponer condiciones a la transacción notificada.

*Grupo Iusacell, S.A. de C.V. con Telecomunicaciones del Golfo, S.A. de C.V., Sistemas Telefónicos Portátiles Celulares, S.A. de C.V., Comunicaciones Celulares de Occidente, S.A. de C.V., y Telefonía Celular del Norte, S.A. de C.V.*

Entre agosto de 1993 y enero de 1994, la Comisión fue notificada de dos proyectos de concentración entre Grupo Iusacell y las empresas antes señaladas, operadoras de telefonía celular en diversas regiones del país. En la primera notificación se trataba de la adquisición de las empresas operadoras de las regiones 5,6 y 7, correspondientes a los estados de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Guerrero, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Oaxaca, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí, Tlaxcala, Veracruz y Zacatecas. En la segunda notificación se adquiriría la empresa operadora de la región 3, correspondiente a los estados de Chihuahua, Durango y algunos municipios de Coahuila. En términos generales, a través de estas concentraciones Grupo Iusacell adquiriría el control o aumentaría su participación en las empresas involucradas en las regiones mencionadas.

Para situar el análisis de estas operaciones en el contexto nacional, es conveniente recordar la mecánica que estableció la Secretaría de Comunicaciones y Transportes para concesionar la explotación del servicio de telefonía celular. De hecho, y por limitaciones tecnológicas, al menos al momento de establecer la regulación, fueron creadas dos bandas, lo que limitaba a dos empresas operadoras por región. La banda A se distribuyó, acorde a una división del territorio nacional en nueve regiones, a distintos grupos, entre ellos los grupos que participaban en las operaciones notificadas a la Comisión. La banda B fue concesionada en todas las regiones a la empresa Radiomóvil Dipsa, S.A. (Telcel), que a su vez es una empresa subsidiaria de Teléfonos de México, S.A. de C.V..

Esta mecánica de concesionamiento no era conducente a una competencia sana y balanceada entre las diferentes empresas participantes en este mercado. De hecho, la existencia de un operador nacional y nueve operadores regionales generó ventajas para Telcel sobre el resto de los concesionarios. Como ejemplo, Telcel pudo ofrecer directamente el servicio de "roaming" automático -que es el servicio a través del cual se pueden hacer llamadas a distintas zonas del país en forma directa para el usuario-, en tanto que todos sus competidores tuvieron que alcanzar acuerdos de interconexión para hacer factible el uso del servicio fuera de su lugar de residencia.

Las operaciones notificadas a la Comisión representaban un intento del Grupo Iusacell, concesionario de la zona 9 (que comprende el Distrito Federal y los estados de México, Hidalgo y Morelos), de expandirse a través de fusiones con otros concesionarios de la banda A, con el objetivo de constituir una red

regional cada vez más amplia de telefonía celular competidora de Telcel. Hasta ahora, Grupo Iusacell ha obtenido la autorización de parte de la Comisión para adquirir el control en las zonas 3, 5, 6 y 7, con base en los siguientes argumentos.

Primero, la Comisión consideró que en el caso de la telefonía celular, el mercado relevante en lo relativo a llamadas locales, que representan la mayor parte de las llamadas totales, tiene un carácter regional. El servicio local está fragmentado por regiones, y los títulos de concesión obligan a los concesionarios a dar entrada a su red a los concesionarios de las demás regiones. Para ello deben negociarse los términos de interconexión, y en caso de no alcanzar ningún acuerdo, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes debe definir los términos de intercomunicación. Dadas las limitaciones tecnológicas para ampliar el número de concesionarios, y la dimensión local de la competencia entre empresas, es claro que con las concentraciones entre regiones de cualquier grupo de empresas que no incluyese a Telcel, no se afecta la situación de duopolio regional. Un segundo argumento, consistió en reconocer que Telcel posee una ventaja potencial al no tener que negociar los mismos términos de interconexión que sus competidores regionales. Sin embargo, el argumento más fuerte para autorizar las fusiones fue que mediante éstas se facilitaría la creación de un competidor nacional de Telcel que podría, bajo las condiciones adecuadas, propiciar mayor competencia.

Hasta ahora, en las regiones donde existe competencia entre dos empresas relativamente fuertes (como lo son los mercados en que compiten Iusacell y Telcel), el resultado ha sido mayores opciones para el consumidor o menores precios. Donde no hay tal intensidad en la competencia, el costo de activación y del equipo sigue siendo elevado. Esto puede permitir a Telcel aplicar discriminación, pues en donde no tiene la necesidad de competir directamente con Iusacell, u otro competidor fuerte, podría cargar precios más altos por el equipo y la activación. Por otra parte, cabe resaltar que los precios del servicio por cargo mensual y tiempo están sujetos a la sanción de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, para evitar que sean excesivos.

Por estas razones, la Comisión consideró que la concentración que resulta de las fusiones promovidas por Iusacell u otra empresa pueden tener efectos procompetitivos. De hecho las fusiones no sólo no generaban poder sustancial para las empresas resultantes de la operación, sino que posiblemente reducirían el poder de la principal empresa competidora. Inicialmente, la telefonía celular en México se caracterizó por la existencia de una empresa que domina un amplio segmento del mercado, con sus competidores dispersos y de tamaño reducido, debido a la fragmentación de la banda A. En situaciones como ésta, ocurre que las fusiones que no involucran a la empresa dominante tienden a reflejarse en mayor competencia y eficiencia. Una situación de duopolio puede presentar mayores límites al poder de mercado, al inducir mayor disputabilidad de las decisiones de la empresa dominante, que una situación de empresa dominante con competencia fragmentada.

Sin embargo, un mercado con una concentración tan alta como lo es el de la telefonía celular presenta siempre riesgos para la competencia. Por ello, la Comisión analizará con cuidado la evolución del mercado. Ello será un complemento necesario a la autorización de las fusiones de empresas operadoras en la banda A, no sólo por parte de Iusacell, sino también de las otras empresas en este mercado.

*Compañía Industrial de Parras, S.A. de C.V. con Textiles Kamel Nacif, S.A. de C.V. e Inmuebles Kamel, S.A. de C.V.*

Con fecha 20 de enero de 1994, Compañía Industrial de Parras, S.A. de C.V. (Grupo Parras), empresa con importante participación en la elaboración de telas de mezclilla, solicitó autorización para adquirir los activos propiedad de las empresas del Sr. Kamel Nacif también dedicadas a la elaboración de telas de mezclilla y, hasta antes de la concentración, uno de los más fuertes competidores del Grupo Parras.

Como primer paso, la Comisión identificó el mercado relevante afectado por esta concentración. Debido a las circunstancias presentes tanto por el lado de los consumidores como por el de los productores, este mercado abarcó a la amplia gama de las telas de mezclilla en sus diferentes pesos y calidades. Sin embargo, en el análisis se consideró conveniente distinguir el mercado de mezclilla de alta calidad, ya que la concentración pretendida implicaba que, al menos en el corto plazo, el Grupo Parras obtendría el 100% del total de la producción nacional de este tipo de mezclilla.

Se procedió a investigar la repercusión de la concentración sobre la industria del vestido, principal consumidora de este producto. En diversas entrevistas a miembros de la Cámara de la Industria del Vestido y a varios confeccionistas se indicó que, en su opinión, la concentración no dañaría el proceso de venta (precio y cantidad) y la distribución (condiciones de abasto), ya que la importación del producto era una opción viable para los confeccionistas. Esto sin descartar que en el corto plazo hubiese un efecto negativo sobre los pequeños confeccionistas al tener mayores dificultades para importar.

Posteriormente se estudiaron las condiciones de importación, concluyéndose que las telas de mezclilla procedentes de Argentina, Colombia, Estados Unidos, Hong Kong y Uruguay formaban parte de la oferta de este mercado en México, y podrían ser consideradas como sustitutos viables para los consumidores nacionales, por varias razones. Primero, los aranceles a la importación de mezclilla son relativamente bajos; para el caso de Estados Unidos, éstos se redujeron a cero como resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Segundo, la oferta exportable de mezclilla en estos países es abundante, ya que todos ellos cuentan con productores importantes a nivel internacional y

experiencia exportadora. Tercero, los precios ofrecidos por estos países están por abajo de los precios ofrecidos por los productores nacionales. Finalmente, los costos de transportación son relativamente bajos, ya que no exceden del 3% del valor total del producto.

Lo anterior contribuyó a que la Comisión considerase tanto las importaciones actuales como las potenciales como un elemento que limitaría en forma importante las posibilidades de que la concentración, a pesar de ser muy

elevada, implicase que la empresa resultante tuviese poder sustancial en el mercado de mezclillas finas. Esto no eliminaba las posibilidades de alteraciones de precios resultantes de la fusión, pero sí implicaba que, en su caso, dichas alteraciones fuesen menores y de carácter transitorio, probablemente por un período menor a un año. Por otro lado, con respecto a lo señalado por los industriales del vestido, cabe notar que los pequeños confeccionistas consumen principalmente mezclilla de menor calidad, que corresponde a un mercado donde hay más productores. También se consideró que

debido a que el mercado objetivo de los nuevos proyectos del Grupo Parras es el de exportación, el posible efecto de las prácticas anticompetitivas disminuía en el mercado nacional. La Comisión también evaluó los argumentos expuestos por el Grupo Parras sobre la necesidad de modernizarse, ya que la apertura comercial lo situaba en desventaja respecto a las empresas más importantes de Estados Unidos y Hong Kong. La Comisión consideró relevante el hecho de que Grupo Parras se fortaleciera en el mercado internacional con esta operación.

Por los argumentos anteriores, la Comisión no objetó la concentración propuesta. Sin embargo, la operación incluía una cláusula que comprometía al vendedor a no competir en el mercado por cierto período y bajo condiciones adicionales específicas. La Comisión consideró, en este caso particular, que los términos de la cláusula de no competir no estaban suficientemente justificados; en consecuencia, condicionó la operación a reducir tanto el plazo de la cláusula, de 10 a 5 años, como su cobertura geográfica y por sujeto, a fin de eliminar sus efectos anticompetitivos.

*Banco Unión, S.A. con*  
*Grupo Financiero Cremi, S.A. de C.V.*

Con fecha 7 de octubre de 1993, Banco Unión, notificó a la Comisión su intención de adquirir hasta el 76% de las acciones de Grupo Financiero Cremi. Más adelante, Grupo Financiero Cremi solicitó autorización para incorporar en su estructura a Banco Unión, mediante un esquema de ampliación de capital y cambio de acciones, pero sin alterar la tenencia real de las acciones. En este caso, el mercado relevante está conformado por los servicios de banca y crédito ofrecidos por las instituciones de banca múltiple. Es un mercado heterogéneo, con gran diversidad de productos tanto en plazo como en condiciones de contratación. Considerando que no existe un impedimento legal para que los bancos abran sucursales en todo el país, y que los bancos más importantes tienen cobertura nacional, se concluyó que el mercado relevante comprendía toda la República.

Una vez definido el mercado relevante, se evaluó la importancia relativa de los bancos involucrados en la operación. Al momento de la notificación, había 18 bancos comerciales, divididos en tres grandes, tres medianos y doce pequeños.

De acuerdo a cifras de junio de 1993, Grupo Financiero Cremi y Banco Unión ocuparon los lugares décimo y decimotercero, respectivamente, en captación, y undécimo y décimo en cartera de crédito. Después de la concentración, la entidad resultante tendría el 4.9% de la captación y el 5.7% de la cartera de crédito, pasando a ocupar el quinto lugar entre las instituciones bancarias existentes en ese momento, muy por detrás de los tres grandes bancos del país, que en conjunto reunían más del 60% de la cartera y de la captación total. De esta forma, la operación tenía efectos muy limitados sobre la concentración del mercado.

Por otro lado, la Comisión consideró el posible efecto benéfico que la concentración pudiera tener sobre la competencia en ese sector. En vistas de la apertura derivada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la constitución de bancos de mayor tamaño puede ser en algunos casos parte de la estrategia para enfrentar la competencia de los bancos del exterior. De hecho, en la mayoría de los países donde se ha dado una apertura bancaria, ha habido un proceso de concentración de los

bancos más pequeños. Por otra parte, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público está autorizando la constitución de nuevos bancos nacionales, y en el corto plazo hará lo mismo con bancos extranjeros. Todos estos nuevos participantes minimizan aún más los efectos de la fusión propuesta. Por todo ello, la Comisión determinó no objetarla ni condicionarla.

*Seguros La Comercial, S.A. con Seguros América, S.A.*

Con fecha 1 de septiembre de 1993, Seguros América solicitó autorización a la Comisión para fusionarse con Seguros La Comercial. Ambas aseguradoras cubrían los rubros de vida, accidentes y enfermedades y daños. Dado que no existe ningún otro producto o servicio que satisfaga las mismas necesidades del usuario en términos de cobertura de riesgos para todos los eventos mencionados, se consideró que el mercado relevante estaba constituido exclusivamente por las pólizas de seguros.

Al momento de la fusión, existían en México 42 compañías de seguros y dos reaseguradoras. Sin embargo, el mercado estaba concentrado en unas cuantas empresas. Las siete empresas mayores, entre ellas las involucradas en la operación, tuvieron en 1992 una participación del 81% en las primas totales y esta situación era muy similar en los distintos ramos: 85% en vida, 79% en accidentes y enfermedades y 78% en daños. Al momento de la notificación, las empresas involucradas ocupaban el tercero y quinto lugar en el valor de las primas, respectivamente. Seguros América ocupaba el segundo lugar en vida y accidentes y enfermedades y el cuarto en daños; Seguros La Comercial el sexto en vida, el cuarto en accidentes y el quinto en daños.

La aseguradora resultante de la fusión se convertiría en la líder del mercado, con el 21% del primaje, seguida muy de cerca por Nacional Provincial (18.9%) y, en tercer lugar, por Seguros Monterrey (16.3%). Ante esta situación, la Comisión estudió la posibilidad de que la empresa resultante obtuviese poder sustancial en el mercado de seguros. Sin embargo, se consideró que, si bien la operación implicaba una concentración importante, la existencia de tres grandes empresas en cada ramo del mercado hacía difícil que la empresa resultante de la fusión abusase de su tamaño. Nacional Provincial, Asemex y Seguros Monterrey son empresas con alcance nacional y alternativas reales para los consumidores.

Posteriormente se analizaron las principales barreras a la entrada para nuevos competidores. Por un lado, no existen barreras regulatorias importantes para la participación de nuevas empresas nacionales. Por otro lado, los acuerdos derivados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte abren posibilidades a la participación de empresas extranjeras en este sector, si bien a ritmos lentos. Aun así, existen expectativas de que las aseguradoras extranjeras establezcan filiales en el país ya que, entre otras razones, el mercado mexicano de los seguros está muy subdesarrollado con relación al tamaño de su economía. Esto limitará las posibilidades de que las grandes aseguradoras nacionales abusen

de su posición en el mercado.

Por lo antes expuesto, la Comisión consideró que, a pesar del alto grado de concentración asociado a la operación, no habían suficientes elementos que sugiriesen

riesgos importantes de conductas anticompetitivas derivadas de ésta; en consecuencia, la operación no fue objetada ni condicionada.

#### *Licitación de Procarsa, S.A. de C.V.*

Con fecha 19 de octubre de 1993, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público emitió la convocatoria para la licitación de la empresa Procarsa, dedicada a la elaboración de tubos de acero. En la licitación se inscribieron cinco participantes: Industrias CH, S.A. de C.V., dedicada a la fabricación de acero grado herramienta; Lámina y Placa de Monterrey, S.A. de C.V., productora y distribuidora de productos de acero; Tubesa, S.A. de C.V., fabricante de tubos con costura helicoidal; Tubacero, S.A. de C.V., el productor nacional más grande de tubos de costura longitudinal; y General de Tubos y Aceros, S.A. de C.V..

Procarsa produce tubos con costura longitudinal de varios diámetros, utilizados fundamentalmente en la conducción de gases y líquidos, aunque también en la industria de la construcción. Los tubos se distinguen por el material usado para fabricarlos, por su espesor, su diámetro y sus propiedades físico-mecánicas. Para producirlos, Procarsa cuenta con dos plantas: una para producir tubo de 2" a 5" de diámetro, y otra para diámetros de 6" a 16". La Comisión analizó estos mercados y encontró que la planta para tubos de 2" a 5" era relativamente pequeña y que competía en un mercado fraccionado. En cambio, en tubos de 6" a 16" con costura longitudinal, se trataba de un mercado con sólo tres participantes, en el cual Procarsa tenía la planta más moderna y de mayor capacidad del país. Debido a su importancia como unidad de producción y peso en el mercado de conducción de materiales corrosivos, se decidió centrar el análisis en la segunda planta.

Analizando a los participantes en la licitación, se identificó que tres de ellos no tenían relación alguna con el tipo de tubos producidos por Procarsa, por lo que fue aprobada su participación. Sin embargo, Tubacero era ya el mayor competidor de Procarsa en el mercado nacional. Por ello, se evaluaron las condiciones de producción y acceso al mercado para determinar la posibilidad de que, de resultar ganador en la licitación, Tubacero obtuviese poder sustancial en el mercado de tubos de 6" a 16". Se concluyó que esas posibilidades eran altas, fundamentalmente porque la importación enfrentaba costos significativos. Adicionalmente, la Comisión consideró que había restricciones a la participación de productores extranjeros en las licitaciones públicas de tubería, por un lado, y que era poco práctico instalar una nueva planta que compitiera con las ya existentes habida cuenta del estado crítico de la industria tubera, por otro.

Independientemente de los riesgos anticompetitivos de la participación de Tubacero en la licitación, se evaluaron las eficiencias que podrían resultar de la misma. La ganancia principal era, de acuerdo a la propuesta de Tubacero, adquirir la planta más moderna, de mayor capacidad y eficiencia, para sustituir la suya, ya obsoleta y depreciada, y eventualmente adecuarla para la producción de tubo de sección rectangular. Habiendo considerado que se trataba de una sustitución de capacidad productiva que habría permitido producir los mismos volúmenes a menor costo y desarrollar una nueva tecnología, la Comisión aprobó la participación de Tubacero en la licitación, con la condición de realizar en un plazo de 18 meses la reconversión de la vieja planta hacia otras líneas de producción. Este condicionamiento, empero, resultó innecesario: realizada la licitación, la empresa ganadora fue Industrias CH.

*Grupo Condumex, S.A. de C.V. con Conductores Latincasa, S.A. de C.V.*

El 25 de febrero de 1994, el productor de cables de conducción más grande del país, Grupo Condumex, notificó a la Comisión su interés por adquirir de Ericsson S.A. de C.V. el 51.7% de las acciones de Conductores Latincasa, uno de los cinco productores nacionales más importantes del mismo ramo. La operación presentaba rasgos interesantes, al ser Grupo Condumex parte del Grupo Carso, S.A. de C.V. grupo que a su vez tiene participación importante y control operativo de Teléfonos de México, S.A. de C.V..

La operación implicaba la concentración horizontal de 8 grandes tipos de cables de conducción, cada uno de los cuales presentaba peculiaridades en su aplicación práctica, que las distinguía del resto y conformaba un mercado singular, a saber: cable de potencia, de construcción, automotriz, de alambre magneto, de fibra óptica, electrónico, telefónico y coaxial. En consecuencia, la Comisión se abocó al análisis del mercado relevante y del poder de las empresas involucradas en cada uno de estos mercados.

La concentración propuesta variaba de mediana a alta para cada tipo de cable, salvo para el automovilístico, en el que Latincasa no participaba. Se estudiaron las características de cada mercado con el propósito de identificar aquellos en los que las condiciones de oferta y demanda pudiesen facilitar el ejercicio de acciones monopólicas. De dicho análisis resultó que la concentración generaba las preocupaciones más importantes en el mercado de cable telefónico, por las siguientes razones:

En la operación resultaría en la concentración de casi el 70% de las ventas en una sola empresa. Además, los costos de inversión en una nueva planta podrían representar barreras importantes a la entrada;

En el cable telefónico de cobre está sujeto a un arancel de 13.5%, reduciéndose éste a 0% en un plazo de 9 años para importaciones provenientes de países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. A esto habría que adicionarle costos de transporte e internación de alrededor de 6 %.

En el principal comprador de cable telefónico es, a su vez, Teléfonos de México. Esta situación podría presentar incentivos para que Teléfonos de México comprara su cable de cobre preferentemente de Condumex o Latincasa, abriendo posibilidades para una discriminación en contra de otros productores de ese mismo producto.

Por otro lado, la concentración también tenía implicaciones para los mercados de los insumos para cables de conducción, en particular, para el de cobre refinado y el de alambón de cobre. Al adquirir Latincasa, Condumex habría adquirido el control de las mayores empresas productoras de cobre refinado y alambón del país, Cobre de México, S.A. de C.V. y Conticón, S.A. de C.V., respectivamente, donde también participaban como accionistas otros dos grandes fabricantes de cables, Conductores Monterrey, S.A. de C.V. y Conelec, S.A. de C.V.. Dicho control podría traducirse en ventajas relativas para Condumex sobre sus competidores, merced a los altos costos de entrada tanto a la producción de cobre refinado y alambón, como para su



importación (el cobre refinado tiene un arancel de 8%, reduciéndose a 0% para países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 4 años; para el alambroón el arancel es de 13.5%, reduciéndose a 0% en 9 años; en ambos casos habría que agregar costos de transporte e internación de alrededor de 6%).

La contraparte de los posibles riesgos anticompetitivos de la concentración era la posibilidad de ahorros operativos derivados de una mayor especialización, mejor uso de equipos, y ampliación de los avances de los proyectos de investigación y desarrollo de ambas empresas. Estos beneficios eran validados por la tendencia mundial de las empresas productoras de cable a concentrarse, para buscar maximizar sus eficiencias y hacer frente a un entorno comercial cada vez más globalizado y agresivo. Esto es particularmente urgente para las empresas mexicanas, que enfrentan la reducción de aranceles con respecto a Canadá y Estados Unidos, países que tienen algunas de las mayores empresas de cables del mundo.

En su resolución la Comisión sopesó los posibles efectos negativos de la concentración contra los ahorros potenciales que Condumex habría obtenido con la adquisición de Latincasa para mejorar la posición competitiva de la industria nacional. En consecuencia, la Comisión tomó una actitud preventiva, y condicionó la operación a que:

n como resultado de la concentración no aumentase el control de Condumex en Cobre de México y Conticón;

n Grupo Carso evitase usar su participación dentro de Teléfonos de México para favorecer a una empresa en particular en contra de otros productores en sus compras de cables telefónicos, optando siempre por el proveedor que ofrezca las mejores condiciones, independientemente de si éste es parte del Grupo Carso o no.

Con estas condiciones la Comisión buscó eliminar los eventuales riesgos anticompetitivos de la concentración, al mismo tiempo que se permitía a los particulares alcanzar las ganancias en eficiencia buscadas por la operación.

### ***Criterios del Análisis de las Concentraciones***

Concluimos esta sección con una explicación general de los criterios seguidos por la Comisión en materia de concentraciones.

#### *Obligación de Notificar*

De conformidad con el artículo 20 de la Ley Federal de Competencia Económica, las concentraciones que actualizan alguno de los supuestos contemplados en dicha disposición deben notificarse antes de realizarse, es decir, antes de que la concentración se lleve a cabo. Por tal razón, la Comisión ha considerado que las partes pueden celebrar negociaciones antes de realizar dicha notificación, siempre y cuando las sujeten a condiciones suspensivas a verificarse con posterioridad a la notificación. Sin embargo, las condiciones suspensivas y la actuación de las partes deberán corresponder efectivamente a la naturaleza de dichas modalidades, y no servir como

un medio para simular otros actos. Por otro lado, es conveniente señalar que, por las mismas razones apuntadas anteriormente, las transacciones sujetas a condiciones resolutorias se consideran realizadas desde el primer momento.

La obligación de notificar una concentración, cuando procede, recae sobre ambas partes. Ahora bien, la Comisión ha considerado que el agente económico que concentra es el primer obligado a notificar, aún cuando la obligación pueda ser cumplida por la parte que enajena o transfiere. En el supuesto de fusiones por integración, ambas partes están obligadas a notificar la operación.

Para facilitar a los obligados la notificación de las concentraciones a la Comisión, ésta elaboró un cuestionario preliminar, con el instructivo correspondiente. Dicho cuestionario ha sido puesto a disposición del público en la Oficialía de Partes de la Comisión, y puede ser enviado por correo a solicitud de cualquier interesado. Además de la información que el o los notificantes proporcionen en primer término, la Comisión puede solicitar información adicional. Generalmente, la información solicitada versa sobre elementos económicos que varían dependiendo de las características de los mercados y de la transacción en concreto.

Por otro lado, se estudia la posibilidad de que el Reglamento de la propia Ley Federal de Competencia Económica eventualmente señale que las reestructuraciones corporativas no sean consideradas como concentraciones en los términos de la Ley, evitando así la necesidad de la notificación. Esta disposición se aplicará a operaciones entre sociedades controladas por una misma sociedad controladora, con criterios similares a lo establecido en la Ley del Impuesto sobre la Renta, y cuando la operación se lleve a cabo con propósitos de reorganización interna.

### *Cómputo de Plazos*

Por lo que toca a los plazos, y de conformidad con el artículo 21 de la Ley Federal de Competencia Económica, la Comisión cuenta con un plazo de cuarenta y cinco días naturales contados a partir del día en que se reciba la notificación para emitir su decisión; es decir, el primer día del plazo es el siguiente al día en que se notifica. Si la Comisión no emite decisión dentro de ese término, se entiende que la Comisión no tiene objeción alguna en contra de la transacción notificada; en este caso opera la afirmativa ficta.

La Comisión puede solicitar información adicional después de la notificación, como antes ya se señaló. Dicha información puede solicitarse con base en el artículo 21 de la Ley, o en el artículo 31 del mismo ordenamiento. El fundamento utilizado para solicitar la información tiene relevancia para el efecto de contabilizar los plazos para la afirmativa ficta.

La información y documentación se solicitan (en una o varias ocasiones) con base en la primera disposición, cuando no han transcurrido más de veinte días naturales contados desde la notificación de la concentración, contabilizando el primer día de este plazo como el siguiente a aquél en que se dio por recibida la notificación. El notificante contará con quince días naturales para proporcionar lo solicitado por la Comisión, plazo que puede ser ampliado en casos debidamente justificados. Es muy importante resaltar que el plazo de 45 días originales se interrumpe una vez solicitada la información

adicional, volviendo a correr a partir del día siguiente al que se proporcione a la Comisión lo solicitado.

Cuando ya han transcurrido los veinte días a que se hizo referencia en el párrafo anterior, y se quiere solicitar información o documentación a terceros sobre la transacción, la Comisión lo hace con base en el artículo 31 de la Ley. El plazo de cuarenta y cinco días no se interrumpe por este tipo de solicitudes. La persona a la que se le hace el requerimiento correspondiente cuenta en principio con un plazo de tres días hábiles (artículo 287 del Código Federal de Procedimientos Civiles, de aplicación supletoria), pero la Comisión usualmente otorga plazos más amplios, tomando en consideración el plazo razonable para obtener y presentar los datos solicitados. En todo caso, la Comisión ha otorgado prórrogas cuando son solicitadas con base en argumentos consistentes y razonables. Aún cuando en la mayoría de los casos notificados la Comisión ha resuelto antes del plazo límite que la Ley establece, es necesario señalar que en operaciones excepcionalmente complejas la Comisión ha ampliado el plazo de cuarenta y cinco días hasta por sesenta días más.

### *Mecánica de Estudio*

Una vez recibida la notificación de una concentración, la Comisión procede, en un primer término, como sigue: (i) revisa que la documentación presentada esté completa y en su caso resuelve qué otra información es necesario solicitar; y, (ii) determina si es necesario instruir a las partes que no cierren la operación notificada, que no intercambien prestaciones, o información fuera de la necesaria en el caso, o se tome posesión de la administración de la empresa objeto de la transacción. La Comisión no da por recibida la notificación hasta en tanto no se cumpla con el inciso (i).

Las instrucciones a que se refiere el punto (ii) anterior, han sido emitidas por la Comisión sólo en aquellos casos en que se considera que existen probabilidades suficientes de que la operación notificada implique un análisis complejo. Además, la instrucción se emite con una finalidad exclusivamente preventiva. En efecto, si la operación es considerada anticompetitiva, pero las partes la hubieran cerrado bajo su riesgo, la Comisión tendría que ordenar la desconcentración, con los consiguientes costos e inseguridad que ello implica.

De las respuestas a las dos cuestiones anteriores, la Comisión deduce si la operación es sólo una reestructuración corporativa, o si implica una concentración de otra naturaleza. Se considera que una operación conlleva una reestructuración corporativa cuando las razones por las que se realiza la concentración son meramente operativas, sin implicar cambio alguno en el control efectivo de las empresas involucradas. En estos casos se estudia la estructura accionaria antes y después de la concentración, así como el grado de control que

tienen los participantes en la transacción. Por tanto, el análisis efectuado es de carácter simple, lo que permite una respuesta rápida por parte de la Comisión. Cuando no se trata de una reestructuración corporativa, se pasa a una segunda etapa, que tiene como finalidad evaluar los efectos de la concentración. Para ello se procede a definir el o los mercados relevantes sobre los que la operación tendrá efectos.

El mercado relevante se define agrupando los productos o servicios que son sustituibles entre sí, en términos de uso y precio. Para ello se consideran las características de los productos, su localización geográfica y la oportunidad para acceder a los mismos. Definido el mercado relevante, se aplican índices de concentración a efecto de determinar si la concentración del mercado es significativa. Si resulta significativa, se continúa estudiando si la o las partes, en virtud de la transacción, adquirirán "poder sustancial" en el mercado relevante, o si ya lo tienen con antelación. La Comisión considera la existencia de barreras a la entrada al mercado, la presencia de importaciones, las condiciones para importar, los costos de transporte, la existencia y poder de los competidores actuales y potenciales, y el comportamiento reciente de los agentes económicos participantes en la operación, entre otros elementos previstos legalmente. Si la concentración en el mercado relevante no es significativa, la transacción no es objetada. Si aun existiendo, no se advierte poder sustancial y no es factible que se adquiera como consecuencia de la operación, la Comisión no la objeta.

Si las conclusiones de las etapas anteriores permiten apreciar la existencia o adquisición de poder sustancial en el mercado relevante, la Comisión analiza las posibles ganancias en eficiencia derivadas de la operación, en comparación con los costos que conlleva. La evaluación contempla los elementos relevantes, entre los que se encuentran los efectos sobre los consumidores y sobre la producción. Cuando la Comisión considera que los efectos anticompetitivos no superan las ganancias en eficiencia, se autoriza la transacción notificada, aunque en ocasiones también puede ser condicionada para eliminar los posibles efectos anticompetitivos.

#### *Cláusulas de no Competir*

Es común que en los contratos de compraventa de activos o de acciones las partes pacten que el vendedor quede obligado a no realizar actividades o inversiones dentro del mismo mercado relevante en el que opera la contraparte. Después del análisis de varios casos planteados a esta Comisión, se ha considerado que dichas cláusulas no necesariamente contravienen lo dispuesto por la Ley Federal de Competencia Económica. En términos generales puede concluirse que los acuerdos de no competir serán válidos, desde la perspectiva de competencia, siempre y cuando estén limitados en cuanto a las personas que queden obligadas, el ámbito espacial en el que rige la disposición, los productos o servicios a que se refiere, y el tiempo durante el que estará vigente la obligación. Estos últimos elementos se analizan caso por caso, considerando la estructura y los competidores en cada uno de los mercados. La Comisión analiza con cuidado aquellas cláusulas de no competir que contienen una duración de más de cinco años, o cuyo objetivo no es la transferencia de canales de distribución u otros elementos similares, pues este tipo de cláusulas pudieran encubrir o implicar restricciones contrarias a la competencia. La Comisión examina la justificación o eficiencia de la cláusula caso por caso.

#### *Acuerdos Estratégicos y Convenios de Investigación y Desarrollo*

Los acuerdos estratégicos y los convenios de investigación y desarrollo son cada vez más frecuentes entre agentes económicos que interactúan tanto en mercados

nacionales como en los internacionales. Dichos acuerdos y convenios responden a los intentos por parte de las empresas para proporcionar más y mejores productos y servicios, compartiendo riesgos y costos que de otra manera difícilmente podrían afrontar en forma individual. En general, dichos acuerdos y convenios son válidos. Sin embargo, cuando dichos acuerdos y convenios se realizan entre competidores, la Comisión vigila que su estructura no permita el intercambio de información para la fijación de precios o la distribución de mercados.

### *Jurisdicción*

La Ley Federal de Competencia Económica cubre todos aquellos actos que producen efectos en el territorio nacional. El análisis de concentraciones, congruentemente, evalúa el impacto de la transacción pretendida en el territorio nacional, aunque a veces la determinación del mercado relevante puede incluir elementos de territorios del extranjero. La ley sujeta a sus disposiciones a todos los agentes cuyas acciones tienen impacto en la operación de los mercados en el territorio nacional. Puede haber casos en que la concentración de activos o empresas del extranjero pudieran incluir efectos nocivos a la competencia: por ejemplo, cuando la empresa mexicana A adquiere a todos los proveedores de sus insumos en Estados Unidos, lo cual puede facilitarle denegar trato a sus competidores B y C en México, cuando éstos se proveían de las empresas adquiridas.

### *Registros Públicos del Comercio*

Por último, cabe señalar que durante el período que corresponde a este Informe, la Comisión estableció contacto con los funcionarios relevantes para celebrar convenios de coordinación con los registros públicos de comercio del Distrito Federal y de los Estados de Baja California, Jalisco y Nuevo León, para facilitar la vigilancia y dar cumplimiento a las disposiciones de la Ley Federal de Competencia Económica en materia de concentraciones. La Comisión buscará extender la cobertura de estos convenios a todos los estados del país.

### **III. Investigaciones de Oficio**

La Comisión inició 16 investigaciones de oficio sobre posibles prácticas monopólicas en diferentes mercados. De éstas, 15 ya fueron concluidas, estando el resto aún en trámite. En 6 del total de casos ya concluidos, la Comisión determinó que hubo violaciones a la Ley Federal de Competencia Económica, y procedió a establecer las sanciones correspondientes. En 2 casos la problemática se resolvió a través de un convenio de coordinación. En 7 casos la Comisión concluyó sus investigaciones sin encontrar que hubo violaciones a la Ley. Por violaciones a la Ley resultantes de investigaciones de oficio la Comisión impuso multas por un total de N\$ 2,453,000. Se presentaron 2 recursos de reconsideración como resultado de resoluciones de la Comisión en esta área. El Apéndice 2 presenta estadísticas sobre las investigaciones de oficio correspondientes al período a que se refiere este Informe.

#### ***Algunos Casos Particulares***

Con el objeto de dar a conocer la motivación y la mecánica de operación de la Comisión en materia de investigaciones de oficio, a continuación se describen brevemente algunos de los principales casos procesados durante el año a que se refiere este Informe.

##### *Tarjetas de Crédito Bancarias*

Las tarjetas de crédito juegan un papel importante como medio de pago y de crédito. Prueba de esto es que el volumen facturado por tarjetas de crédito es más de 5% del producto interno bruto del país. Por otro lado, el crédito al consumo otorgado a través de tarjetas de crédito representó casi el 75% del total del crédito al consumo otorgado por el sistema bancario en 1993.

Dada la importancia de este producto, la Comisión inició una investigación de oficio sobre las condiciones competitivas en ese mercado, parcialmente motivada por la observación de que la comisión promedio que pagaban los establecimientos por el uso de la tarjeta de crédito parecía estar por arriba del promedio observado en otros países; parcialmente por la observación de que la comisión cobrada a cada establecimiento era la misma para todas las tarjetas; parcialmente por la observación de que las tasas de interés cobradas a los tarjetahabientes reflejaban paralelismos importantes entre los bancos más grandes; y parcialmente por la observación de que la rentabilidad de la tarjeta de crédito es elevada, no sólo comparada con otros países, sino también en relación a otros giros de negocios de los bancos en el país. Estas observaciones, por supuesto, no eran por sí mismas evidencia de prácticas anticompetitivas, ya que, por ejemplo, el nivel de las comisiones podía reflejar también los costos de operación de los bancos que, por insuficiencia de inversiones en informática por muchos años, podían ser relativamente más altos que en otros países.

La Comisión inició su investigación estudiando la situación imperante en otros países. Se encontró que existen varios sistemas de pago de tarjetas de crédito, entre los que destacan Visa y MasterCard; estos sistemas buscan que su marca tenga la mayor aceptación posible, facilitan la compensación interbancaria de pagarés, llevan a cabo la autorización de transacciones, y prestan una gran diversidad de servicios a los bancos afiliados. Se observó también que los países en donde los establecimientos pagan las

menores comisiones son aquellos en donde existe competencia entre los sistemas de pagos.

Igualmente, se detectó que los sistemas de pago como Visa y MasterCard no afiliaban directamente a establecimientos, ni emiten tarjetas. Existe una separación entre los bancos que afiliaban a los establecimientos, los bancos emisores de las tarjetas a los tarjetahabientes, y los sistemas de pagos. Esta estructura permite que cada banco pueda determinar, de manera independiente, las comisiones que cobra a un establecimiento. Como resultado de todo esto, existe competencia entre bancos para la fijación de comisiones a los establecimientos, así como competencia entre los bancos emisores de tarjetas de crédito para la fijación de tasas de interés a los tarjetahabientes. Por otro lado, los sistemas de pago también compiten fuertemente en el mercado. Dicha competencia entre sistemas ha presionado a la baja las comisiones, y ha generado desarrollo tecnológico continuo reflejado en nuevos productos, precios competitivos, más calidad y mejor servicio. No existe, ni se requiere, intercambio de información entre bancos afiliadores, ni entre sistemas de pagos, sobre las condiciones de afiliación de cada establecimiento, lo cual induce a que los bancos afiliadores compitan entre sí en beneficio de establecimientos y tarjetahabientes.

En contraste, en México no existía una distinción clara entre banco afiliador, sistema de pagos y banco emisor. Existen tres sistemas locales de tarjetas de crédito, Bancomer, Banamex y Carnet que, al menos en lo concerniente a la afiliación de establecimientos, parecía que actuaban de manera coordinada. La compensación de pagarés entre los tres sistemas de tarjetas de crédito se llevaba a cabo mediante convenios que estipulaban que la comisión le pertenece al banco emisor de la tarjeta. Por esta razón, el banco en donde el establecimiento afiliado deposita sus pagarés no recibía remuneración alguna por las transacciones asociadas al procesamiento de tarjetas de crédito, lo cual limitaba los incentivos para que estos bancos compitieran por las comisiones y con ello contribuyeran a su reducción. Este mecanismo resultó en un esquema en el que la comisión cobrada a cada establecimiento por las tres tarjetas de crédito era idéntica. Por otro lado, en relación a las tasas de interés que cobran los bancos a los tarjetahabientes, se observaron paralelismos importantes.

Por último, se observó también que los bancos impedían a los establecimientos ofrecer a sus clientes descuentos por pagos en efectivo, limitando la flexibilidad de los establecimientos, y las opciones para los clientes.

Para resolver esta problemática, en junio de 1994 la Comisión celebró un convenio de coordinación con el Banco Nacional de México, S.A., con Bancomer, S.A. y con Banca Serfin, S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Serfin, como principal accionista de Promotora y Operadora, S.A., la empresa que maneja la marca Carnet. Este convenio reconoce, por un lado, que si bien se estaban observando cambios en la operación de las tarjetas de crédito, era necesario fortalecer la competencia y prevenir posibles prácticas anticompetitivas; pero, por otro lado, también reconoce que es necesario un período de transición para adecuar el funcionamiento de los sistemas de pagos a las nuevas disposiciones. Los compromisos que por medio del convenio asumen los bancos operadores de las tarjetas de crédito son:

- eliminar todo intercambio de información entre ellos que tenga como objeto o efecto la fijación de comisiones comunes o coordinadas a los establecimientos, o tasas de interés a los tarjetahabientes;

n eliminar, en un plazo de seis meses, de los contratos de afiliación con los establecimientos las cláusulas que impiden a éstos ofrecer descuentos a los consumidores cuando el pago sea realizado en efectivo;

eliminar, en un plazo de un año, de las papeletas de pagarés la información concerniente a la comisión cobrada a los establecimientos, que actualmente queda grabada en los pagarés cuando se usa este medio manual de cobro.

Este convenio introducirá mayor competencia entre bancos en las diferentes dimensiones del mercado de tarjetas de crédito, lo que se traducirá en:

comisiones a los establecimientos más acorde con los costos de los bancos, eliminándose cualquier margen de renta derivado de acciones concertadas entre los propios bancos, y reduciéndose en consecuencia los costos a los establecimientos;

mayor flexibilidad en las políticas de precios de los propios establecimientos, pudiendo éstos ofrecer descuentos a los clientes por pagos en efectivo;

menores márgenes entre el costo promedio de la captación y las tasas de interés a los tarjetahabientes, reflejándose esto en ahorros para éstos últimos.

Todo esto es importante, ya que existen más de 15 millones de tarjetahabientes en el país, y más de 250,000 establecimientos afiliados a las tarjetas de crédito bancarias, amén de que el potencial del mercado es enorme. Para todos estos agentes económicos, la competencia generará beneficios.

### *Distribución de Gasolinas*

Con objeto de adecuar la operación de las estaciones de servicio de gasolinas a las nuevas disposiciones de competencia, la Comisión estudió el mercado de gasolinas en México.

De este estudio se desprende que si bien recientemente se han dado avances en esta materia, era conveniente desarrollar criterios más precisos para el establecimiento de contratos entre Pemex-Refinación y aquellos particulares que desearan participar en esta actividad, y permitir un aumento significativo en el número de estaciones de servicio. Esto era importante ya que, por un lado, varios indicadores señalaban que el número de gasolineras en el país era inferior al que prevalecería bajo condiciones más competitivas; y, por otro lado, parecía haber un desequilibrio en la distribución geográfica de gasolineras en el país, con un número muy reducido de gasolineras abarcando segmentos muy importantes del mercado.

Por otra parte, en el funcionamiento de las gasolineras existían algunas restricciones a la participación de diferentes oferentes de bienes y servicios complementarios que se pueden comercializar en las estaciones de servicio, como podrían ser alimentos u otro tipo de productos que podrían consumirse al acudir a una gasolinera; el mismo tipo de restricciones afectaba también a los proveedores de equipo, como podrían ser bombas o medidores.



Para responder a esta problemática, en junio de 1994 la Comisión y Pemex-Refinación, cooperando para prevenir posibles prácticas anticompetitivas, celebraron un convenio de coordinación estableciendo las condiciones necesarias para una más eficiente capacidad de respuesta de los particulares ante las demandas del público consumidor. Para lograr esto, se introducirá mayor competencia en los criterios utilizados para el establecimiento de nuevas estaciones de servicio, así como para la incorporación de bienes y servicios complementarios a éstas. En particular, el convenio:

establece la flexibilización de los requisitos para solicitar y obtener el contrato para operar nuevas gasolineras;

establece el compromiso de Pemex-Refinación de celebrar contratos con todos aquellos interesados en el establecimiento de nuevas estaciones de servicio, siempre que éstos cumplan con las especificaciones técnicas de seguridad, cuidado al medio ambiente e imagen de Pemex-Refinación;

elimina los criterios que obedezcan al número de estaciones de servicio en operación en una zona determinada, o a la distancia que debe existir entre ellas;

señala que los contratos celebrados entre Pemex-Refinación y los particulares pueden ser libremente transferibles entre estos últimos siempre y cuando se notifique debidamente a Pemex-Refinación;

elimina el régimen de subfranquicias, liberando de esta forma tanto la comercialización de bienes y servicios que los particulares deseen incorporar en las gasolineras, con excepción de bebidas alcohólicas o explosivos, como las relaciones comerciales con terceros que éstos deseen realizar dentro de las estaciones de servicio.

Con el objeto de que los particulares conozcan las nuevas disposiciones, en los próximos sesenta días la Comisión y Pemex-Refinación publicarán un "Programa Simplificado para el Establecimiento de Nuevas Estaciones de Servicio", que contendrá los requisitos simplificados así como los demás términos y condiciones relevantes.

Los principales beneficios derivados de este convenio son tres. Primero, conforme aumente progresivamente el número de estaciones de servicio, se observarán menores costos para todos los consumidores de gasolinas -ya sea por

menores tiempos de espera dentro de una estación, o por un acortamiento de las distancias que deben trasladarse para obtener gasolinas y otros petrolíferos. Segundo, conforme aumente la competencia entre gasolineras, mejorará el servicio y se ampliará la gama de bienes que pueden consumir los particulares. Tercero, se abrirán más oportunidades para los interesados en establecer nuevas estaciones de servicio. Todo esto será importante para los millones de consumidores de gasolinas en el país, para nuevos proveedores de bienes y servicios, y para nuevos operadores de gasolineras.

La Comisión investigó posibles prácticas anticompetitivas entre los participantes en las subastas de Certificados de la Tesorería de la Federación, Cetes, que el Banco de México efectúa cada semana. La investigación reveló que en octubre y noviembre de 1993 Grupo Bursátil Mexicano, Casa de Bolsa S.A. de C.V., Banco Nacional de México, S.A., Operadora de Bolsa Serfin, S.A. de C.V. Casa de Bolsa Grupo Financiero Serfin, Probursa, S.A. de C.V. Casa de Bolsa Grupo Financiero Probursa y Banco Internacional, S.A. Grupo Financiero Prime Internacional, coordinaron sus posturas en algunas de las subastas efectuadas durante el lapso señalado. Los involucrados obtuvieron así las emisiones de esos títulos gubernamentales a una tasa de descuento diferente a la que habría prevalecido en una subasta competitiva. Estas conductas son incompatibles con la legislación de competencia. Por esta razón, a los agentes involucrados se les impusieron las multas correspondientes.

### *Lavanderías y Tintorerías*

El 3 de agosto de 1993 la Comisión inició una investigación sobre la industria de las lavanderías y tintorerías, motivada por la observación de un paralelismo importante en las tarifas de varias empresas competidoras entre sí. La investigación constató que la Cámara Nacional de la Industria de Lavanderías, A.C., Canalava, así como la Asociación Nacional de Industriales de Limpieza Profesional, A.C., Anilpe, elaboraban, vendían y distribuían entre sus agremiados, cartulinas impresas con las tarifas y precios que las empresas dedicadas a este giro debían cobrar al público. De esta forma, se determinó que dichos paralelismos eran el resultado directo de un proceso de intercambio de información entre competidores con el objeto de fijar tarifas, en este caso a través del vehículo de las asociaciones gremiales.

La Comisión se abocó a la consecución de los medios de prueba necesarios para acreditar la responsabilidad tanto de la Canalava y la Anilpe, así como de otras empresas que fueron elegidas aleatoriamente. Una vez valoradas las pruebas recabadas, la Comisión emitió resolución, encontrando a la Canalava, a la Anilpe, y a las empresas Jiffy Cinco, S.A. de C.V., e Industria Pegaso, S.A. de C.V., culpables de violaciones a la Ley. Por este motivo, la Comisión impuso las sanciones correspondientes, y ordenó a la Canalava y a la Anilpe que cesaran en la práctica sancionada e informaran a todos sus agremiados la obligación de retirar de sus establecimientos las cartulinas elaboradas por ellos con los precios y tarifas. Es de esperarse que como consecuencia de esta acción, paulatinamente se observen menores precios y mayor calidad en el servicio.

El caso antes analizado resalta la importancia de que las cámaras y asociaciones empresariales eviten actividades a través de las cuales se intercambie información entre sus agremiados con efectos violatorios de la legislación de competencia. Como el resto de los agentes económicos, también estas asociaciones deben adecuar su comportamiento a las disposiciones de la Ley Federal de Competencia Económica.

Con objeto de fortalecer la prevención de concentraciones posiblemente monopólicas, la Comisión investigó el cumplimiento por parte de los agentes económicos de la obligación de notificar aquellas concentraciones que exceden los umbrales que señala la Ley antes de su realización. Durante el período a que se refiere este Informe, la Comisión encontró las siguientes concentraciones que no fueron debidamente notificadas, y que fueron objeto de sanción:

Grupo Video Visa, S.A. de C.V. con Videoprime, S.A. de C.V.;

Grupo Financiero Prime Internacional, S.A. de C.V. con Banco Central Hispanoamericano, S.A.;

Afin Grupo Financiero, S.A. de C.V. con Banco Mercantil del Norte, S.A.;

Corporación Noticias de México, S.A. de C.V. con Corporación Alvel, S.A. de C.V.

### ***Tráfico Interestatal***

De acuerdo con sus facultades legales, la Comisión ha iniciado un programa de investigación del tráfico interestatal, con objeto de vigilar que no se den prácticas obstruccionistas a la libertad de que gozan individuos y empresas para transportar mercancías de una entidad federativa a otra, obstrucciones que pueden ser altamente nocivas al proceso de competencia.

## **IV. Denuncias de prácticas monopólicas**

### ***Resumen de Estadísticas***

La Comisión recibió 22 denuncias sobre presuntas prácticas monopólicas, de las cuales 17 se han resuelto y el resto están en trámite. Sin embargo, cabe señalar que de estos casos 16 se han desechado por notoriamente improcedentes dado que no reunieron los requisitos mínimos necesarios para sustanciar el procedimiento correspondiente. Se presentaron 2 recursos de reconsideración por resoluciones de la Comisión en esta área. El Apéndice 3 contiene estadísticas sobre las denuncias de presuntas prácticas monopólicas durante el período a que se refiere este Informe.

### ***Algunos Casos Particulares***

Para dar a conocer la forma en que la Comisión trató las denuncias de posibles prácticas monopólicas, ofrecemos una síntesis de uno de los casos resueltos y que ilustra la función que desempeña la Comisión dirimiendo una controversia en materia de competencia entre dos particulares. Se espera que, paulatinamente, esta función ira cobrando importancia cuando los agentes económicos adviertan la utilidad y conveniencia de este instrumento legal.

### ***Embotelladora Pitic, S.A. de C.V. vs. Bebidas Purificadas, S.A. de C.V.***

Con fecha 30 de julio de 1993, la Comisión recibió una denuncia de la empresa Embotelladora Pitic, EP, en contra de posibles prácticas monopólicas por parte de la empresa Bebidas Purificadas, BP, ambas empresas dedicadas principalmente al embotellamiento y distribución de bebidas gaseosas en el estado

de Sonora. En particular, la empresa denunciante, EP, acusó a BP de incurrir, en su perjuicio, en la práctica consistente en el saqueo de envases retornables de refrescos correspondientes a las marcas que comercializa EP, con objeto de retenerlas, destruirlas o venderlas, alegando que ello eleva el costo de producción y distribución. La denunciante calculó un saqueo del orden de los 150,000 envases.

Analizada la denuncia, la Secretaría Ejecutiva de la Comisión la estimó suficientemente fundada y requisitada, y se ordenó el procedimiento formal de ley, en virtud de que se pudieron inferir indicios para presumir una práctica consistente en deliberadamente forzar al competidor a incurrir en elevados costos de producción y distribución.

Sin embargo, del desahogo del procedimiento resultó que es uso mercantil que las empresas embotelladoras "recojan" los envases correspondientes a las marcas de los competidores y, de tiempo en tiempo, los intercambien. Ambas partes reconocieron tal uso, que es no sólo una práctica común, sino que también parecería reportar eficiencias importantes al reducir los costos totales de las empresas embotelladoras. Así, de las pruebas aportadas resultó que:

n la denunciada no tenía poder sustancial en el mercado relevante, en el que se advirtió vigorosa competencia entre EP y BP. De hecho, las participaciones

en el mercado de las dos empresas no eran muy distintas, siendo la de EP de alrededor de 46%, y la de BP de 54%;

n EP también incurrió en la práctica de recoger y conservar miles de envases de BP;

n no se encontró evidencia de destrucción o venta de los envases por parte de BP.

Se consideró que cuando una empresa decide "guardar" envases, es claro que ello le implicará costos, incluso cuando decide destruirlos, pues ello equivale a sacar de la circulación el inventario que de sus envases tiene el competidor, además de correr el riesgo de que falle la conducta depredadora. También es claro que el competidor puede recurrir a la misma conducta en ánimo de represalias. La evidencia muestra que estas conductas no son eficientes, pues precisamente para evitarlas, las embotelladoras han configurado un uso mercantil que es eficiente y socialmente benéfico. Tal uso consiste en no sólo recoger envases del competidor, sino también en intercambiarlos periódicamente. En este caso quedó probado que la denunciante también retenía envases de las marcas del competidor, por lo que la supuesta práctica indebida quedó compensada.

Lo anterior no significa que con los elementos básicos del caso no pudiera configurarse eventualmente una posible violación a la Ley Federal de Competencia Económica. En efecto, si BP pudiera determinar unilateralmente los precios ejerciendo poder sustancial y se probaran los demás supuestos legales, y a BP se le probara que con el acopio de envases logra dañar a EP, además de que EP no incurre en dicho acopio, bien podría configurarse una práctica monopólica relativa. Nada de esto se probó y por ello la Comisión negó al denunciante su pretensión.

### ***Observaciones Adicionales***

Concluimos esta sección recalcando que los desechamientos de denuncias de presuntas prácticas monopólicas por notoriamente improcedentes se deben, en la gran mayoría de los casos, a que los denunciantes no cumplen con los requisitos mínimos conceptuales y jurídicos para que su promoción pueda ser aceptada. En todas sus actuaciones la Comisión está obligada a respetar las disposiciones procedimentales. Sin embargo, los desechamientos no prejuzgan sobre la naturaleza del caso, y los particulares interesados pueden presentarlas nuevamente cumpliendo con los requisitos señalados. En otras ocasiones, las denuncias han sido presentadas sin incorporar los elementos necesarios para poderse tramitar en forma expedita y, en su caso, poder asistir a los afectados por una práctica monopólica.

El objetivo de la Comisión es que se acojan a la protección que ofrece la Ley Federal de Competencia Económica quienes a ella tienen derecho. Para cumplir con este objetivo, la Comisión ha elaborado una guía breve para la iniciación de procedimientos, la cual pone a disposición de todos los interesados.

## **V. Opiniones en materia de competencia**

El entorno competitivo del país depende en gran medida de las leyes y reglamentos que norman la actividad de los agentes económicos, así como de los programas y acciones de las dependencias de la administración pública federal en su quehacer económico. Para fomentar y promover que las regulaciones y acciones del sector público sean consistentes con la meta de mayor eficiencia, la Ley Federal de Competencia Económica faculta a la Comisión para opinar sobre los ajustes a los programas y políticas de la administración pública federal, cuando de éstos resulten efectos que puedan ser contrarios a la competencia y libre concurrencia, o respecto del efecto sobre la competencia de leyes, reglamentos, acuerdos y actos administrativos. Igualmente, la Ley también faculta a la Comisión para que, cuando se lo solicite el Ejecutivo Federal, opine sobre las adecuaciones a los proyectos de leyes y reglamentos por lo que concierne a los aspectos de competencia y libre concurrencia.

Las opiniones que con base en estas facultades emite la Comisión no son vinculantes jurídicamente. Aún así, estas opiniones pueden contribuir a fomentar y desarrollar una conciencia de la importancia de la competencia dentro del quehacer diario del sector público, ya que las acciones que limitan la competencia reducen el bienestar social.

Durante el período a que se refiere este Informe, la Comisión ejerció estas atribuciones en varias ocasiones, a través de contactos y comunicaciones directas con diferentes dependencias y organismos de la administración pública. A continuación reseñamos brevemente los casos más destacados.

### ***Apertura en Telecomunicaciones***

El título de concesión de Teléfonos de México, S.A. señala, entre otros elementos, que la exclusividad de la prestación del servicio de larga distancia termina en 1996. Señala, asimismo, que antes de finalizar 1993, Teléfonos de México debió presentar una propuesta técnica sobre interconexión a su red, con objeto de permitir la competencia en larga distancia de otras empresas, obligación que la empresa cumplió el 29 de diciembre de ese año. Tomando en cuenta esta propuesta, así como las opiniones de todas las partes interesadas, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes definirá próximamente las características del plan de apertura a la competencia en larga distancia. Asimismo, y por primera vez desde la privatización, se presentarán las bases del plan de interconexión de telefonía local, ambos sobre principios de equidad y competencia. La definición de este marco general permitirá a las empresas interesadas visualizar la nueva política de telecomunicaciones del gobierno, para que puedan planear oportunamente su participación en estos mercados.

Las telecomunicaciones son un insumo intermedio crítico de la actividad económica. Nuestros socios comerciales dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte cuentan posiblemente con las comunicaciones más eficientes y baratas del mundo. En estos países, la revolución de las telecomunicaciones está contribuyendo a generar los mayores aumentos en productividad de la mano de obra en 20 años. En Estados Unidos, casi la mitad de la inversión en equipo de las empresas es en tecnología de información. Así, para poder competir con nuestros socios comerciales, y para fomentar que las empresas con ventas en los tres mercados se localicen en México, resulta esencial contar con telecomunicaciones modernas y baratas. Por otro lado, mejores telecomunicaciones también facilitan el flujo de información entre todos los ciudadanos, lo que promueve directamente el bienestar de la sociedad.

La experiencia internacional muestra claramente que la competencia fomenta fuertemente la inversión. Como en otros países, la competencia en el sector de telecomunicaciones en México elevará sensiblemente la tendencia histórica de instalación de nuevas líneas, mejorará la calidad del servicio telefónico y disminuirá su costo.

El acelerado avance tecnológico está haciendo obsoletas las estructuras regulatorias y de mercado heredadas del pasado. Hoy en día, el servicio telefónico se puede prestar utilizando una gran variedad de diferentes tecnologías, tanto para telefonía local como de larga distancia. La creciente diversidad tecnológica aumenta el número de empresas que pueden ofrecer el mismo servicio con distintas tecnologías. Este fenómeno ha contribuido a desacreditar la noción del monopolio natural para el sector y, por ende, la de un marco regulatorio que limite la entrada de competidores.

Por otro lado, la distinción tecnológica entre comunicación de larga distancia y comunicación local se está borrando rápidamente. Ello implica que, en el contexto de un marco regulatorio acorde con esta tendencia, el interés de las nuevas empresas de telecomunicaciones abarque tanto la comunicación local como la de larga distancia. El diseñar reglas consistentes de competencia, para el servicio local y de larga distancia, resulta de la mayor importancia. Además, una mayor competencia en uno de los dos mercados promueve, en el otro, las inversiones y la competencia; por lo tanto, un entorno económico que fomente la participación en larga distancia, incentivará también la competencia en comunicación local.

Con objeto de contribuir a alcanzar los máximos beneficios de la apertura a la competencia en telecomunicaciones, la Comisión estudió la naturaleza de los cambios tecnológicos que impactan al sector, el marco regulatorio de México, el Plan de Interconexión elaborado por Teléfonos de México, y la apertura a la competencia en telecomunicaciones de países como Australia, Estados Unidos, Finlandia, Japón, Nueva Zelanda, el Reino Unido y Suecia. También sostuvo pláticas con numerosas empresas interesadas, incluyendo a Teléfonos de México e invitó a México a los expertos en telecomunicaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Estos expertos tuvieron discusiones con funcionarios de la Comisión y de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, entre otras dependencias.

En base a todo lo anterior, la Comisión opinó que:

la competencia vigorosa en este sector incentiva su rápido desarrollo, lo que coadyuva al cumplimiento de los objetivos de servicio universal trazados por el gobierno;

no se debe limitar el número de competidores, ni en larga distancia ni en comunicación local;

tanto en larga distancia como en local, Teléfonos de México debe permitir, en el tiempo, la interconexión a las empresas competidoras en todos los puntos técnicamente factibles y no en un subconjunto de éstos. Esto permite que todas las rutas estén abiertas a la competencia;

las empresas competidoras deben tener la facultad de decidir si se interconectan o no a la red de Teléfonos de México. Esta libertad promueve la inversión y el desarrollo de infraestructura. Por otra parte, contribuye a que en

el mediano plazo exista una autoregulación de las tarifas de interconexión, reduciendo la necesidad de controles tarifarios por parte de la autoridad;

las empresas deben poder competir en larga distancia nacional e internacional, evitándose convenios de exclusividad que den un mercado cautivo a ciertas empresas;

la regulación debe ofrecer condiciones equitativas a todos los competidores, independientemente de su tamaño. Por ello, todos los competidores, incluyendo a Teléfonos de México, deben pagar los mismos costos de interconexión. Para estos propósitos, debe haber una contabilidad exacta y transparente de los costos de interconexión;

con objeto de que los usuarios puedan discriminar entre la calidad y precio de los distintos competidores, que el acceso sea con la marcación de un mínimo número de dígitos, y que las empresas puedan dar servicios complementarios a los usuarios como servicios de operadora o facturación ajustados a las necesidades de los clientes, los usuarios deben poder suscribirse previamente a una empresa;

para evitar barreras artificiales a la entrada de competidores nuevos deben darse concesiones y permisos de todos los interesados, fundamentalmente sobre la base de consideraciones técnicas que minimicen los márgenes de discrecionalidad. Adicionalmente, debe evitarse que distintos concesionarios paguen diferentes tasas de aprovechamiento.

Estas opiniones fueron informalmente sometidas a la consideración de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, otras entidades del gobierno, y Teléfonos de México.

### ***Descentralización y Privatización de Puertos***

La Ley de Puertos, expedida por el Congreso de la Unión en julio de 1993, representa un viraje importante en la política portuaria del país. A través de la novedosa figura de la Administración Portuaria Integral, API, se busca descentralizar la operación de los puertos, y sentar las bases para el concesionamiento a particulares de la infraestructura y servicios portuarios.

La experiencia internacional en materia de privatización de infraestructura muestra, sin embargo, que a menos de que ésta esté acompañada de un marco que fomente la competencia, no se obtendrá la eficiencia esperada. Así, con objeto de contribuir a un sistema portuario más eficiente y competitivo, la Comisión ha participado activamente, junto con las Secretarías de Comunicaciones y Transportes, Hacienda y Crédito Público, y Comercio y Fomento Industrial, en el proceso de creación de las APIs, y el desarrollo de un marco competitivo para todos los operadores.

### ***Subastas de Cuotas de Importación y Exportación***

La Ley de Comercio Exterior, expedida por el Congreso de la Unión en julio de 1993, señala que los cupos o cuotas de exportación e importación deberán ser asignados entre los interesados a través de un mecanismo de subastas. Con el propósito de asegurar que dichas subastas cumplan con las disposiciones de la Ley Federal de



Competencia Económica, la Comisión estableció un mecanismo de coordinación con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, dependencia encargada de llevar a cabo dichas subastas. Este mecanismo de coordinación facilitará a la Comisión investigar posibles violaciones a las disposiciones de competencia en esta materia.

### ***Proyectos de Leyes y Reglamentos***

Por otro lado, la Comisión tuvo la oportunidad de examinar varios proyectos de acuerdos, decretos, leyes y reglamentos, en materia de instituciones de seguros, regulación de la aviación federal, concesionamiento de talleres de reparación para ferrocarriles, uso de marcas y otros. En virtud de la importancia de este renglón, la Comisión considera conveniente que los proyectos de reglamento o iniciativa de leyes del Ejecutivo Federal cuenten con la opinión de este organismo.

### ***Aspectos de Concesionamiento y Permisionamiento Público***

La política seguida en el pasado respecto de concesiones, permisos y autorizaciones ha conducido a situaciones proclives a la falta de competencia en distintos sectores. Lo anterior no significa que necesariamente debieran adoptarse acciones conducentes a fragmentar las empresas así creadas. Esto porque no sería justo ni eficiente aplicar nuevos criterios con retroactividad, pues ello afectaría negativamente no sólo a los particulares, sino al país en su conjunto. Pero sí es necesario evitar que la situación se agrave en el futuro y, en lo posible, actuar en el margen de las nuevas concesiones y permisos para reducir situaciones con claros riesgos anticompetitivos.

El otorgamiento de concesiones administrativas es una cuestión sobre la cual la Comisión no tiene facultades directas de regulación o veto. Aún así, durante el período a que se refiere este Informe algunos otorgamientos de concesiones a empresas particulares fueron denunciados ante esta Comisión por particulares presuntamente perjudicados. Las denuncias respectivas tuvieron que ser desechadas, pues no cubrieron los requisitos conceptuales y legales previstos en la Ley Federal de Competencia Económica. La Comisión insistirá en su propósito de incorporar criterios de competencia en el otorgamiento de permisos, autorizaciones y concesiones. Para ello, seguirá recurriendo a la emisión de opiniones, conminando a otras autoridades respecto a la conveniencia de que los criterios o políticas al respecto se apeguen a principios de competencia, siempre con respeto a las facultades legales de las dependencias u organismos correspondientes.

## **VI. Consultas de particulares**

En repetidas ocasiones, la Comisión ha sido consultada por distintas autoridades y agentes económicos, tanto nacionales como extranjeros. Dependiendo de la complejidad de los casos, dichas consultas se han resuelto por escrito por parte de la Comisión, o de manera informal, es decir verbalmente. De esta forma, durante el año que comprende este Informe se recibieron un total de 18 consultas, de las cuales 15 ya han sido resueltas, estando el resto en trámite. El Apéndice 4 contiene datos sobre las consultas recibidas.

La política de la Comisión ha sido, y seguirá siendo, colaborar con otras autoridades y con los agentes económicos con la finalidad de señalar criterios que permitan resolver las cuestiones que surgen de los casos concretos o de la interpretación de disposiciones de la Ley Federal de Competencia Económica.

Las consultas presentadas ante la Comisión pueden contener datos sumamente concretos en relación con una operación, o bien hacerse de manera más abstracta, sin especificar nombres de las empresas o productos particulares. Es conveniente señalar que los criterios emitidos se elaboran de acuerdo con el grado de abstracción o concreción que tienen las consultas, pero que en ningún caso tienen efectos jurídicos vinculatorios con las decisiones que, eventualmente, pueda emitir la Comisión sobre un caso parecido o idéntico sometido a su consideración.

La experiencia en materia de consultas ha reflejado que éstas son un medio idóneo para dar solución a diversos problemas, e incluso para la determinación de criterios que permitan a otras autoridades y a otros agentes económicos tomar decisiones con mayor grado de certeza. Por otra parte, la recepción y desahogo de las consultas le ha permitido a la Comisión apreciar los problemas que se presentan en el medio, su planteamiento y posible resolución.

Dado lo novedoso del ordenamiento jurídico, la Comisión busca cooperar de manera informal con los interesados para orientarlos sobre la interpretación de la Ley y, en su caso, aumentar el rigor con el que son presentados los casos ante la Comisión. Dichos intercambios de opinión son de carácter estrictamente informal, no tienen efectos vinculativos para la Comisión, y al ser llevados a cabo por la Secretaría Ejecutiva de la Comisión, no prejuzgan sobre ulteriores decisiones del Pleno de la misma.

## **VII. Relaciones Internacionales**

México se desarrolla hoy en día en un entorno altamente globalizado. En lo general, la culminación de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio y la próxima entrada en vigor de la Organización Mundial del Comercio, y en lo particular los diversos tratados de libre comercio suscritos por nuestro país, se constituyen en detonadores de nuevas maneras de liberalizar el intercambio comercial. Como resultado, están surgiendo nuevas tendencias para regular las relaciones comerciales entre países. Entre éstas destaca la política de competencia como un instrumento superior, por encima de las medidas proteccionistas, para asegurar que el comercio mundial se traduzca en mayor bienestar. De esta manera, las cuestiones de competencia han cobrado creciente importancia en los foros más relevantes.

Desde los primeros días de su creación, la Comisión trabaja en la elaboración de una red de contactos internacionales con dos objetivos básicos: primero, mantenerse actualizada en lo tocante a experiencias y tendencias en materia de competencia. Así, para contribuir a que la Ley Federal de Competencia Económica fuera un instrumento eficaz que recogiera las experiencias internacionales más destacadas en la materia, algunas producto de más de un siglo de teoría y práctica, se llevaron a cabo consultas en el seno del Comité de Legislación y Políticas de Competencia de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, experiencia que contribuyó a actualizar las tesis y planteamiento instrumental del anteproyecto original de iniciativa de ley.

Segundo, trabajar en la prevención de posibles conflictos jurisdiccionales, mediante una política de cooperación y reciprocidad. Al efecto, la Comisión mantiene estrecho contacto con las autoridades de competencia de Canadá y los Estados Unidos, y con las principales delegaciones y funcionarios del Comité de Legislación y Políticas de Competencia de la OCDE. Es de mencionarse el apoyo que la Comisión recibió de las autoridades de competencia de Canadá, España y los Estados Unidos para el primer programa de entrenamiento del personal de la Comisión.

Durante el período que cubre este Informe, la Comisión intervino, en lo conducente, en la negociación o revisión de las cláusulas de adhesión a la OCDE y envió representantes a las reuniones celebradas durante este período en el Comité de Legislación y Políticas de Competencia de dicho Organismo. Igualmente, la Comisión recibe y estudia los documentos generados por este Comité para, en lo conducente, apoyar sus labores de investigación y análisis.

Por otro lado, la Comisión participó en la instalación del Grupo de Trabajo que, de acuerdo con el Capítulo XV del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, deberá hacer análisis y recomendaciones sobre cuestiones de competencia y libre comercio, en el contexto del área geográfica y operativa que cubre dicho tratado. Actualmente se trabaja en la definición de su programa de cinco años. Entre los temas importantes que probablemente tocará este grupo de trabajo están los mecanismos de cooperación y la posible uniformación de plazos y mecanismos propios de la notificación previa de concentraciones, por ejemplo.

### ***Política de Competencia y Prácticas Desleales de Comercio Exterior***

La legislación sobre prácticas desleales de comercio exterior (generalmente denominadas "dumping") y la legislación de competencia persiguen fines distintos. La

primera protege a los productores nacionales de productos presuntamente importados a un precio inferior a su costo, o al menos a su precio de venta en el país de origen, que potencialmente les pueden provocar un daño; la segunda protege al proceso de competencia y al funcionamiento eficiente de los mercados, independientemente de la nacionalidad de las empresas.

En efecto, en el caso del dumping, el inicio de un procedimiento hace que de inmediato se suspenda la importación de un determinado producto, lo que significa, al menos temporalmente, una protección para el productor o productores nacionales afectados. El dumping se vuelve así una barrera no arancelaria al comercio que, en algunos casos, puede provocar que los productores internos disminuyan su eficiencia y eleven el precio de sus productos. En el caso de la legislación de competencia, por otro lado, el vender por abajo de los costos, o a precios distintos en diferentes mercados, puede ser una práctica anticompetitiva; pero antes de llegar a esta determinación se deben satisfacer criterios estrictos en cuanto al poder en el mercado de la empresa que lleva a cabo dicha acción, así como una valoración de las posibilidades de que dicha práctica realmente disminuya el bienestar social, independientemente de que alguna empresa en particular pueda ser afectada. De esta forma, la legislación de competencia evita el proteccionismo y fomenta la eficiencia.

Estas diferencias son más evidentes cuando se analizan en el contexto de una zona de libre comercio como la resultante del tratado celebrado entre México, Canadá y los Estados Unidos. En una zona de libre comercio, en donde uno de los principios es la promoción de las condiciones de competencia, la figura del dumping puede no ser la más adecuada porque no es una política general aplicable a todos los mercados vinculados; porque puede interrumpir la libre circulación de bienes dentro de la zona que, en principio, es lo que el acuerdo busca promover; porque dichas acciones son tomadas en forma unilateral por un país y porque, en última instancia, dichas acciones generalmente reducen el bienestar general. Por otro lado, el uso de impuestos compensatorios para este tipo de prácticas aumenta los precios de importación, pudiendo deteriorar los términos de intercambio para el país que impone esos impuestos.

Estos elementos sugieren la posibilidad de establecer reglas de competencia para toda el área. Este ha sido el caso, por ejemplo, de la Comunidad Económica Europea o de otras zonas en donde se ha logrado un gran intercambio, como es la situación de Australia y Nueva Zelanda. En estos casos, se ha desarrollado una legislación de competencia para la región como un todo, y se ha eliminado el uso de los impuestos por dumping cuando se trate de comercio entre los países miembros de la zona. En todos los casos, por supuesto, las empresas que llevan a cabo prácticas anticompetitivas son sancionadas, independientemente de la nacionalidad de las mismas, pero dichas sanciones no afectan los precios de importación, y sólo se imponen cuando las empresas que las llevan a cabo tienen poder sustancial en el mercado relevante.

Sin embargo, lograr que dentro de la zona de libre comercio se establezca una sólo legislación o reglas uniformes en materia de competencia es un trabajo a largo plazo, que requiere de un estudio profundo y detallado, ya que pueden también existir ciertas desventajas de este curso de acción. Aún así, para empezar a estudiar esta problemática, un grupo de expertos de la Asociación Americana de la Barra de Abogados tiene el encargo de discutir el tema y plantear diversas alternativas. En este grupo participan funcionarios de la Comisión, los que a su vez, realizan estudios sobre

el tema basados en las características de participación de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. A la fecha se han celebrado varias reuniones de trabajo, pero aún no se ha alcanzado ningún criterio particular.

## **VIII. Estudios jurídicos y económicos**

El Derecho de la Competencia, tal y como se deriva de la Ley Federal de Competencia Económica, constituye una nueva disciplina en México. De ahí que existan retos conceptuales y de aplicación práctica tanto para el foro mexicano como para los miembros del Poder Judicial. Se trata de una materia muy desarrollada en otros países, que contiene un alto grado interdisciplinario entre el derecho y la economía, por lo que su enfoque y análisis abrirá una amplia riqueza conceptual a las personas vinculadas con la aplicación de la Ley, y a quienes las estudian en las instituciones académicas.

Igualmente, la teoría de la organización industrial, que es la rama de la teoría económica que alimenta los análisis económicos de la competencia, ha tenido grandes desarrollos en otros países. Ahora se requiere una labor de adaptación y extensión de esos resultados a las particularidades de nuestro país. Para apoyar la investigación sobre estos temas, diversos miembros de la Comisión, a título individual y no necesariamente respaldados oficialmente por la Comisión, llevaron a cabo varios estudios sobre aspectos económicos y jurídicos de la competencia, que a continuación se resumen brevemente.

### ***Un Nuevo Índice de Concentración***

El índice de Herfindahl es el comúnmente utilizado por la mayoría de las oficinas de competencia de los países de la OCDE para evaluar los efectos de fusiones sobre la concentración de los mercados. Este índice se define como la suma de las participaciones al cuadrado de cada empresa en la oferta total en un mercado particular. Este índice es un indicador útil de la concentración en un mercado, y sus cambios pueden ayudar a esclarecer el efecto de un proyecto de fusión entre dos o más empresas sobre la concentración en el mercado. Sin embargo, el índice tiene la particularidad de que crece con cualquier fusión, no importando la existencia de fusiones que lejos de reducir la competitividad, la aumentan.

Con el objetivo de encontrar medidas de concentración alternativas que permitan una evaluación más certera por parte de la Comisión, el comisionado Dr. Pascual García Alba, elaboró un documento de trabajo donde señala cómo la literatura reconoce la existencia de múltiples ejemplos de fusiones que, aunque elevan el índice de Herfindahl, tienen efectos favorables al inducir una mayor contestabilidad ante las decisiones de las empresas grandes. Para incorporar estos efectos, el Dr. García Alba desarrolló un nuevo índice, cuya característica principal es que no penaliza cualquier fusión o concentración, sino que el resultado se hace depender del tamaño relativo de las empresas fusionantes y de la estructura particular en el mercado. Este índice se define como la suma de las participaciones al cuadrado de cada empresa en la oferta total, divididas por el índice de Herfindahl, a su vez elevadas al cuadrado. En términos generales, se trata de un índice que no aumenta con fusiones de empresas relativamente pequeñas, pero sí lo hace con fusiones de empresas relativamente grandes (dada la distribución de los tamaños de las empresas en un mercado particular).

El índice desarrollado por el Dr. García Alba cumple las propiedades generales del índice de Herfindahl, pues pertenece a la misma familia de índices. Pero además es fiel al espíritu de la Ley Federal de Competencia Económica, ya que ésta señala que al evaluar la probabilidad de que una estructura de mercado propicie prácticas

monopólicas, se debe considerar no sólo la concentración del mercado en cada empresa, sino en su relación con las concentraciones de las demás empresas. Esta cualidad no está presente en el índice de Herfindhal.

### ***Estudios Sectoriales***

La Comisión ha iniciado una serie de estudios sobre las condiciones de competencia en los principales sectores de la actividad económica. Entre estos destacan los realizados por el comisionado Lic. Pedro Bosch García, en los sectores de textiles y petroquímica. Combinando fuentes estadísticas con el conocimiento de la problemática de estos sectores, los estudios orientan la actuación de la Comisión en aquellos casos en que se han presentado asuntos relacionados con dichos sectores.

### ***La Libre Competencia: Aspectos de la Historia Constitucional***

La historia de nuestra legislación de competencia fue objeto de estudio por parte del comisionado Lic. Javier Aguilar Alvarez, quien encontró que la primera prohibición constitucional a los monopolios aparece en nuestra Constitución de 1857, prohibición que es ratificada en la vigente, y a la que se le suma, de acuerdo con el Lic. Aguilar Alvarez, la libre concurrencia como garantía individual. Con esto, además de enriquecer el catálogo de Derechos del Hombre establecidos en la Ley Fundamental, el Constituyente de 1917 orientó el sentido de política económica del país, inspirándola en el principio de la libre competencia; más aun, la introdujo en el Artículo 28 Constitucional para, como señalara Venustiano Carranza en su mensaje de presentación, "asegurar en todos los ramos de la actividad humana la libre concurrencia, la que es indispensable para asegurar la vida y desarrollo de los pueblos"

Del trabajo del Lic. Aguilar Alvarez destaca que el Poder Judicial emitió el primer precedente jurisprudencial sobre esta materia en 1918. A partir de 1919, se han emitido 105 ejecutorias por la Suprema Corte, de las cuales 8 son jurisprudencias sobre la violación de la garantía individual de la libre concurrencia. También se promulgaron 3 Leyes Reglamentarias del Artículo 28 Constitucional en materia de libre concurrencia, pero sin prever medios adecuados para hacerla realidad, limitándose a configurar ciertas conductas como tipos sancionables. En la última de 1934, se aplicó por las autoridades competentes casi exclusivamente como fundamento para fijar precios oficiales, conjuntamente con la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica. Son pocas las ejecutorias en donde se impugna directamente a la Ley de Monopolios de 1934; quizá la más sobresaliente sea la declaración de constitucionalidad del Artículo 5<sup>1/4</sup>, fracciones IV y V, de exigir que los sistemas comerciales de ventas por medio de sorteos o bonificaciones, se sujetarán a la aprobación del Ejecutivo.

Algunas intervenciones de la Federación y las entidades federativas en la vida económica, determinadas en leyes, reglamentos o decretos, han sido impugnadas ante el Poder Judicial de la Federación. De ellas, algunas declararon constitucional la regulación y otras, contrarias a la ley fundamental. Entre las declaraciones de inconstitucionalidad están: la prohibición para tener más de 3 molinos o expendios de nixtamal, y el impuesto determinado a la introducción a Michoacán de bebidas realizada por distribuidores de otros Estados. No hay criterio común y uniforme de la Suprema Corte de Justicia de la Nación sobre la regulación de las actividades industriales, comerciales y servicios participantes en la competencia. Estadísticamente son más las pronunciadas en contra de ella, pero hasta ahora lo más destacable es el

empleo de la garantía individual como defensa en contra de las determinaciones gubernamentales, y no por el comportamiento de un competidor que hubiere sido desplazado del proceso de competencia. La Ley Federal de Competencia Económica, al establecer la posibilidad de los particulares de impugnar a otros competidores que incurren en prácticas monopólicas, moderniza uno de los elementos de la estructura legal del país, y retoma el principio de la libre competencia como rector de la vida económica del país.

### ***Aspectos de la Competencia***

### ***Internacionales***

La globalización de las economías hace que aspectos que antes eran propios de cada sistema económico y jurídico, ahora tengan proyección o efectos en otros sistemas, lo que hace necesario el establecimiento de políticas coordinadas y la elaboración de normatividad internacional uniforme. Se trata de una tarea que se desarrolla en el mediano y largo plazos.

Para profundizar en estos temas, el comisionado Dr. Leonel Pereznieta Castro, estudió varios aspectos internacionales de la legislación de competencia, entre los que destacan la extraterritorialidad de las leyes de competencia, los acuerdos internacionales en materia de competencia, y los aspectos más relevantes de la forma como está regulada esta materia en la Comunidad Económica Europea. Como parte de su estudio, el Dr. Pereznieta aborda el dumping y el derecho de la competencia, sus objetivos y la forma cómo el dumping afecta a la corriente de productos dentro de una zona de libre comercio y cómo, en el mediano y largo plazos, la política de dumping debe ser sustituida por una legislación uniforme en materia de competencia.



## **IX. Relaciones públicas**

La difusión de la Ley Federal de Competencia Económica fue una labor de gran importancia durante el primer año de actuación de la Comisión. En efecto, al tratarse de un ordenamiento nuevo que podría tener implicaciones sustanciales para el funcionamiento de un número importante de agentes económicos, era conveniente establecer un amplio proceso de diálogo y diseminación. Con estos propósitos, la Comisión elaboró un folleto explicativo de la Ley, que fue distribuido entre las principales asociaciones y cámaras empresariales del país, miembros de los tres Poderes de la Federación, gobiernos de los Estados, universidades y centros de investigación, y enviado a alrededor de 3,000 empresas individuales. Después de la publicación del Reglamento Interior de la Comisión, se elaboró un segundo folleto que reunió toda la normatividad sobre el tema, e incorporó una guía de procedimientos para que se acogieran a la protección de la Ley quienes a ella tienen derecho.

Igualmente, diversos miembros de la Comisión participaron en programas de radio; se elaboraron también artículos para revistas especializadas y de difusión general. Por otro lado, la Comisión llevó a cabo reuniones y seminarios en diversos foros, como se detalla a continuación.

### ***Poder Judicial***

Gracias a la generosidad de la Presidencia de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, la Comisión tuvo varias oportunidades de dialogar respetuosamente con los jueces y magistrados de los tribunales en materia administrativa del Poder Judicial Federal, destacándose entre éstas:

el 14 de octubre de 1993 con los jueces en materia administrativa del Distrito Federal;

el 15 de noviembre de 1993 con los jueces y magistrados de los tribunales en materia administrativa de Guadalajara;

el 22 de noviembre de 1993 con los jueces y magistrados de los tribunales en materia administrativa de Monterrey;

el 8 de marzo de 1994 con los magistrados de los tribunales en materia administrativa del Distrito Federal.

Por otro lado, la Comisión también tuvo la oportunidad de sostener un diálogo con los miembros de la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación, el cual se celebró el 16 de noviembre de 1993.

### ***Organizaciones Empresariales***

La Comisión, a través de sus diferentes miembros, tuvo la oportunidad de dirigirse a las organizaciones empresariales en los siguientes eventos:

el 23 de agosto de 1993, ante la Confederación de Cámaras Industriales, la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio y la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación;

el 2 de septiembre de 1993, ante la Asociación Nacional de la Industria Química;

el 6 de octubre de 1993, ante la Asociación Mexicana de Franquicias;

el 8 de octubre de 1993, ante el Consejo Coordinador Empresarial;

el 4 de noviembre de 1993, ante la Asociación de Cámaras de Comercio de Campeche;

el 15 de noviembre de 1993, ante la Asociación de Cámaras de Comercio de Guadalajara;

el 22 de noviembre de 1993, ante la Asociación de Cámaras Industriales y de Comercio de Monterrey;

el 29 de noviembre de 1993, ante la Asociación de Cámaras de Comercio de Tijuana;

el 4 de diciembre de 1994, ante la Asociación Nacional de Empresas Navieras Turísticas;

el 16 de mayo de 1994, ante la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros.

### ***Foros Académicos***

Con instituciones académicas, organizaciones de bufetes de abogados y otras organizaciones similares, se llevaron a cabo los siguientes eventos:

la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y el Instituto Tecnológico Autónomo de México, con anterioridad a la entrada en vigor de la Ley, realizaron un simposium el 4 y 5 de marzo de 1993 en las instalaciones del Instituto. Frente a una audiencia de 300 académicos, miembros de bufetes jurídicos y empresarios, varios expertos nacionales e internacionales y miembros de las oficinas de competencia de Canadá, España, Estados Unidos y Noruega, así como funcionarios del Comité de Legislación y Política de Competencia de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico comentaron el texto de la Ley mexicana y la experiencia de sus países con su legislación de competencia;

con el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, el 18 de noviembre de 1993 la Comisión realizó un seminario en las instalaciones del Instituto sobre los aspectos jurídicos de la Ley. El Instituto de Investigaciones Jurídicas publicará un libro con las ponencias presentadas;

con propósitos similares, la Comisión realizó un seminario con la Barra Mexicana de Abogados, el 24 de noviembre de 1993 en la Ciudad de México;

igualmente, se relizaron seminarios con la Universidad Panamericana, la Universidad Iberoamericana, Universidad de Baja California, el Instituto Tecnológico Autónomo de México y el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey.

### ***Presentaciones Internacionales***

Diversos miembros de la Comisión hicieron presentaciones dirigidas a empresas u organizaciones extranjeras sobre la Ley Federal de Competencia Económica, destacándose entre éstas:

el 20 de septiembre de 1993, ante la Asociación Americana de la Barra de Abogados en Nueva York, Estados Unidos;

el 29 de octubre de 1993, ante la Cámara Americana de Comercio, en la Ciudad de México;

el 23 y 24 de enero de 1994, ante la sección Antitrust de la Barra Americana de Abogados, en Cancún, Quintana Roo;'

el 25 de enero de 1994, ante el Instituto para Investigaciones Internacionales, en la Ciudad de México;

el 10 de marzo de 1994 ante la Barra de Abogados del Estado de Texas, en Houston, Texas.

## **X. Administración y contraloría**

### ***Recursos Humanos***

Desde el inicio de sus actividades la Comisión empezó a integrar su estructura orgánica con profesionales en materia económica y jurídica, que fueron capacitados en las tareas de la Comisión. Dado lo novedoso de esta legislación, se efectuaron también actividades de capacitación tanto en lo que se refiere a la legislación como al funcionamiento de organizaciones similares de Canadá, España y los Estados Unidos. Se han impartido diversos cursos de capacitación para la mayoría de los usuarios de los sistemas y programas de cómputo, y se planean programas de desarrollo del personal, de acuerdo a las necesidades específicas detectadas en cada unidad administrativa.

La Comisión es más pequeña, en número de servidores públicos, que muchas Direcciones Generales de dependencias federales. Mantener una plantilla pequeña pero de alto nivel es preocupación fundamental, pues se pretende evitar el burocratismo y operar con gran agilidad.

### ***Recursos Financieros***

La Comisión inició sus labores en esta materia con reuniones de trabajo con la Tesorería de la Federación y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para definir y concertar su presupuesto, su estructura, sus recursos y la normatividad para su ejercicio. En agosto de 1993 se autorizó el primer presupuesto de la Comisión. En tanto se emitía su Reglamento Interior, la Comisión fue autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para funcionar como unidad ejecutora de presupuesto, lo que le permitió operar con mayores márgenes de autonomía en la ejecución del gasto, pero siempre apegada a la normatividad para las unidades de gasto autónomo. Como ya se mencionó, en octubre de 1993 se expidió el Reglamento Interior de Comisión, en el que el Ejecutivo Federal establece que ésta funcionará como un órgano desconcentrado de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con autonomía presupuestal respecto de ésta; el propio Reglamento subraya que el presupuesto de la Comisión no podrá ser objeto de transferencia a la Secretaría. Ello garantiza la operación autónoma de la Comisión en su ámbito de competencia.

El ejercicio presupuestal de la Comisión se ha apegado a las normas legales aplicables, así como a las medidas en materia de austeridad y disciplina presupuestal. Para apoyar en estas labores, la Comisión creó una unidad de Contraloría Interna, la cual, bajo coordinación de la Secretaría de la Contraloría de la Federación, desarrolló sus labores de vigilancia y control.

Todos los compromisos devengados al 31 de Diciembre de 1993 fueron pagados con cargo al presupuesto autorizado para ese año, lo que permitió que se ejercieran en su totalidad los recursos disponibles de acuerdo a la normatividad vigente, sin diferir gastos para ejercicios subsecuentes. Merced al apoyo

recibido de la Tesorería de la Federación, el ejercicio presupuestal para 1994 se inició con toda regularidad a partir del 14 de enero del mismo año, lo que ha permitido cubrir en forma oportuna las erogaciones correspondientes a los pagos de nómina, servicios y adquisiciones.

### ***Recursos Materiales***

En junio de 1993 se inició el equipamiento del edificio sede de la Comisión a través de un programa de compras enmarcado en los términos de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Prestación de Servicios Relacionados con Bienes Muebles. Por otra parte y acompañado de su gradual crecimiento, se han adaptado las oficinas, automatizado alguna actividades y establecido sistemas de control e inventarios sobre los bienes que ingresan como patrimonio de la Comisión. Para 1994 se llevará a cabo un programa de adquisiciones y servicios que atienda las necesidades cada vez mayores de esta Institución, en plena observancia de la nueva Ley de Adquisiciones y Obras Públicas, para garantizar que los servidores públicos que laboran en la Comisión puedan contar con los instrumentos y ambiente de trabajo adecuados para cumplir con las actividades que en cada área se les ha encomendado.

La Comisión ya cuenta con enlaces a bases de datos de gran importancia, lo que le permitirá estar al día en materia económica y legal, además de captar la más reciente información y datos de los diversos mercados de relevancia para los estudios e investigaciones que realiza.

# *Apéndice estadístico*

Comisión  
Federal de  
Competencia

INFORME ANUAL  
9 3 ■ 9 4

# Apéndice 1

## Estadísticas sobre Concentraciones

Durante el período a que corresponde a este Informe, se analizaron 86 casos: en 34 concentraciones, 18 reestructuraciones administrativas y 34 participaciones en licitaciones para la desincorporación de empresas públicas. En el 82% de las reestructuraciones no se requirió información adicional.

En promedio, cada caso se resolvió en 18 días, pero en sólo 14 días cuando no se solicitó mayor información. La situación fue notoriamente diferente tratándose de concentraciones, ya que en el 85% de los casos se requirió información adicional. Debido a que es necesario un análisis mucho más detallado que en el caso de las concentraciones, el tiempo medio de resolución fue de 35 días. Cuando se solicitó información adicional, el tiempo medio fue de 51 días y, en el caso contrario, de sólo 19 días. Sin embargo, si se toman los días efectivos, descontando los días que requieren los agentes para proporcionar la información solicitada, el tiempo medio de resolución fue de sólo 32 días. Así mismo, 27 de estos casos fueron adquisiciones de acciones o activos y 7 fusiones. Del total, sólo 5 fueron condicionados, solo uno en el caso de licitaciones. Los cuadros 1.1 y 1.2 listan los casos antes mencionados, excepto aquellos que se encuentran en estudio.

### Cuadro 1.1:

#### CONCENTRACIONES

FECHA DE NOTIFICACION	AGENTES INVOLUCRADOS	TIPO DE OPERACION	FECHA DE TERMINACION	DICTAMEN
19-JUL-93	PROMOCION Y FOMENTO DE NEGOCIOS, S.A. DE C.V., DESARROLLO INTEGRAL DE NEGOCIOS S.A. DE C.V. Y EMPRESAS LA MODERNA, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	06-AGO-93	NO OBJETADA
23-JUL-93	GRUPO SITUR, S.A. DE C.V. Y TURISTICA SITUR, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	21-SEP-93	NO OBJETADA
03-AGO-93	SEGUROS LA COMERCIAL, S.A. Y SEGUROS LA COMERCIAL DE CHIHUAHUA, S.A.	FUSION	06-SEP-93	NO OBJETADA
30-AGO-93	GRUPO IUSACELL, S.A. DE C.V. Y BELL ATLANTIC, INC. Y OTROS.	ADQUISICION DE ACCIONES	18-NOV-93	NO OBJETADA
01-SEP-93	SEGUROS AMERICA, S.A. Y SEGUROS LA COMERCIAL, S.A.	FUSION	13-OCT-93	NO OBJETADA
15-SEP-93	GRUPO FINANCIERO BANCRECER, S.A. DE C.V. Y BANORO, S.A.	ADQUISICION DE ACCIONES	29-OCT-93	NO OBJETADA
15-SEP-93	GRUPO FINANCIERO CREMI, S.A. DE C.V. CARLOS CABAL PENICHE Y OTROS	ADQUISICION DE ACCIONES	29-OCT-93	NO OBJETADA
21-SEP-93	XABRE, S.A. DE C.V. Y OTROS Y CONSORCIO INTEGRAL DE EMPRESAS, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	12-NOV-93	CONDICIONADA



# INFORME ANUAL

9 3 ■ 9 4

FECHA DE NOTIFICACION	AGENTES INVOLUCRADOS	TIPO DE OPERACION	FECHA DE TERMINACION	DICTAMEN
27-SEP-93	DESC, SOCIEDAD DE FOMENTO INDUSTRIAL S.A. DE C.V., UNIK, S.A. DE C.V. Y SPICER, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	01-OCT-93	NO OBJETADA
12-OCT-93	CONSTRUCTORAS ICA, S.A. DE C.V., ICA SERVICIOS, S.A. DE C.V. E INDUSTRIAS ICA, S.A. DE C.V.	FUSION	03-NOV-93	NO OBJETADA
25-OCT-93	GRUPO FINANCIERO SERFIN, S.A. DE C.V. Y ASEGURADORA INSURGENTES S.A.	ADQUISICION DE ACCIONES	15-NOV-93	NO OBJETADA
25-OCT-93	EQUIPOS DE CONSTRUCCION E INDUSTRIA, S.A. DE C.V. Y MAQUINARIA, PANAMERICANA, S.A. DE C.V.	FUSION	15-NOV-93	NO OBJETADA
28-OCT-93	QUAN, S.A. DE C.V. Y GRUPO INDUSTRIAL BIMBO, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	12-NOV-93	NO OBJETADA
05-NOV-93	VITROCRISA CRISTALERIA, S.A. DE C.V. Y VITROCRISA CRIMESA, S.A. DE C.V.	FUSION	12-NOV-93	NO OBJETADA
10-NOV-93	ALMACENES AURRERA, S.A. DE C.V. Y OPERADORA DE SUPERAMAS, S.A. DE C.V.	FUSION	19-NOV-93	NO OBJETADA
19-NOV-93	GRUPO TELEVISA, S.A. Y GRUPO T.V. AMERICA, S.A. DE C.V.	FUSION	24-NOV-93	NO OBJETADA
25-NOV-93	GRUPO ANAHUAC, S.A. DE C.V. Y COMCEM, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	01-DIC-93	NO OBJETADA
25-NOV-93	PROCTER AND GAMBLE DE MEXICO, S.A. DE C.V. Y RICHARDSON - VICKS, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	01-DIC-93	NO OBJETADA
02-DIC-93	GRUPO INDUSTRIAL DURANGO, S.A. DE C.V. Y EMPAQUES DE CARTON TITAN, S.A.	ADQUISICION DE ACCIONES	04-MAR-94	NO OBJETADA
03-DIC-93	CORPORACION INDUSTRIAL SIGMA, S.A. DE C.V. Y OTRAS SOCIEDADES.	TRANSFERENCIA DE ACTIVOS	05-ENE-94	NO OBJETADA
5-DIC-93	CONSORCIO G GRUPO DINA, S.A. DE C.V. Y MOTOR COACH INDUSTRIES INTERNATIONAL INC.	FUSION	11-FEB-94	NO OBJETADA
03-ENE-94	GRUPO IUSACELL, S.A. DE C.V. Y DOMOS CORPORACION, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	25-MAR-94	NO OBJETADA
06-ENE-94	GRUPO EMBOTELLADOR DE MEXICO, S.A. DE C.V. Y SEÑORES SEGOVIA SERRANO RESPECTO DE ACCIONES DE GRUPO SESER, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	14-FEB-94	NO OBJETADA
11-ENE-94	TURISMO CEMEX, S.A. DE C.V. E INMOBILIARIA CEMEX DISTRITO FEDERAL, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	28-ENE-94	NO OBJETADA
20-ENE-94	COMPAÑIA INDUSTRIAL DE PARRAS, S.A. DE C.V., TEXTILES KAMEL NACIF, S.A. DE C.V. E INMUEBLES KAMEL, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACTIVOS	29-MAR-94	CONDICIONADA
02-FEB-94	VITRO, S.A. Y VITRO CORNING, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	04-MAR-94	NO OBJETADA

FECHA DE NOTIFICACION	AGENTES INVOLUCRADOS	TIPO DE OPERACION	FECHA DE TERMINACION	DICTAMEN
03-FEB-94	GRUPO FINANCIERO BANCOMER, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS	FUSION	04-MAR-94	NO OBJETADA
10-FEB-94	PANAMERICAN BEVERAGES INC. E INVERSIONES AZTECA, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	18-MAR-94	NO OBJETADA
17-FEB-94 17-FEB-94	AXA, S.A. DE C.V. Y SARA LEE CO. GRUPO BURSATIL MEXICANO, S.A. DE C.V., CASA DE BOLSA, GRUPO FINANCIERO GBM ATLANTICO Y VIDEOPRIMA, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES ADQUISICION DE ACCIONES	04-MAR-94 07-ABR-94	NO OBJETADA NO OBJETADA
18-FEB-94	BAJA CELULAR MEXICANA, S.A. DE C.V.; TAMCEL, S.A. DE C.V.; MOVITEL DEL NOROESTE, S.A. DE C.V.; MOVICELULAR, S.A. DE C.V. Y MOVISERVICIOS, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	30-MAR-94	CONDICIONADA
25-FEB-94	GRUPO CONDUMEX, S.A. DE C.V. CONDUCTORES LATINCASA, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	19-MAY-94	CONDICIONADA
28-FEB-94	GRUPO FINANCIERO PRIME INTERNACIONAL, S.A. DE C.V. BANCO CENTRAL HISPANOAMERICANO, S.A.	ADQUISICION DE ACCIONES	28-ABR-94	NO OBJETADA
01-MAR-94	CIFRA, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS.	FUSION	24-MAR-94	NO OBJETADA
10-MAR-94	VALORES MONTERREY, S.A. DE C.V. Y AETNA INTERNATIONAL INC. AE FIVE INC. AETNA INTERNACIONAL DE MEXICO, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	13-ABR-94	NO OBJETADA
15-MAR-94	GRUPO FINANCIERO GBM ATLANTICO, S.A. DE C.V. Y ACCIONISTAS	ADQUISICION DE ACCIONES	20-MAY-94	NO OBJETADA
18-MAR-94	GRUPO FINANCIERO CREMI, S.A. DE C.V. Y BANCO UNION, S.A.	ADQUISICION DE ACCIONES	13-ABR-94	NO OBJETADA
18-MAR-94	GE LIGHTING, S.A. DE C.V. FOCOS, S.A. Y MATERIALES DE PRECISION, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACTIVOS	20-MAY-94	CONDICIONADA
22-MAR-94	PEDRO DOMEQ MEXICO, S.A. DE C.V. Y ALLIED LYONS EUROPE, BV.	ADQUISICION DE ACCIONES	12-MAY-94	NO OBJETADA
24-MAR-94	PRECONCRETO, S.A. DE C.V. Y CONCRETOS DE ALTA RESISTENCIA, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	18-ABR-94	NO OBJETADA
25-MAR-94	AGROBIOS, S.A. DE C.V. UNIVASA, S.A. DE C.V. CONAGRA HOLDINGS DE MEXICO, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	19-MAY-94	NO OBJETADA
28-MAR-94	CORPORACION INDUSTRIAL CYCSA, S.A. DE C.V. FANAL, S.A.	FUSION	31-MAY-94	NO OBJETADA
15-ABR-94	CONCRETOS Y PRECOLADOS, S.A. DE C.V. Y CONCRETOS GUADALAJARA, S.A.	FUSION	20-MAY-94	NO OBJETADA
10-MAY-94	CONTROLADORA GENERAL MOTORS, S.A. DE C.V. Y CA-LE DE TLAXCALA, S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	31-MAY-94	NO OBJETADA
16-MAY-94	SPICER, S.A. DE C.V. Y TREMEC S.A. DE C.V.	ADQUISICION DE ACCIONES	16-JUN-94	NO OBJETADA
29-MAY-94	PETROLEOS MEXICANOS Y AEROSERVICIOS ESPECIALIZADOS, S.A. DE C.V.	TRANSFERENCIA DE ACTIVOS	16-JUN-94	NO OBJETADA

*Cuadro 1.2:*

**LICITACIONES DE EMPRESAS PUBLICAS**

Se agrega en parentesis la empresa que se licita.

FECHA DE NOTIFICACION	AGENTES INVOLUCRADOS	FECHA DE TERMINACION	DICTAMEN
27-JUL-93	RADIOTELEVISORA DEL CENTRO, S.A. DE C.V. (PAQUETE DE COMUNICACIONES)	26-NOV-93	NO OBJETADA
28-JUL-93	GRUPO MAICERO MEXICANO, S.A. DE C.V. (MICONSA)	27-SEP-93	NO OBJETADA
11-AGO-93	SANTOS, BIMBO DEL NORTE Y ARCHER DANIELS MIDLAND, CO. (MICONSA)	27-SEP-93	NO OBJETADA
16-AGO-93	CARGILL DE MEXICO, S.A. DE C.V. (MICONSA)	29-SEP-93	NO OBJETADA
18-AGO-93	BANCA PROMEX, S.A. DE C.V. (MICONSA)	28-SEP-93	NO OBJETADA
27-AGO-93	AGROINDUSTRIAS INTEGRADAS DEL NORTE, S.A. DE C.V. (MICONSA)	27-SEP-93	NO OBJETADA
30-AGO-93	ESTRATEGIAS Y PLANEACION AVANZADAS, S.A. DE C.V. (MICONSA)	29-SEP-93	NO OBJETADA
30-AGO-93	PROMOTORA EMPRESARIAL DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V. (MICONSA)	27-SEP-93	NO OBJETADA
30-AGO-93	JUGOS DEL VALLE, S.A. DE C.V. (MICONSA)	27-SEP-93	NO OBJETADA
30-AGO-93	FIDEICOMISO MOLINERO (FIDEMOL) (MICONSA)	27-SEP-93	NO OBJETADA
31-AGO-93	GRUPO TORTIMEX, S.A. (MICONSA)	29-SEP-93	NO OBJETADA
19-OCT-93	TUBACERO, S.A. DE C.V. (PROCARSA)	24-NOV-93	CONDICIONADA
20-OCT-93	TUBESA, S.A. DE C.V. (PROCARSA)	24-NOV-93	NO OBJETADA
27-OCT-93	LAMINA Y PLACA DE MONTERREY, S.A. DE C.V. (PROCARSA)	24-NOV-93	NO OBJETADA
28-OCT-93	INDUSTRIAS CH, S.A. DE C.V. (PROCARSA)	24-NOV-93	NO OBJETADA
29-OCT-93	PRODUCTORA POTOSINA DE PAPEL, S.A. DE C.V. (PRONAPADE, Y OTRAS PAPELERAS)	01-DIC-93	NO OBJETADA
29-OCT-93	EMPRESAS ASOCIADAS L.Y.Z., S.A. DE C.V. (PRONAPADE Y OTRAS)	01-DIC-93	NO OBJETADA
29-OCT-93	ORGANIZACION EDITORIAL MEXICANA, S.A. DE C.V. (PRONAPADE Y OTRAS)	01-DIC-93	NO OBJETADA
29-OCT-93	FLETCHER CHALLENGE, LTD. (PRONAPADE Y OTRAS)	01-DIC-93	SE RETIRO
29-OCT-93	POTENTIAL INDUSTRIES, INC. (PRONAPADE Y OTRAS)	01-DIC-93	SE RETIRO
03-NOV-93	INGENIERIA FINANCIERA BANCOMER, S.A. (PRONAPADE Y OTRAS)	01-DIC-93 S	E RETIRO
08-NOV-93	GENERAL DE TUBOS Y ACEROS, S.A. DE C.V. (PROCARSA)	24-NOV-93	NO OBJETADA
19-NOV-93	LIC. RICARDO HUMBERTO CAVAZOS GALVAN Y OTROS. (EL NACIONAL)	17-DIC-93	NO OBJETADA
19-NOV-93	GRUPO MEXICANO DE EDITORES, S.A. DE C.V. (EL NACIONAL)	17-DIC-93	NO OBJETADA
19-NOV-93	CORPORATIVO AM, S.A. DE C.V. (EL NACIONAL)	17-DIC-93	NO OBJETADA

FECHA DE NOTIFICACION	AGENTES INVOLUCRADOS	FECHA DE TERMINACION	DICTAMEN
19-NOV-93	LUIS F. GOMEZ V. (EL NACIONAL UNIDAD GUANAJUATO, GTO.)	17-DIC-93	NO OBJETADA
19-NOV-93	LUIS CAPIN FLORES Y/O ALEJANDRO CAPDEVIELLE FLORES Y OTROS. (EL NACIONAL UNIDAD HERMOSILLO, SON.)	17-DIC-93	NO OBJETADA
02-DIC-93	EFRAÍN DAVALOS PADILLA Y OTROS (EL NACIONAL UNIDAD GUANAJUATO, GTO.)	17-DIC-93	NO OBJETADA
06-DIC-93	ROLANDO ANDRADE MENDOZA, VENTURA BARAJAS ALDAPA Y JOSE PASTOR CARRILLO (EL NACIONAL UNIDAD HERMOSILLO, SON.)	17-DIC-93	NO OBJETADA
08-DIC-93	VICTOR HERRERO OTERO, CARLOS BUSTAMANTE ANCHONDO Y GRUPO BUSTAMANTE (EL NACIONAL, UNIDAD DE TIJUANA, B.C.N.)	17-DIC-93	NO OBJETADA
08-DIC-93	JORGE VILLAGOMEZ VILLAGOMEZ, MAGDALENA GUEVARA RUIZ Y PEDRO GONZALEZ VIDARGAS (UNIDAD DE TIJUANA, B.C.N.)	17-DIC-93	NO OBJETADA
09-MAR-94	INFQUIM, S.A. DE C.V. LICITACION P/ADQUISICION DE "EXPORTADORES ASOCIADOS, S.A. DE C.V." (OCEAN GARDEN PRODUCTS, INC.; SIERRA REFRIGERATING CO.; COMPASS TRANSPORTATION CO.)	19-ABR-94	NO OBJETADA
18-MAR-94	DR. WILLIAM KARAM KASSAB LICITACION P/ADQUISICION DE "EXPORTADORES ASOCIADOS, S.A. DE C.V." (OCEAN GARDEN PRODUCTS, INC.; SIERRA REFRIGERATING CO.; COMPASS TRANSPORTATION CO.)	22-ABR-94	NO OBJETADA
04-ABR-94	COPAMEX INDUSTRIAS, S.A. DE C.V. (MEXICANA DE PAPEL PERIODICO, S.A.)	19-MAY-94	NO OBJETADA

INFORME ANUAL  
9 3 ■ 9 4

## Apéndice 2

Estadísticas sobre Investigaciones de Oficio

El cuadro 2 detalla las investigaciones concluidas con sanción, sin mencionar aquellas en las que no se encontraron violaciones a la Ley.

### Cuadro 2:

#### INVESTIGACIONES DE OFICIO CONCLUIDAS

FECHA DE INICIO	ASUNTO	TERMINO	DICTAMEN
03-AGO-93	INVESTIGACION POR FIJACION DE PRECIOS EN LAVANDERIAS. Agentes involucrados: Industria Pegaso S.A. de C.V. ANILPE A.C. CANALAVA A.C. Jiffy Cinco S.A. de C.V.	17-ABR-94	SANCION
25-SEP-93	OMISION DE NOTIFICACION DE CONCENTRACION. Agentes Involucrados: Grupo Video Visa, S.A. de C.V. y Videoprime, S.A. de C.V.	19-NOV-93	SANCION
05-NOV-93	OMISION DE NOTIFICACION DE CONCENTRACION. Agentes Involucrados: Grupo Financiero Prime Internacional, S.A. de C.V. y Banco Central Hispanoamericano, S.A.	21-FEB-94	SANCION
15-NOV-93	OMISION DE NOTIFICACION DE CONCENTRACION. Agentes Involucrados: Afin Grupo Financiero, S.A. de C.V. y Banco Mercantil del Norte, S.A.	04-FEB-94	SANCION
16-DIC-93	INVESTIGACION SOBRE COLUSION EN SUBASTAS DE CETES. Agentes Involucrados: Banco Nacional de México, S.A. Grupo Bursatil Mexicano S.A. de C.V. Casa de Bolsa. Banco Internacional, S.A. Grupo Financiero Prime. Probusa, S.A. de C.V. Casa de Bolsa Grupo Financiero Probusa. Operadora de Bolsa Serfin, S.A. de C.V. Casa de Bolsa Grupo Financiero Serfin.	14-JUN-94	SANCION
26-ABR-94	OMISION DE NOTIFICACION DE CONCENTRACION. Agentes Involucrados: Corporacion Noticias de Mexico, S.A. de C.V. y Corporacion Alvel, S.A. de C.V.	09-JUN-94	SANCION

INFORME ANUAL  
9 3 ■ 9 4

# Apéndice 3

## Estadísticas sobre Denuncias de Prácticas Monopólicas

Durante el período del presente Informe se han recibido 22 denuncias sobre presuntas prácticas monopólicas. Del total, 17 denuncias han sido resueltas y 5 se encuentran en proceso. De las denuncias presentadas, 5 se referían a presuntas prácticas absolutas y 17 a presuntas prácticas relativas. En el cuadro 3 se detalla la información correspondiente, con excepción de las denuncias en proceso.

### Cuadro 3:

#### DENUNCIAS DE PRACTICAS MONOPOLICAS

FECHA DE INICIO	ASUNTO	TERMINO	RESOLUCION
29-JUN-93	CORPORACION DE EXPORTACIONES MEXICANAS, S.A. VS. BACARDI S.A., KODAK S.A., POLAROID S.A. Y CIGATAM S.A.	10-AGO-93	DESECHADO
08-JUL-93	LASCASIANA, S.A. DE C.V. VS. GENERAL ELECTRIC, CO.	12-AGO-93	DESECHADO
	COMERCIAL LIZARRAGA, S.A. VS. MAYOREO LEY, S.A.	10-AGO-93	DESECHADO
20-JUL-93	TRANSPORTES AMEALCENSES, S.A. DE C.V. VS. AUTOBUSES CENTRALES FLECHA AMARILLA, S.A., FLECHA ROJA S.A. Y HERRADURA DE PLATA, S.A. DE C.V.	08-OCT-93	DESECHADO
30-JUL-93	EMBOTELLADORA PITIC, S.A. DE C.V. VS. BEBIDAS PURIFICADAS, S.A. DE C.V.	07-ABR-94	RESUELTA EN FORMA NEGATIVA AL DENUNCIANTE
06-AGO-93	TRITURADOS Y AGREGADOS HERCULES, S.A. DE C.V. VS. C.T.M.	14-ABR-94	DESECHADO. RECOMENDACION AL GOB. DEL EDO. DE SONORA
12-AGO-93	PROCESADORA DE ESPECIALIDADES INDUSTRIALES, S.A. DE C.V. VS RUTA 100, S.A.	27-OCT-93	DESECHADO
09-SEP-93	BRIDGESTONE FIRESTONE DE MEXICO, S.A. DE C.V. VS EXPRESS ALBARRAN, S.A. DE C.V.	11-NOV-93	DESECHADO
13-SEP-93	INDUSTRIALES DE LA MASA Y LA TORTILLA DEL ESTADO DE MICHOACAN, VS. CONASUPO	14-ABR-94	DESECHADO
08-OCT-93	RADIO BEEP, S.A. DE C.V. VS. BUSCATEL, S.A. DE C.V.	09-MAR-94	DESECHADO. RECOMENDACION A LA SCT
08-OCT-93	COMUNICACIONES MTEL, S.A. DE C.V. VS. BUSCATEL, S.A. DE C.V.	21-FEB-94	DESECHADO. RECOMENDACION A LA SCT
26-OCT-93	GRAVA DEL SUR, S.A. DE C.V. VS. EJECUTIVO DEL EDO DE BAJA CALIFORNIA SUR	14-ABR-94	DESECHADO. RECOMENDACION AL GOB. DEL EDO. DE B.C.S.
03-NOV-93	TUBESA, S.A. DE C.V. VS. PRODUCTORA MEXICANA DE TUBERIA, S.A. Y TUBACERO, S.A.	31-ENE-94	DESECHADO



INFORME ANUAL

9 3 ■ 9 4

FECHA DE INICIO	ASUNTO	TERMINO	RESOLUCION
08-NOV-93	EMBOTELLADORA AGA, S.A. DE C.V. VS. OXXO, S.A.	17-NOV-93	DESECHADO
05-ENE-94	RADIO BEEP, S.A., RADIO BEEP DEL CENTRO, S.A., DEL NORTE, S.A., DEL BAJO, S.A., DEL PACIFICO, S.A., DEL GOLFO, S.A. Y DEL SUR, S.A. VS. INFOMIN, S.A. DE C.V.	09-MAR-94	DESECHADO
17-FEB-94	EMBOTELLADORA LA HUAXTECA, S.A. VS. EMBOTELLADORES DE COCA-COLA Y PEPSI-COLA.	09-MAY-94	DESECHADO
21-FEB-94	COMCRED, S.A. DE C.V. VS. BANCOMER, S.A., BANAMEX, S.A., SERFIN, S.A., MULTIBANCO COMERMEX S.A., PROSA-CARNET Y LA ASOCIACION MEXICANA DE BANCOS.	11-MAY-94	DESECHADO

# Apéndice 4

## Estadísticas sobre Consultas

Durante el período del presente Informe de recibieron 18 consultas de las cuales 15 se resolvieron y una permanece en estudio. El cuadro 4 detalla las ya resueltas.

### Cuadro 4:

### CONSULTAS

FECHA DE RECEPCION	AGENTES INVOLUCRADOS	TERMINACION	ASUNTO
30-JUN-93	JAVIER MARTINEZ DEL CAMPO.	14-SEP-93	Territorialidad de la Ley
12-JUL-93	DIRECCION GENERAL DE PUERTOS Y MARINA MERCANTE. S.C.T.	16-AGO-93	Liberalización de tarifas y Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico a nivel estatal
13-JUL-93	GONZALEZ ABOGADOS	16-AGO-93	Fijación de precios para distribución.
21-AGO-93	DAY INTERNATIONAL DE MEXICO S.A.DE C.V.	15-NOV-93	Fijación de precios para distribución.
31-AGO-93	ASOCIACION NACIONAL DE CONCESIONARIOS VOLKSWAGEN, A.C.	25-NOV-93	Garantía de servicio y venta de lubricantes
25-OCT-93	BAXTER, S.A. DE C.V. Y AHS/MEXICO, S.A. DE C.V.	12-NOV-93	Concentracion
11-NOV-93	ASOCIACION NACIONAL DE PRODUCTORES Y DISTRIBUIDORES DE AGUA PURIFICADA.	11-FEB-94	Marcado permanente en envases
13-DIC-93	ALBANY INTERNATIONAL CORPORATION.	07-FEB-94	Concentración
04-FEB-94	AXA, S.A. DE C.V. Y SARA LEE COPORATION	12-FEB-94	Concentración
17-FEB-94	BANCO UNION, S.A. Y GRUPO FINANCIERO CREMI, S.A. DE C.V.	05-MAR-94	Concentración
21-FEB-94	DISEÑOS DE ALTA MODA, S.A. DE C.V.	14-ABR-94	Uso de marcas
22-FEB-94	PROCTER AND GAMBLE DEMEXICO, S.A. DE C.V.	13-ABR-94	Descuentos a distribuidores
07-MAR-94	COMPAÑIA HULERA GOODYEAR-OXO, S.A. DE C.V.	20-MAY-94	Participación en licitaciones de PEMEX
03-MAY-94	GRUPO MINSA, S.A. DE C.V.	02-JUN-94	Concentración