

## Introducción

El periodo 1995-96 ha sido el de mayor actividad en los tres años de existencia de la Comisión Federal de Competencia. Los casos terminados aumentaron 77% con respecto al año anterior. Asimismo, las opiniones emitidas reflejaron el amplio esfuerzo reestructurador emprendido por la actual administración en el campo económico.

El significativo aumento en los casos atendidos revela tanto los avances en el funcionamiento de los mercados como un cambio fundamental en la actitud de los agentes económicos. Cada vez son menos los empresarios mexicanos que demandan protección frente a la intensificación de la competencia y más los que se preocupan por las restricciones a este proceso. Al cumplir con sus atribuciones, la Comisión protege a las empresas de las prácticas anticompetitivas que limitan su desarrollo, restringen sus oportunidades y las desplazan del mercado. Asimismo, la aplicación eficaz de la Ley Federal de Competencia Económica contribuye al bienestar de los consumidores.

A diferencia de los años anteriores, la legislación de competencia y las funciones de la Comisión son cada día más conocidas por amplios sectores de la comunidad empresarial. Estos avances deben ser fortalecidos con un mayor acercamiento a los agentes económicos y una difusión más amplia de la política de competencia, de la que en este informe se hace una presentación detallada. Adicionalmente se presenta una exposición de la labor realizada, panorama completado con una exposición breve de los esfuerzos que se hacen permanentemente para hacer aún más eficaz y expedita la aplicación de la Ley, con base en las experiencias adquiridas en los tres años de labores.

El documento actual presenta algunas innovaciones con respecto al informe del ejercicio precedente. En primer lugar, proporciona una descripción amplia sobre las causas de las concentraciones notificadas a la Comisión. Entre éstas destacan los retos impuestos a las empresas por la intensificación de la competencia en los mercados nacional e internacional, las nuevas oportunidades surgidas con la revisión del marco regulatorio, la privatización y la necesidad de sanear las empresas afectadas por la crisis económica. Asimismo, se revisan los riesgos y ventajas que presentan las concentraciones al incidir en el funcionamiento de los mercados, la eficiencia y la competitividad.

En ese contexto se presenta una exposición detallada de algunas de las resoluciones del Pleno. En ellas sobresale el énfasis en la eliminación de los aspectos anticompetitivos, a fin de proteger la competencia y permitir, al mismo tiempo, el desarrollo de los beneficios sociales y privados que implican la realización de las concentraciones notificadas. En otras palabras, la Comisión ha aplicado racionalmente la Ley prohibiendo exclusivamente las concentraciones cuyos aspectos anticompetitivos no pueden ser corregidos.

En segundo lugar, el informe 1995-96 integra un mayor número de casos ilustrativos. Esto es consecuente tanto con el sustancial incremento en las actividades realizadas por la Comisión, como con el propósito de informar con la mayor amplitud y el mayor número de ejemplos sobre la aplicación de la Ley Federal de Competencia Económica.

En particular, conviene resaltar la presentación de casos que ilustran los criterios desarrollados por la Comisión en la determinación de prácticas monopólicas, incluidas de manera genérica en la fracción VII del artículo 10 de la Ley, tales como la

depredación de precios y los descuentos a minoristas con fines de desplazamiento indebido de competidores. También son de interés la declaratoria de existencia de restricciones a la entrada de mercancías a un estado de la república y las recomendaciones a diversos gobiernos estatales para suprimir limitaciones administrativas a la competencia.

En tercer lugar, el presente informe describe la participación de la Comisión en el diseño de la licitación del espectro radioeléctrico y de los esquemas de privatización de terminales y administraciones portuarias, de Almacenes Nacionales de Depósito, S.A. y de Ferrocarriles. En todos estos casos se exponen las medidas que facilitan el desarrollo de condiciones de competencia o impiden los abusos anticompetitivos.

Entre los aspectos que distinguen el presente informe se encuentran la inclusión de una sección sobre los recursos de consideración y de un apéndice estadístico sobre los casos atendidos. Además, al igual que en los informes anteriores, en el apéndice se relacionan todos los casos resueltos en 1995-96.

Finalmente, conviene señalar que el presente informe cubre el periodo comprendido entre el 23 de junio de 1995 y 22 de junio de 1996. En adelante, la Comisión cumplirá la obligación de informar anualmente sobre el desempeño de sus labores, ajustándose al año calendario. Para ello, se elaborará por única vez un informe semestral (julio-diciembre 1996). Así, el próximo informe anual corresponderá a 1997 y será presentado en los primeros meses de 1998.

## I. POLÍTICA DE COMPETENCIA

El gobierno de la República ha destacado la importancia de combatir las prácticas monopólicas y promover la competencia. En el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, (PND), la política de competencia forma parte de los planteamientos previstos para promover el uso eficiente de los recursos para el crecimiento económico. Asimismo, en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior se establece que la política de competencia "...coadyuva a generalizar los beneficios del crecimiento económico entre la población del país, al abrir oportunidades para todos, así como a crear un entorno favorable al progreso de la industria. En este sentido, el combate y la prevención de prácticas monopólicas, además de favorecer la eficiencia, conduce a una mejor distribución del ingreso y facilita el establecimiento de una estructura económica adversa a la centralización del poder..."<sup>1</sup>

1 Poder Ejecutivo Federal, Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, p. 159.

Animada por estos objetivos, la Comisión Federal de Competencia (CFC) consolidó en 1995-96 los avances en la política de competencia, en tanto continuó aplicando con efectividad la Ley en la materia. Los siguientes aspectos influyeron de manera importante en el desarrollo de dicha política, durante ese periodo:

- La tendencia a la globalización de la economía mundial y su creciente influencia sobre la evolución de los negocios en México.
- El proceso de privatización de empresas públicas y liberalización en algunos sectores clave de la economía nacional.
- La necesaria reestructuración financiera planteada por diversas empresas, como consecuencia de la crisis económica que afectó al país.
- La experiencia derivada del desahogo de denuncias e investigaciones de oficio, durante los primeros tres años de labores.

Como resultado de la globalización de la actividad comercial, se ha intensificado sustancialmente la competencia en los mercados nacionales e internacionales. En este contexto, las empresas locales enfrentan un número creciente de competidores foráneos en sus mercados domésticos. Para adaptarse exitosamente a las nuevas circunstancias, las firmas nacionales se han visto obligadas a consolidar su posición en los mercados tradicionales y a expandir sus operaciones al exterior. A su vez, las empresas transnacionales han desarrollado estrategias defensivas para mantener su participación en los mercados mundiales.

La empresa moderna enfrenta el proceso de globalización mejorando su eficiencia, esto es, reduciendo costos, elevando la calidad de sus productos, ampliando la escala de sus operaciones y extendiendo o conectándose a redes de comercialización a nivel internacional. Las fusiones o las alianzas estratégicas son a menudo el vehículo que las empresas utilizan para alcanzar estos objetivos.

La política de competencia considera en sus planteamientos la creciente globalización de la economía mundial y, consecuentemente, de la competencia. Así, los análisis y resoluciones de la Comisión sobre concentraciones y presuntas prácticas monopólicas han tomado en cuenta los efectos en el territorio nacional de la competencia real o potencial proveniente del exterior. Además, en el caso de las concentraciones se ha considerado las ganancias en eficiencia y competitividad derivadas de las mismas, la

necesidad de elevar estos factores a niveles internacionales y, en su caso, la corrección de los aspectos anticompetitivos.

Las concentraciones que se han dado en México como resultado de la globalización son, en general, de tres tipos:

- Fusiones y adquisiciones internacionales con efectos en el territorio nacional, originadas en el extranjero, por la estrategia global de las matrices.
- Fusiones o adquisiciones activadas por empresas mexicanas para expandir su capacidad y eficiencia productiva y enfrentar mejor la competencia del y hacia el exterior.
- Adquisición de empresas mexicanas por parte de inversionistas extranjeros, con el fin de ganar o expandir su acceso a los mercados nacionales.

En el plano de los mercados internacionales, 1995 se caracterizó por las denominadas megafusiones de empresas multinacionales, registradas en diversos sectores de la industria. Sólo en Estados Unidos se registró, durante ese año, una cifra récord de 8,956 fusiones, las cuales alcanzaron en conjunto un valor de \$457.9 mil millones de dólares.

Algunas de estas fusiones han tenido efectos en México, en virtud de que las empresas fusionadas fuera del país realizan actividades productivas en el territorio nacional. Este es el caso, por ejemplo, de Kimberly Clark, quien recientemente adquirió a Scott Paper; ambas empresas de Estados Unidos. La fusión tuvo como propósito fundamental consolidar la fuerza competitiva de Kimberly Clark, principalmente en los artículos de consumo. Además de en Estados Unidos, la concentración tuvo consecuencias en nuestro país, al igual que en Canadá y en la Unión Europea.

En la resolución de esta concentración internacional, las autoridades de competencia de los diversos países actuaron de una manera racional y congruente. Por un lado, preservaron las legítimas ventajas de la fusión, esperadas por las empresas involucradas y, por el otro, protegieron el proceso de competencia en cada una de las regiones involucradas.

En relación con las fusiones o adquisiciones activadas por empresas mexicanas para expandir su capacidad y eficiencia productiva y enfrentar mejor la competencia del y hacia el exterior, cabe destacar la adquisición de Univex por parte de Alpek, con el propósito de consolidar su posición competitiva en la producción de nylon.

Así como algunas multinacionales se fusionaron para consolidar su posición a nivel global, también diversas empresas mexicanas adquieren mayor presencia a nivel internacional siguiendo un proceso semejante. Este es el caso de Cemex, que compró diversas empresas cementeras en Centroamérica y Colombia, fundamentalmente para consolidar su posición fuera de México. Otro ejemplo es la adquisición del control de la empresa norteamericana Prodigy por Grupo Carso, a fin de participar en la prestación de servicios de interconexión con Internet y de abrir espacios para su consolidación frente a la competencia de las concentraciones entre empresas estadounidenses y mexicanas, en el campo de las telecomunicaciones.

En los últimos años se ha observado una creciente participación mexicana en el proceso de globalización. En efecto, las empresas nacionales han adquirido mayor presencia a nivel internacional. Recientemente la revista Business Week (julio 8 de

1996) indicó que 16 empresas mexicanas han ascendido a la categoría de multinacionales en los mercados donde participan los países emergentes. México se encuentra así en una posición ventajosa en comparación con las naciones de desarrollo económico similar, como es el caso de Brasil y Argentina.

Entre las adquisiciones de empresas mexicanas por parte de inversionistas extranjeros, con el fin de ganar o expandir su acceso a los mercados nacionales e incluso aprovechar las ventajas comparativas nacionales en el fortalecimiento de sus operaciones internacionales, destaca la transacción entre Paccar Inc. y Vilpac, S.A. La celebración de esta operación y de otras similares, refuerza la competencia en los mercados nacionales y contribuye a desarrollar el potencial exportador del país.

Las nuevas tendencias internacionales en la desregulación y liberalización de mercados, reflejan el interés de las autoridades nacionales en elevar los niveles de eficiencia y competitividad en sectores tradicionalmente regulados o intervenidos por el Estado. México se encuentra a la vanguardia de este tipo de esfuerzos al ser uno de los primeros países en abrir a la competencia sectores claves de la economía nacional. Así, entre 1995 y 1996 se expidieron las leyes Federal de Telecomunicaciones, de Aviación Civil, Reglamentaria del Servicio Ferroviario y de Aeropuertos, así como el Reglamento de Gas Natural. El nuevo marco regulatorio permite o amplía sustancialmente la participación de inversionistas privados en los sectores respectivos. El trabajo de la Comisión en la creación de un entorno procompetitivo en estas áreas ha sido intenso. Ha participado activamente en la formulación de los proyectos de leyes, reglamentos, decretos y demás disposiciones regulatorias, así como en distintos foros intergubernamentales organizados para estudiar y diseñar los esquemas de liberalización y privatización adecuados a las necesidades de México.

El diseño e instrumentación de medidas y acciones necesarias para fortalecer las fuerzas e incentivos del mercado en los sectores citados, plantea retos importantes en materia de competencia y, consecuentemente para la Comisión. En efecto, es necesario plantear fórmulas realistas, que permitan promover la competencia y la libre concurrencia en actividades caracterizadas por uno o pocos participantes, así como por su gran escala e indivisibilidades. En estas condiciones, la Comisión ha buscado que las disposiciones legales y administrativas y el propio proceso de privatización y desregulación, incorporen criterios y salvaguardas a la competencia. Entre éstas destacan los siguientes aspectos:

- Establecimiento de normas que fortalecen el papel de la Comisión en el desarrollo y protección de condiciones de competencia. Por ejemplo, en la legislación sectorial citada, se obliga a los interesados en participar en las actividades respectivas a obtener aprobación previa de la Comisión. Estos ordenamientos también prevén el establecimiento de precios oficiales cuando, en opinión de la CFC, no existan condiciones de competencia efectiva.
- Esquemas de privatización diseñados para favorecer el desarrollo de condiciones de competencia en la operación de los servicios. Por ejemplo, en el caso de los ferrocarriles se previó el establecimiento de derechos de paso a fin de permitir que las empresas ferroviarias compitan entre sí.
- Las cesiones de derechos de concesiones y permisos para la explotación de bienes del dominio de la nación, así como para la prestación de servicios públicos están sujetas a la aprobación de la Comisión. De esta forma, la nueva legislación sectorial fortalece las funciones preventivas de la autoridad de competencia.

En síntesis, la política de competencia ha contribuido a que los procesos de desincorporación se realicen en un marco equitativo y transparente. Asimismo, ha asegurado un balance adecuado entre la competencia y el logro de los objetivos de eficiencia y modernización de las privatizaciones.

Diversas empresas han enfrentado dificultades financieras crecientes desde 1995, con el surgimiento de la crisis económica. Este fenómeno ha conducido a cambios en la propiedad de los negocios y en la estructura de los mercados. Así, en el peor de los casos la salida de empresas puede deteriorar el ambiente competitivo al reducirse el número de participantes. Por otra parte, las concentraciones implican tanto riesgos como ventajas a la competencia, ya que pueden resultar en menores participantes con mayor poder de mercado o en la preservación de las empresas afectadas. La Comisión ha respondido de manera creativa a estos retos. La política seguida en 1995-96 permitió la realización de concentraciones, en condiciones que garantizaron la protección eficaz de la competencia y facilitaron la búsqueda de soluciones eficientes desde el punto de vista social y privado.

Para resolver sus problemas financieros, las empresas han recurrido a esquemas de fusión o asociación. Esto ha sido particularmente claro en el sector financiero, en donde diversos bancos e instituciones financieras han sido recapitalizados a través de la participación de nuevos socios, principalmente de origen extranjero. Sin duda, las fusiones o asociaciones son un mecanismo útil para ayudar a las empresas a salir de situaciones críticas. Al no objetar estas concentraciones, la Comisión Federal de Competencia tomó en cuenta los factores procompetitivos que se derivan del saneamiento financiero y de la permanencia de los competidores.

La resolución de la Comisión a la concentración entre Aeroméxico, Mexicana y Cintra constituye uno de los ejemplos más ilustrativos sobre la aplicación de este tipo de soluciones a los problemas descritos. Las dos empresas aéreas han vivido una época difícil desde el punto de vista financiero y requerían de una reestructuración a fondo. La Comisión analizó este caso de manera muy detallada y lo resolvió con una solución congruente con el proceso de competencia, manteniendo el número de competidores, la independencia comercial de las aerolíneas, estableciendo condiciones preventivas y facilitando la reestructuración financiera y administrativa de las empresas.

Existen otros ejemplos interesantes. La licitación de Asemex, privatizada hace un par de años e intervenida posteriormente por manejos financieros inconvenientes en el Grupo Asemex-Banpaís, requirió de un análisis detallado de sus implicaciones en la competencia y en la eficiencia de la actividad aseguradora. En este caso y en las concentraciones bancarias, la Comisión consideró la sanidad financiera del sector y el fortalecimiento de la competencia en el mismo, resultante de la apertura.

La experiencia demuestra que la Comisión ha adaptado con efectividad la política de competencia a las circunstancias cambiantes de la economía. Sus investigaciones y resoluciones han respondido a las circunstancias coyunturales y de largo plazo que enfrentan los mercados y empresas. La política de competencia se ha constituido así, por derecho propio, en un instrumento importante de la política económica, capaz de coadyuvar a superar las situaciones de crisis sin perder de vista el curso correcto en el largo plazo.

El desahogo de denuncias e investigaciones de oficio durante los primeros tres años de labores, así como la participación de la Comisión en los procesos de desregulación y

privatización, aportaron experiencias invaluable y contribuyeron a la consolidación de esta institución. Durante ese periodo se resolvieron un número considerable de casos, tanto de prácticas monopólicas como de concentraciones. La diversidad de los mismos y la complejidad de algunos de ellos, llevaron a analizar todos los tipos de prácticas y concentraciones previstos por la Ley. Con base en las lecciones derivadas de tres años de labores, el Pleno ha definido criterios que facilitan la interpretación de la Ley y el análisis jurídico-económico de prácticas monopólicas y concentraciones. Asimismo, ha buscado agilizar la investigación de los casos y fortalecer la observancia de la Ley.

La experiencia enseña que la política de competencia debe enmarcarse en los procesos de apertura de la economía nacional y de globalización de los flujos de comercio e inversión. Dentro de esta perspectiva, la Comisión ha considerado que las empresas nacionales compiten con las establecidas en el país y, de manera creciente, con las localizadas en otras naciones. En los estudios sobre el mercado relevante de la práctica monopólica relativa o concentración investigadas se incluyen, en su caso, las importaciones de bienes semejantes o sustitutos. Asimismo, al determinar el poder de mercado de los agentes económicos investigados, también se toman en cuenta las empresas extranjeras que directa o indirectamente participan en el mercado mexicano o que representan una competencia potencial para los productores nacionales. De esta forma, aunque para efectos de la Ley el mercado relevante no puede rebasar el ámbito nacional, la determinación del poder sobre el mismo requiere de un enfoque regional o mundial. La omisión de este aspecto puede conducir a sobreestimar el poder de mercado de las empresas denunciadas o concentradas y, por tanto, a resoluciones o apreciaciones erróneas en la protección de la competencia. En efecto, no puede pasarse por alto que una empresa con tamaño considerable para el mercado nacional, no tiene necesariamente capacidad para manipularlo cuando compite con compañías mucho más grandes con presencia significativa en los mercados globales.

Por otra parte, aunque la experiencia ha demostrado que la Ley es un instrumento eficaz, el Pleno considera que el desarrollo de los procedimientos de denuncia e investigación de oficio pueden ser realizados en forma más expedita, apegados al Código Federal de Procedimientos Civiles. De esta forma, se promueve una mayor agilidad en la impartición de justicia, con estricto apego a todos los aspectos legales que aseguran procedimientos sanos y equilibrados.

Las acciones desarrolladas por la Comisión en sus primeros tres años la acreditan como un instrumento importante, con el que cuentan los competidores, para defenderse de abusos monopólicos o situaciones de poder de mercado que perjudican indebidamente su desempeño. Existe todavía la necesidad de fortalecer este papel pero, sin duda, se han efectuado avances considerables.

Finalmente, conviene plantear algunas reflexiones sobre la distinción entre la protección del proceso de competencia y libre concurrencia y la distribución del ingreso. Las imprecisiones sobre este particular suelen originarse por confundir las empresas que participan en los mercados con la propiedad de las mismas. La Ley Federal de Competencia Económica se creó para asegurar que las empresas participen de manera competitiva en los distintos mercados y no con el objeto de mejorar la distribución de la riqueza, aunque no deben pasarse por alto sus positivos efectos indirectos en esta materia.

A veces se piensa que la acumulación de riqueza por parte de empresas o de una persona particular disminuye automáticamente la competencia, y no es

necesariamente así. Una cosa es acumular la propiedad de empresas y otra distinta la empresa o el monopolio que impide la competencia, al detentar o ganar poder sustancial en su mercado relevante.

La Ley de Competencia tiene por objeto proteger el proceso de competencia y libre concurrencia, independientemente de quien sea el propietario de la empresa. Sería deseable, desde luego, que en México existiera una distribución más equitativa de la riqueza, que la propiedad de las empresas estuviera más ampliamente distribuida y que en ella participara el mayor número de inversionistas. Desafortunadamente, en nuestro país no se ha logrado una verdadera democratización y pulverización de la propiedad. Por el contrario, las grandes empresas, algunas ya internacionalizadas, son propiedad de un número reducido de accionistas. Pero esto, si bien no es un hecho deseable, no tiene necesariamente que ver con la política de competencia o, por lo menos, con la forma en que ésta se encuentra definida y delimitada en la legislación vigente.

En resumen, la experiencia que ha obtenido la Comisión en su tercer año de labores ha sido amplia y fructífera. La política de competencia se ha convertido en un instrumento importante de la política económica mexicana. Sin duda, aún es necesario reforzar su papel. No obstante, en los tres años de trabajo se han sentado las bases para que esta política se consolide y logre convertirse en un instrumento poderoso en aras de un desarrollo económico competitivo, en el que existan oportunidades para todos y se logren los objetivos de equidad, justicia y de una equilibrada y balanceada distribución del ingreso. La competencia económica en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior

El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 tiene el objetivo fundamental de "...promover un crecimiento económico vigoroso y sustentable que fortalezca la soberanía nacional y redunde en favor tanto del bienestar social de todos los mexicanos, como de una convivencia fincada en la democracia y la justicia."(2) Entre las cinco grandes líneas de estrategia previstas en el PND para alcanzar el crecimiento propuesto, cabe mencionar:

(2) Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Diario Oficial de la Federación, 31 de mayo de 1995, p. 70.

- Promover el uso eficiente de los recursos para el crecimiento, para lo cual es necesario resolver las insuficiencias en infraestructura y en calidad y costo de los insumos básicos, así como el retraso tecnológico, las regulaciones excesivas y las limitaciones a la competencia. La aplicación efectiva de la Ley Federal de Competencia Económica permite crear el entorno necesario para solucionar las dificultades citadas en primer término.
- Aplicar políticas sectoriales pertinentes, con lo que se refuerza la acción de los instrumentos generales en el ámbito sectorial, articulándolos entre sí y complementándolos con los específicos de cada sector. El Programa de Política Industrial y Comercio Exterior integra, entre otros planteamientos generales, los de competencia económica, desregulación, actualización tecnológica e infraestructura.

El Programa tiene como objetivo central conformar una planta industrial competitiva a nivel internacional. Con esta perspectiva, la política industrial debe asegurar que un número creciente de regiones, sectores, cadenas productivas y empresas aprovechen

todas las ventajas competitivas de nuestra economía. A fin de avanzar en esta dirección, El Programa se desarrolla en tres grandes líneas estratégicas:

- I. Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación;
- II. crear mecanismos que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales lo mismo regionales que sectoriales, de alta competitividad internacional y fomentar la creciente integración a los mismos de empresas micro, pequeñas y medianas y,
- III. fomentar el desarrollo de un mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones, como sustento de la inserción de la industria nacional en la economía internacional."

Con base en estas directrices, la política de competencia se articula con otras de carácter general dirigidas a elevar la eficiencia de la economía nacional: desregulación, actualización tecnológica e infraestructura. Asimismo, contribuye al desarrollo de las siguientes políticas sectoriales:

- Fomento a la integración de cadenas productivas.
- Promoción a la competencia externa en sus aspectos arancelario; de combate a las prácticas desleales de comercio internacional y de regulaciones técnicas al comercio exterior.

La política de competencia contribuye a crear las condiciones que permiten formar y consolidar un sector exportador rentable, desarrollar el mercado interno y avanzar en la sustitución eficiente de importaciones. En efecto, la eliminación de prácticas anticompetitivas en el territorio nacional suprime las distorsiones que limitan el desarrollo del mercado interno, disminuyen la rentabilidad de los exportadores y limitan la competitividad de las empresas nacionales. Este aspecto tiene particular importancia en los sectores de apertura reciente a la competencia: comunicaciones, transportes y aprovisionamiento de energía. Las acciones de la Comisión en estas áreas, al lado de las autoridades regulatorias, contribuyen a formar y proteger el entorno de competencia necesario para ampliar y modernizar la infraestructura y eficientar la prestación de los servicios respectivos.

La eliminación de regulaciones que encarecen innecesariamente las actividades de las empresas, así como de aquellas que imponen barreras de entrada artificiales o dan tratamientos exclusivos, favorece el buen funcionamiento de los mercados y, en particular, la competitividad de la industria nacional. Con esta finalidad, la Comisión colabora estrechamente con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en la desregulación económica.

La preservación de un entorno de competencia bajo reglas claras, transparentes y predecibles estimula la modernización tecnológica de la industria. La Comisión contribuye al desarrollo de este importante aspecto al aplicar la Ley. De esta forma, en el caso de concentraciones que presentan aspectos anticompetitivos pero implican mejoras tecnológicas, la Comisión da la mayor prioridad a la búsqueda de soluciones que permitan eliminarlos, sin perjuicio de las ganancias en competitividad derivadas de las concentraciones en cuestión.

La política de competencia combate el desplazamiento indebido de competidores y el establecimiento de barreras que dificultan su entrada a los mercados, ya sea que estos actos provengan de entidades privadas o públicas. Asimismo, la Comisión contribuye a suprimir las restricciones a la circulación de mercancías entre los estados de la República y las medidas administrativas que impiden la libre competencia. De esta forma, se crean las condiciones que: 1) permiten a un número creciente de regiones, sectores, cadenas productivas y empresas aprovechar las ventajas competitivas de nuestra economía, y 2) facilitan a las micro, pequeñas y medianas empresas competir o negociar con las de mayor tamaño y poder de mercado en igualdad de circunstancias.

Finalmente, cabe destacar el papel de la Comisión en el marco de la apertura comercial. En primer término, está la colaboración con la Secofi en los aspectos de competencia de las acciones de protección y defensa comercial en los mercados internacionales. Además, la Comisión combatirá las prácticas monopólicas generadas en el extranjero con efectos en el territorio nacional. Para ello establece una mayor comunicación con las autoridades de competencia de nuestros principales socios comerciales e impulsa la cooperación en materia de competencia en foros internacionales.

## II. CONCENTRACIONES

En los últimos años se ha observado un incremento sustancial en el número de fusiones y concentraciones realizadas a nivel mundial. La tendencia responde fundamentalmente al proceso de globalización que está experimentando la economía internacional. Este fenómeno explica una proporción significativa de las concentraciones notificadas a la Comisión. Asimismo, en el caso de México estas operaciones obedecen en buena medida a la revisión del marco regulatorio de la actividad económica, la privatización de empresas públicas y las reestructuraciones financieras para enfrentar la crisis económica que afecta el país. Los casos estudiados por la Comisión se han incrementado sustancialmente, destacando en 1995-96 los siguientes resultados:

- Se recibieron notificaciones de 164 casos,<sup>1</sup> lo que representa un incremento de 67.3% respecto al periodo anterior. Este número se acerca a los 190 casos notificados a la Comisión durante los dos primeros años de actividad.
- Se concluyeron 166 casos,<sup>2</sup> de los cuales 152 se originaron por notificaciones presentadas por los interesados, 12 por investigaciones de oficio de concentraciones cuya notificación fue omitida y dos denuncias. Los casos terminados en 1995-96 supusieron un incremento del 82.4% sobre el resultado del ejercicio previo. Además, debe destacarse que las notificaciones concluidas con resolución en el periodo que cubre este informe alcanzan una cantidad similar al total resuelto en los dos años previos de labores.
- El valor de las concentraciones notificadas obligatoriamente conforme a la Ley, ascendió a 82,432.3 millones de pesos. Como referencia, cabe señalar que esta cantidad representa el 4.6% del PIB de 1995.

1 El número de notificaciones es ligeramente superior al de los casos correspondientes a las mismas, ya que puede recibirse más de una notificación para un mismo caso. Además, debe advertirse que las notificaciones recibidas incluyen:

1. ) las efectuadas por los particulares conforme a la Ley Federal de Competencia Económica;
2. ) las presentadas voluntariamente por los interesados;
3. ) las puestas a consiò deración de la Comisión para obtener concesiones y permisos para prestar servicios públicos o explotar bienes del dominio de la nación, y
4. ) las presentadas en atención a los proce-dimientos de enajenación de empresas y bie-nes, previstos en las normas que rigen su desincorporación del sector público. Debe señalarse que en 1993-94 y 1994-95 no se re-gistraron casos relacionados con el supuesto 3).

2 Incluye los casos mencionados en 1), 2), 3) y 4) de la nota 1, arriba.

Las concentraciones surgidas en el entorno descrito requieren del análisis cuidadoso de sus objetivos y posibles efectos en los mercados. Entre los primeros cabe destacar: a) el crecimiento y la integración en empresas o grupos más eficientes, capaces de enfrentar la competencia internacional; b) el aprovechamiento de oportunidades derivadas de la eliminación de barreras legales de entrada y de la apertura de nuevas áreas a la participación privada, cuyo desarrollo requiere de experiencia, tecnología especializada y cuantiosas inversiones y, c) el saneamiento de los problemas financieros que amenazan el desempeño o la existencia de las empresas. La

consecución de estos objetivos tiene beneficios indudables en el fortalecimiento de la economía nacional y en el bienestar de la población, cuando no van acompañados de efectos adversos al funcionamiento eficiente de los mercados.

En la tarea de proteger el proceso de competencia y libre concurrencia, la Comisión ha aplicado la Ley con exactitud y racionalidad. Con estricto apego al objeto y a las disposiciones de la misma, las concentraciones no son impugnadas per se. En otras palabras, sólo son objetadas cuando sus propósitos o efectos son claramente anticompetitivos. Las concentraciones neutrales o favorables a la competencia son siempre aprobadas. Con el objeto de lograr los mayores beneficios para el país, la Comisión se ha fijado la política de aprobar las transacciones cuyos aspectos anticompetitivos son susceptibles de eliminación, mediante el condicionamiento de las operaciones notificadas. La finalidad es clara: lograr soluciones favorables o neutrales a la competencia, sin sacrificar la capacidad de las empresas para efectuar asociaciones que les permitan enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades que se presentan en el entorno económico actual.

A la luz de lo expuesto anteriormente, las resoluciones emitidas en 1995-96 incluyeron un caso objetado por sus efectos adversos a la competencia en un sector de reciente desregulación, 14 condicionados a la eliminación de riesgos anticompetitivos y 146 no objetados por sus efectos neutrales o favorables sobre el proceso de competencia y libre concurrencia.

Sin excepción, los casos notificados en los términos de la Ley fueron resueltos dentro de los plazos previstos en la misma. Las resoluciones de las concentraciones asociadas a participaciones en licitaciones de empresas públicas, se apegaron a los tiempos establecidos en las convocatorias y bases respectivas.

El eficiente desahogo de las notificaciones ha permitido proteger la competencia sin entorpecer el desarrollo de los negocios y el desempeño de los mercados. Estos resultados reflejan la prioridad otorgada a las medidas administrativas tendientes a reducir los costos relacionados con la aplicación y observancia de la Ley. La Comisión ha mantenido su política de simplificación administrativa, perseverando en la disminución de sus tiempos de respuesta, reduciendo trámites y mejorando los formatos. Además, se establecieron procedimientos internos que aceleran sustancialmente la resolución de las concentraciones consistentes en reestructuraciones administrativas. Gracias a estas medidas, ahora se canalizan mayores recursos hacia la resolución de los casos más complejos.

Con el fin de apreciar la aplicación de los criterios y lineamientos de política descritos en los párrafos precedentes, en las siguientes páginas se presentan los casos más ilustrativos resueltos durante 1995-96. La exposición se hace teniendo en cuenta los factores que más influyeron en las concentraciones planteadas a la Comisión. En primer término, se presentan los casos que responden a la globalización económica; en segundo lugar, los relacionados con la revisión del marco regulatorio y, finalmente, los determinados por las dificultades financieras ocasionadas por la crisis económica.

#### A. Globalización de la actividad económica

##### 1. Fusiones internacionales

La celebración de fusiones entre empresas con subsidiarias en diversos países constituye una de las manifestaciones más notables de la

internacionalización de la economía. En términos generales, estas asociaciones responden a la intensificación de la competencia en los mercados mundiales y a la necesidad de replantear la distribución de sus actividades, para adaptarlas a las nuevas condiciones de mercados nacionales y regionales. Así, las empresas fusionadas replantean su estrategia en la producción, distribución y comercialización internacional, en términos de sus fortalezas en estos procesos y en los diversos mercados geográficos donde concurren.

Los efectos de las fusiones internacionales en los mercados de los países donde operan sus subsidiarias desencadenan generalmente una oleada de notificaciones ante las autoridades de competencia respectivas. En México, la Ley obliga a notificarlas cuando tienen efectos sobre el territorio nacional, independientemente de que su realización se lleve a cabo en el extranjero. En estas circunstancias, durante el periodo que cubre el presente informe se notificaron las fusiones de Kimberly Clark con Scott Paper; Interbrew con John Labatt; Robert Bosch con Allied Signal y Walt Disney con Capital Cities, entre otras. Por su interés ilustrativo, se expone a continuación cada uno de estos casos.

Interbrew, S.A./N.V. / John Labatt, Ltd. / Femsá Cerveza, S. A. de C. V.

En julio de 1995, la empresa belga Interbrew, S.A./N.V., a través de su subsidiaria canadiense John Labatt, Ltd., notificó a esta Comisión su intención de realizar una concentración. Aunque esta operación se efectuó en Canadá, fue informada a las autoridades mexicanas por sus efectos en el territorio nacional. La operación consistió en la adquisición de John Labatt, Ltd., por parte de Interbrew, S.A./N.V. John Labatt era a su vez propietaria del 22% de las acciones representativas del capital social de Femsá Cerveza, S.A. de C.V.

El mercado relevante de esta operación corresponde a la producción y comercialización de cerveza nacional e importada en el territorio nacional. En el mismo participan Femsá Cerveza, S.A. de C.V. y Grupo Modelo, S. A. de C.V., quienes han establecido alianzas con John Labatt Ltd. y Anheuser-Busch, respectivamente, a fin de aprovechar sus redes de distribución en los países donde operan y, de esta manera, facilitar la penetración de sus productos en el mercado internacional.

En virtud de que John Labatt Ltd. e Interbrew, S.A./N.V. no participan sensiblemente en el mercado relevante, y de que Femsá ya distribuía los productos de ambas empresas extranjeras previamente a la concentración notificada, se determinó que ésta no tendría efectos significativos sobre las condiciones de competencia. Por tanto, la Comisión resolvió no objetarla ni condicionarla.

Kimberly Clark de México, S.A. de C.V. / Compañía Industrial de San Cristóbal, S.A.

Kimberly Clark Corporation (KCC) anunció en 1995 su intención de realizar una concentración con Scott Paper Company. Ambas empresas, constituidas conforme a las leyes de Estados Unidos, tienen importantes

inversiones en ese país y en el resto del mundo. Gracias a ello, participan de manera significativa en los mercados de derivados de papel tissue de Estados Unidos y de los países donde cuentan con subsidiarias.

La fusión entre estas dos empresas norteamericanas llevaría en México a elevados niveles de concentración en diversos mercados, dadas sus participaciones accionarias y demás intereses mercantiles en Kimberly Clark de México (KCM) y en Compañía Industrial de San Cristóbal (Crisoba). En virtud del poder sustancial de mercado que implicaba dicha concentración, la Comisión resolvió condicionarla a la desincorporación de capacidad productiva, marcas y productos. De esta manera se preservaron las ventajas de la concentración y se eliminaron riesgos a la competencia.

Con la fusión en Estados Unidos, KCC adquiriría las acciones correspondientes al 100% del capital de Scott. De esta forma, las acciones representativas del 49% del capital de Crisoba, pertenecientes a Scott Worldwide Inc. (filial de Scott), así como su opción al 3.1% del capital de la empresa mexicana, podrían pasar a KCC. En estas condiciones, la fusionante norteamericana podría obtener el control de Crisoba y de las empresas que integraban su grupo.

Conforme a la notificación presentada, la concentración consistiría en la fusión de Crisoba con KCM. Al realizarse esta operación, la estructura corporativa adoptaría la siguiente forma: el 55% de las acciones de KCM sería propiedad de mexicanos y el 45% restante quedaría bajo el control de KCC (31% directamente y 14% a través de Scott Worldwide Inc.). A su vez, KCM ampliaría sus responsabilidades corporativas al integrar en su grupo a Crisoba y subsidiarias.

KCM y Crisoba concurren de manera importante en la producción y comercialización de artículos de protección femenina, derivados de papel tissue, papel para escritura e impresión y toallas húmedas para la limpieza de bebés. En virtud del distinto peso de estos promoventes en los mercados correspondientes, el impacto de su fusión sobre las condiciones de competencia varía en cada uno de ellos.

- Artículos de protección femenina. El mercado de las toallas sanitarias muestra una demanda creciente y relativamente rígida, frente a los sustitutos lejanos fabricados con algodón o tela. Las toallas sanitarias, los tampones y los pantiprotectores presentan distintos grados de sustituibilidad. Sin embargo, los últimos son normalmente complementarios de los primeros. En cuanto a su comercialización, ésta se lleva a cabo en todo el país a través de diferentes canales. El mercado relevante corresponde a los tres últimos artículos citados, comercializados en todo el territorio nacional.
- La participación conjunta de los promoventes en ese mercado se estimó en un 63%. El resto de la oferta provenía principalmente de Procter & Gamble (22%) y de las importaciones y otros fabricantes (15%).

- La tecnología y los gastos promocionales incrementan el costo de entrada de nuevas empresas, preservando la participación de los tres principales productores nacionales. En cuanto a la competencia de los artículos provenientes del extranjero, la manufactura nacional presenta mayores ventajas, dados los costos de importación de los primeros. En virtud de estos elementos, la concentración otorgaría un poder sustancial sobre el mercado relevante, facilitando con ello la realización de prácticas monopólicas.
- Derivados de papel tissue. Entre los artículos elaborados con papel tissue destacan el papel higiénico, los pa-uelos faciales, las servilletas y las toallas absorbentes. Aunque cada uno está orientado a usos específicos, existen posibilidades de sustitución entre ellos. Dado que se comercializa a nivel nacional, su mercado relevante corresponde, en su dimensión geográfica, al territorio nacional.
- KCM y Crisoba contribuyen con más de las dos terceras partes en las ventas nacionales de derivados de papel tissue, al aportar conjuntamente 331 mil toneladas anuales. Este volumen, importante para México, es, sin embargo, poco significativo en relación con las grandes empresas mundiales. Por su tamaño, la operación ubicaría a KCM/Crisoba en el lugar 110 de las empresas internacionales de papel más grandes. Este aspecto y la relación entre escala y eficiencia fueron tomados en cuenta al ponderar los efectos procompetitivos de la concentración. Pero también se tomó en cuenta la elevada participación de mercado de las promoventes (67.4%) en el territorio nacional, lo cual implicaba riesgos para la competencia.
- En este sentido hay que destacar los siguientes aspectos: a) KCM, por sí sola, tiene una participación del 70% en los mercados de pa-uelos faciales y toallas absorbentes; b) en pa-uelos faciales, Kleenex y Scotties (propiedad de KCM y Crisoba, respectivamente) cubren el 98% de la demanda nacional; c) en servilletas, Regio, marca de KCM, cubre el 12% de la demanda; d) las marcas de toallas absorbentes con mayor participación en el mercado son Kleenex y Vogue de KCM y Pétalo de Crisoba, y e) la mayor parte del negocio de ambas empresas se ubica en el papel higiénico, donde manejan las dos marcas más importantes del mercado nacional (Pétalo y Regio), cada una de las cuales representa un poco más del 20% del mercado.
- A la sustancial participación de KCM/Crisoba en el mercado de derivados de papel tissue, hay que añadir también el alto grado de integración en su producción, la amplia cobertura geográfica de su distribución y la elevada penetración de sus marcas. Esta situación desalentaría significativamente la consolidación de los competidores ya establecidos o la entrada de nuevos, en virtud de la magnitud de las inversiones necesarias para establecer una industria de alcance nacional y de los altos costos, en tiempo y recursos, requeridos para acreditar nuevas marcas. Todos estos factores otorgarían un poder sustancial a los promoventes, poniendo en riesgo el proceso de competencia y libre concurrencia.

- Papel para escritura e impresión. Incluye una amplia gama de tipos de papel y de productos elaborados con este material, cuyas características están en función de los usos citados. La sustituibilidad entre ellos presenta algunas restricciones. Asimismo, los tipos de papel elaborados para otras finalidades no constituyen una alternativa razonable. Por ello y por su distribución nacional, el mercado relevante se extiende a todo el país. En el mismo, KCM/Crisoba tienen una participación del 36%. Las importaciones, por su parte, contribuyen con el 50% de la oferta. Para enfrentar la competencia del exterior, la industria mexicana está obligada a incrementar sus niveles de eficiencia y calidad. Aunque la concentración puede aumentar la eficiencia de los promoventes sin poner en riesgo la competencia en la mayoría de los artículos que integran este mercado, en el caso específico de los cuadernos existen limitaciones a este proceso. En este mercado KCM y Crisoba cubrían el 80 y 6.5% de la demanda nacional, respectivamente. En estas condiciones la fusión elevaría, pero no modificaría drásticamente la estructura del mercado respectivo. No obstante, el poder de mercado implicado por estos niveles de participación dificultaría la competencia.
- Otros productos. En el mercado de las toallas húmedas para la limpieza de bebés se advierte que:
  - KCM/Crisoba contribuyen con el 38% de la oferta a través de importaciones;
  - El 70% del consumo nacional está cubierto por productos provenientes de Estados Unidos, y
  - Los promoventes son importantes productores en ese país.
  - En estas circunstancias, la Comisión estimó que la concentración impondría restricciones a la competencia en el mercado respectivo.

En síntesis, la concentración KCM/Crisoba implicaba riesgos o limitaciones al proceso de competencia y libre concurrencia en los mercados relevantes antes mencionados. Consecuentemente, su realización en la forma notificada hubiera facilitado el desplazamiento de competidores y la imposición unilateral de precios, en perjuicio de los consumidores. Para evitarlo, la Comisión estableció medidas que disminuyeran el poder de mercado de la concentración y facilitarían la participación inmediata de nuevos competidores. Con estos objetivos, y luego de considerar la opinión de los principales competidores, la Comisión resolvió sujetar la concentración a las siguientes condiciones:

- Artículos de protección femenina. Desincorporación de Sancela y Comercializadora Sancela, lo cual implicaba a su vez la desincorporación del Grupo Crisoba de las marcas fabricadas y distribuidas por Sancela (Saba, Confort y Evax). Con esta medida, la participación de KCM en el mercado relevante se mantuvo en un 38%. El 25% previamente controlado por Crisoba quedó abierto a la competencia.
- Derivados de papel tissue. En este rubro la Comisión ordenó: a) la enajenación de los derechos sobre la marca Regio, empleada en papel higiénico y servilletas; b) el licenciamiento durante 25

años, prorrogables por plazos iguales en forma indefinida, de los derechos sobre la marca Scotties de pa-uelos desechables y, c) la supresión de la marca de servilletas Suavel.

- Estas medidas fueron complementadas con la orden de desincorporar los activos requeridos para producir, por lo menos, 67,000 toneladas de papel tissue, así como los convertidores necesarios para fabricar papel higiénico, pa-uelos faciales y servilletas en proporciones equivalentes a la participación de mercado de las marcas Regio y Scotties. Adicionalmente, los compradores de esos activos contarían con la opción de suscribir un contrato de suministro de 13,000 toneladas anuales de papel tissue. De esta forma, la competencia tendría facilidades para entrar al mercado con una oferta de 80,000 toneladas de derivados de papel tissue, con el respaldo de marcas acreditadas en el mercado nacional.
- Como consecuencia de estas condiciones, la participación de KCM/Crisoba en el mercado de derivados de papel tissue podría limitarse al 50%. Esto implicaba, en términos de productos específicos, que una buena parte de la oferta de papel higiénico y servilletas de KCM pasaría a la competencia. También significaba que la concentración no tendría consecuencias en los pa-uelos faciales, ya que otros agentes económicos adquirirían este sector de Crisoba.
- Papel para escritura e impresión. Enajenar los derechos en México sobre Shock, principal marca de cuadernos de Crisoba. Esta medida reduciría los costos de entrada de nuevos competidores al mercado respectivo.
- Otros productos. Licenciar durante 25 años, prorrogables en plazos iguales de forma indefinida, los derechos en México sobre la marca Baby Fresh de toallas húmedas para la limpieza de bebés.

En otros países se impusieron medidas semejantes. Posiblemente en México tienen un mayor alcance, ya que obedecen a la necesidad de prevenir efectos negativos de concentraciones superiores a las registradas en los demás países. Esta determinación, aunque aparentemente severa, es congruente con la necesidad de prevenir efectivamente los riesgos a la competencia en los mercados nacionales.

A fin de que la instrumentación de las condiciones impuestas favoreciera el proceso de competencia y libre concurrencia en el término más breve, la Comisión dio un plazo a los promoventes para que pusieran a su consideración un esquema transparente y no discriminatorio, que previera la participación de otros agentes económicos con capacidad real para competir en los mercados citados. The Walt Disney Company / Expansión, S. de R.L. de C.V.

El 11 de diciembre de 1995, la Comisión recibió una notificación sobre la concentración entre The Walt Disney Company y Expansión S. de R.L. de C.V. La operación era consecuencia de la fusión internacional entre Disney y Capital Cities/ABC, Inc., realizada en Estados Unidos. Como resultado de ésta, el control de Expansión, detentado por Capital a

través de sus subsidiarias (Business Publishing, Inc. y Mexican Publishing Company, Inc.) sería transferido a Disney.

Disney y Expansión actúan en distintos mercados relevantes. Para el desarrollo de sus negocios de entretenimiento, la primera cuenta en México con tres subsidiarias. De ellas sólo se encuentra en operación Disney Consumer Products S.A. de C.V., cuya actividad es otorgar licencias para la fabricación y venta de productos identificados con personajes de Disney. Por su parte, Expansión tiene como objeto la edición de semanarios y publicaciones de análisis económico y financiero. En este mercado su participación es del 18.9%. Con estas premisas, la Comisión consideró que la concentración notificada carecía de efectos en los mercados descritos y, por tanto, resolvió no objetarla ni condicionarla

Robert Bosch, GmbH / Allied Signal Automotive de México, S. A. de C. V.

En febrero de 1996, Robert Bosch, GmbH y Allied Signal Automotive de México, S. A. de C. V. notificaron su intención de realizar una transacción consistente en la venta del 48.2% de los activos de Allied a Bosch. Por medio de esta operación, Bosch adquiriría la planta industrial de Allied, especializada en frenos hidráulicos, ubicada en San Luis Potosí, S.L.P.

La transacción notificada en México formaba parte de una concentración internacional activada por las matrices de los promoventes. ésta tenía por objeto la especialización en la producción y comercialización de frenos hidráulicos, a fin de aprovechar economías de escala y elevar a nivel mundial la eficiencia de esta línea de negocios.

El mercado relevante de esta concentración corresponde a la producción y comercialización de frenos hidráulicos en el territorio nacional. Su estructura y el poder de mercado de los participantes no experimentarían cambios con la operación notificada. Al realizarse ésta, Bosch se convertiría en un nuevo participante y Allied se retiraría del mercado. En estos términos, la Comisión resolvió no objetar ni condicionar esta operación sometida a su consideración.

Fusiones internacionales en la industria químico-farmacéutica

Durante 1995 se celebraron diversas concentraciones de importancia en la industria químico-farmacéutica internacional. Entre ellas destacan las operaciones realizadas entre Upjohn y Pharmacia; Roussel Uclaf y Latin American Pharmaceutical; Glaxo y Wellcome; Hoechst y Marion Merrell Dow. La experiencia internacional indica que las fusiones realizadas últimamente en esta industria buscan, fundamentalmente, la diversificación de sus productos para elevar la competitividad en sus negociaciones con mayoristas, hospitales, etc. Adicionalmente, procuran racionalizar los costos de su operación.

En el caso de nuestro país, las dos fusiones citadas en primer término ocasionaron las concentraciones de Roussel con LePetit y de Upjohn con Pharmacia de México. Ambos casos se exponen a continuación.

Roussel Uclaf, S.A. / Latin American Pharmaceuticals, Inc.

El 23 de junio de 1995, Roussel Uclaf, S.A., y Latin American Pharmaceutical, Inc., notificaron su intención de realizar una transacción internacional con efectos en Brasil, Argentina y México. En nuestro país, Roussel adquiriría el 100% de las acciones representativas del capital social de LePetit de México, S.A. de C.V., subsidiaria de Latin American Pharmaceutical, Inc. Como parte del contrato de compraventa se estableció una cláusula de no competencia, a través de la cual la parte vendedora no podría participar durante un periodo de 5 años en productos afines manufacturados por Roussel.

La investigación permitió determinar tres mercados relevantes, definidos por clases terapéuticas: preparados antiobesidad (excepto los dietéticos), gonadotropina y preparados para la garganta, todos con una dimensión geográfica nacional. En el primero Roussel tiene una participación del 52.6%. Con la concentración, ésta aumentaría marginalmente, ya que LePetit sólo contribuye con el 2.3% del mercado. En los dos últimos productos los tres competidores de los promoventes registran una participación conjunta del 70 por ciento.

En virtud de que la operación notificada fortalecería la eficiencia y competitividad de Roussel, favoreciendo así la desconcentración de los mercados relevantes antes citados y, por tanto, el proceso de competencia, la Comisión resolvió no objetarla ni condicionarla.

Upjohn, S.A. de C.V. / Pharmacia de México, S.A. de C.V.

El 18 de marzo de 1996 se notificó a la Comisión la intención de celebrar una fusión entre Upjohn, S.A. de C.V., y Pharmacia de México, S.A. de C.V. De ella surgió Upjohn, S.A. de C.V., como fusionante. La operación notificada obedecía a una estrategia a nivel mundial adoptada por las casas matrices.

El mercado relevante de la transacción corresponde a los antiinflamatorios no esteroides, producidos y distribuidos a nivel nacional. En el mismo, los tres competidores más importantes de los promoventes tienen una participación conjunta superior al 47%, en tanto que la participación de Upjohn y Pharmacia es del 5.1%. En estas condiciones, la concentración no representaba un riesgo para el proceso de competencia y libre concurrencia. Por estas razones, la Comisión resolvió no objetar ni condicionar la transacción referida.

La apertura de la economía mexicana y la celebración de acuerdos que facilitan el acceso de los productos nacionales a los mercados de los principales socios comerciales del país, han abierto oportunidades e impuesto nuevos retos a las empresas establecidas en México. En este contexto, se han efectuado o modificado diversas alianzas estratégicas

con compañías extranjeras. éstas tienen, entre otras finalidades, la de fortalecer la posición competitiva de la empresa local ante la entrada de nuevos competidores de talla internacional y la expansión de las ventas de las industrias nacionales hacia otros países.

Los casos presentados a continuación corresponden a las alianzas estratégicas descritas. La concentración General Electric Co. / Axa, S.A. de C.V. / Prolec, S.A. de C.V. obedece a objetivos de exportaciones en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Por otra parte, las operaciones relacionadas con Alpek, S.A. de C.V., tienen finalidades de adaptación a condiciones de competencia más intensas en los mercados regional e interno.

General Electric Co. / Axa, S.A. de C.V. / Prolec, S.A. de C.V.

El primero de junio de 1995 se notificó la intención de llevar a cabo una concentración entre Axa, S.A. de C.V. y General Electric Co. La transacción consistiría en un convenio de coinversión entre ambas empresas, orientado hacia la creación de una nueva sociedad de nombre Prolec-GE Power Transformers, S.R.L. de C.V. El 100% de las acciones representativas de su capital social sería suscrito, en partes iguales, por General Electric Co. y Axa, S.A. de C.V.

La nueva empresa se integraría a partir de la división de potencia de Prolec, S.A. de C.V., subsidiaria de Axa. Con este fin, GE trasladaría a México su línea de producción de transformadores. Adicionalmente, las dos partes buscarían compartir sus ventajas competitivas. Axa aportaría su red de distribución, así como la infraestructura, tecnología, sistemas de calidad y diseño de Prolec, S.A. de C.V. Por su parte, GE contribuiría con su prestigio, tecnología, líneas de productos y redes de distribución en los mercados de Estados Unidos y Canadá.

Esta concentración constituía una respuesta estratégica a la eliminación de barreras comerciales y a la intensificación de la competencia en el marco del TLCAN. Los promoventes se plantearon como objetivos consolidar su posición en el mercado mexicano y exportar el 75% de la producción de Prolec-GE Power Transformers a Estados Unidos y Canadá. A pesar de la importante participación de Prolec, S.A. de C.V. en México (46% de la oferta), la operación notificada no implicaba riesgos a la competencia en el mercado relevante; es decir, en el correspondiente a los transformadores eléctricos de potencia producidos y comercializados en el territorio nacional. Esta conclusión estaba reforzada por la presencia de empresas nacionales y también por empresas provenientes del exterior con capacidad instalada y tecnología propia para competir con la nueva compañía.

La Comisión resolvió, en consecuencia, no objetar ni condicionar la transacción notificada.

Alpek, S.A. de C.V. / Grupo Centek, S.A. de C.V. / Inversora de Valores del Norte, S.A. de C.V. / Grupo Celanese, S.A. de C.V. / Univex, S.A.

El 8 de agosto de 1995, Alpek, S.A. de C.V. y su subsidiaria Grupo Centek, S.A. de C.V., notificaron su intención de llevar a cabo una concentración consistente, en su primera etapa, en la compra de acciones y activos propiedad de Grupo Celanese, S.A. de C.V. La operación notificada comprendía las siguientes transacciones y participantes:

Primera etapa:

- Compra a Celanese por parte de Centek del 51% de las acciones de Univex, S.A. Univex es el único productor nacional de caprolactama y uno de los cuatro fabricantes en la región del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- Adquisición de los activos correspondientes a la planta Ocotlán de Celanese, para la producción de polímeros de nylon y nylon textil, por parte de Inversora de Valores del Norte, S.A. de C.V., subsidiaria de Centek.

Segunda etapa:

- Concluidas las transacciones anteriores, Alpek transmitiría a E.I. Dupont de Neumors & Co. hasta el 50% de las acciones representativas del capital social de Centek.

Los tres mercados relevantes correspondientes a estas transacciones consisten en la producción y comercialización, en el territorio nacional de:

- W. ) caprolactama,
- X. ) polímeros de nylon textil, y
- Y. ) polímeros de nylon. Los últimos dos son fibras sintéticas. La caprolactama es un insumo utilizado en la fabricación de éstas.

Dada la articulación vertical existente entre el mercado de caprolactama y los de polímeros de nylon, la concentración tendría los siguientes efectos:

- Aumentaría la escala y la integración o las relaciones verticales que caracterizan esta industria. Alpek contaría con las plantas de insumos y de fibras de nylon y Celanese tendría la seguridad de un compromiso de suministro por parte de la primera. Esto permitiría producir un insumo ampliamente comercializado para la producción de nylon, el cual se comercializa internacionalmente. Además, Celanese evitaría el desvío de recursos hacia una actividad no competitiva, para orientarlos hacia sectores en los que es más eficiente.
- Por el lado de la oferta, Alpek tendría el control del 100% de la producción nacional de caprolactama y de polímeros de nylon, así como el 64% de polímeros de nylon textil. En contraparte, Celanese mantendría una influencia significativa en la demanda nacional de estos productos. En estas circunstancias, ninguno de los notificantes adquiriría un poder sustancial en los mercados

relevantes. El compromiso de suministro incorporado en la transacción refleja este hecho.

El alto grado de concentración no implicaba que no hubiera competencia en los mercados relevantes citados. Tampoco contribuía a eliminar las presiones de la competencia sobre los mismos, en virtud de que los aranceles a la importación de caprolactama y fibras sintéticas de nylon permitían su entrada al país a precios competitivos. Por otra parte, se ganaba en eficiencia. Asimismo, estos productos son ampliamente comercializados a nivel mundial.

Por todas estas razones, la Comisión no objetó la concentración notificada. Sin embargo, a fin de prevenir eventuales aumentos en el poder de mercado de Alpek, resolvió condicionarla a que se le informara previamente sobre cualquier denuncia de prácticas desleales de comercio internacional.

#### Adquisición de empresas mexicanas por compañías extranjeras

Entre las operaciones de este tipo notificadas en 1995-96 destaca la concentración entre Paccar, Inc. y Vilpac, S.A. Con la realización de esta operación, Paccar aumentaría del 55% al 100% su participación accionaria en Vilpac. Los objetivos de esta concentración responden al proceso de apertura que experimenta la economía mexicana, particularmente en la industria automotriz.

El mercado relevante de la operación citada corresponde al de los vehículos pesados de autotransporte de carga producidos en el territorio nacional para personas o carga, pertenecientes a las clases 6, 7 y 8 (entre 8,846 y 14,969 kg de peso). Todos fueron considerados como parte del mismo mercado relevante, debido a que existe un alto grado de sustitución entre ellos. Sólo se hizo una excepción: la de los camiones con una quinta rueda y las revolvedoras pertenecientes a la clase 8.

Conforme al análisis realizado, el nivel de concentración era moderado, siendo ligeramente mayor en los vehículos de las clases 6 y 8, y menor en los de la clase 7. Esta situación permitía la competencia entre las industrias ya instaladas. Además, a pesar del alto costo de entrada a la industria, debido a los recursos necesarios para montar una planta productora de vehículos pesados y la tecnología de punta necesaria para competir eficientemente en este mercado, durante los últimos años se ha intensificado la competencia con la entrada de Volvo, Oshkosh, General Motors y Chrysler.

En relación con este aspecto, esta concentración posibilitaría un nivel de competencia mayor entre las empresas mexicanas productoras de vehículos pesados, precisamente por la mayor capacidad de Vilpac para efectuar inversiones, adquirir tecnologías de punta y participar en los mercados interno y externo.

La Comisión concluyó que no existía poder sustancial derivado de la concentración notificada y, por tanto, tampoco riesgos a la competencia. Consecuentemente resolvió no objetarla ni condicionarla.

2.

Las nuevas oportunidades abiertas con la desregulación de los servicios de distribución de gas natural, generación de energía eléctrica y de telecomunicaciones, han propiciado diversos tipos de alianzas estratégicas. Este es el resultado lógico de los elevados costos de acceso a estos sectores; principalmente en inversiones, experiencia, tecnología y conocimiento del mercado, así como de la necesidad de sumar diversas ventajas en cada uno de estos factores.

En esas condiciones, el éxito de la desregulación y, por tanto, la prestación eficiente de los servicios citados, depende en buena medida de la celebración de concentraciones. Sin embargo, la escala de las empresas, característica de los sectores desregulados, puede dificultar la promoción de la competencia y facilitar la realización de prácticas monopólicas, proporcionando ganancias exclusivas a las empresas concentradas, en detrimento de los beneficios que la desregulación debería ofrecer a los consumidores y a la sociedad en general. En situaciones como ésta, el funcionamiento de los mercados tendría que ser sustituido por la intervención de la autoridad reguladora.

Debe, sin embargo, señalarse que, en la situación actual de los sectores desregulados, las concentraciones generalmente favorecen la competencia o el desarrollo de la misma por estar vinculadas a la formación y entrada de nuevas empresas. Así, en el caso de los servicios telefónicos, la entrada de nuevos participantes permitirá el desarrollo de presiones competitivas en este sector, tradicionalmente dominado por una empresa. La participación privada en esquemas de cogeneración de energía eléctrica también tendrá efectos positivos en este mercado, al alentar el desarrollo de eficiencias en la Comisión Federal de Electricidad. Finalmente, la incorporación del sector privado en la prestación de servicios de distribución de gas requiere de la evaluación cuidadosa de los futuros participantes, en consideración al impacto en los mercados de combustibles industriales.

El análisis cuidadoso de las concentraciones citadas permite prevenir sus aspectos desfavorables y, por tanto, aprovechar la desregulación en beneficio de la sociedad. Con este fin, la legislación sectorial requiere generalmente la opinión favorable, por parte de la Comisión, para el otorgamiento de concesiones públicas y permisos. Apertura en los servicios de telecomunicaciones

El proceso de apertura a la competencia en los servicios telefónicos se consolidó con la aprobación de la Ley Federal de Telecomunicaciones (LFT) en 1995. Previamente a su expedición, diversos agentes económicos habían manifestado su interés en incorporarse a este sector. Sin embargo, la formalización de sus iniciativas dependía de la creación de un marco regulatorio que permitiera la obtención de concesiones

sobre bases transparentes, que garantizara los derechos de propiedad y el acceso amplio, desagregado y no discriminatorio a las redes de telecomunicaciones y finalmente que asegurara la interconexión entre todos los prestadores del servicio. A fin de contribuir al establecimiento de estas condiciones, necesarias para el desarrollo de la competencia en el sector, la Comisión trabajó estrechamente con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes en la formulación del anteproyecto de la LFT.

La orientación procompetitiva de la LFT y la decidida actitud de la Comisión en la aplicación de la legislación de competencia y en el cumplimiento de las responsabilidades que le asigna el ordenamiento citado, han alentado fuertemente la materialización de las iniciativas de las empresas interesadas en participar en este sector. El cambio en el entorno intensificó la competencia potencial sobre Telmex, en beneficio inmediato de los consumidores. Los signos de esta evolución favorable se aprecian en una mejor atención al público, la oferta de nuevos servicios y en la ampliación y modernización de la red telefónica.

El establecimiento y desarrollo efectivo de condiciones de competencia impuso nuevas responsabilidades y retos a la Comisión. En primer término, debió procurar que los procedimientos y criterios para el otorgamiento de concesiones no incluyeran restricciones artificiales a la entrada de nuevos prestadores de servicios telefónicos. A este respecto, la Comisión se ha manifestado sistemáticamente contra la limitación de competidores. Con este principio, la SCT otorgó concesiones a Avantel, Unicom, Alestra, Iusatel, Cableados y Sistemas, Marcatel, Miditel e Investcom.

Concluida la etapa anterior, la Comisión aplicó la Ley para prevenir concentraciones que disminuyeran o impidieran la competencia y la libre concurrencia. Estudió las notificaciones de las concentraciones entre Banco Nacional de México, S.A. de C.V., y MCI Communication Corporation, así como entre Valores Industriales, S.A.; Bancomer, S.A. y GTE International Telecommunication Incorporated, para constituir Avantel y Unicom, respectivamente. De igual forma, investigó la concentración entre Grupo Alfa y American Telephone and Telegraph Corporation, para crear Alestra. En estos tres casos, la Comisión se pronunció favorablemente. Sin embargo, condicionó a Alestra a informarle cuando alcanzara los umbrales previstos en la Ley para las concentraciones notificables.

La Comisión no impugna las concentraciones cuyos objetivos consisten en la integración de empresas eficientes, capaces de competir dentro del marco de la ley en los nuevos mercados. Los tres casos aprobados en 1995-96 reflejan adecuadamente la aplicación de esta política. En efecto, al incursionar en estas operaciones, los bancos aprovechan mejor sus redes internas y acceso a los mercados financieros con resultados favorables a la competencia, en un sector caracterizado hasta ahora por su bajo número de participantes. Este fenómeno también se ha observado en otros países

Por otra parte, la defensa del proceso de competencia y libre competencia obliga a la Comisión a analizar cuidadosamente el impacto en los servicios de larga distancia nacional de las concentraciones horizontales que se realicen en este sector. La misma atención requerirán las posibles alianzas con empresas extranjeras de telecomunicaciones que operen como monopolios en sus propios países.

El fortalecimiento de la competencia en los mercados nacionales y el desarrollo de la misma en el de telefonía, explican en parte la reestructuración corporativa del Grupo Carso, S.A. de C.V. Su escisión en dos nuevas sociedades, denominadas Carso Global Telecom, S.A. de C.V. e Invercorporación, S.A. de C.V., tiene como objetivo mejorar la administración en sus distintas áreas de negocios. De esta forma procurará el mejor desempeño del grupo en el sector cada vez más competido de las telecomunicaciones. Las concentraciones correspondientes a las nuevas empresas fueron aprobadas por la Comisión, por tratarse de reestructuraciones administrativas, sin riesgos para la competencia en los mercados en donde Carso participa.

Para concluir, sólo queda reiterar el reto que ya enfrentan la Comisión y las autoridades reguladoras en el establecimiento y desarrollo de mercados eficientes de telecomunicaciones. En el corto plazo, la estructura de este mercado experimentará un gran dinamismo. Seguramente surgirán nuevos oferentes o concentraciones entre empresas de telecomunicaciones de reciente creación, así como estrategias más sofisticadas para capturar y controlar mercados. Para ello, la Comisión se ha preparado a fin de procurar el bienestar de los consumidores y el acceso de las empresas a este servicio esencial, en las mejores condiciones de mercado.

Motorola Inc. / Mocel Inc. / Celcom Inc.

El 20 de junio de 1995, Motorola Inc. notificó un proyecto de concentración consistente en la adquisición u opción de compra del 100% de las acciones representativas de los capitales sociales de Mocel Inc. y Celcom Inc., respectivamente.

Las empresas integrantes de esta fusión participaban directa o indirectamente en Celular de Telefonía, S.A. de C.V. (Cedotel). Motorola era propietaria del 40% del capital de esta última. Por su parte, Mocel y Celcom eran accionistas de Grupo Corporativo del Norte, S.A. de C.V., propietario a su vez de valores representativos del capital de Cedotel. Como consecuencia de la transacción notificada, Motorola adquiriría el control de Cedotel.

El mercado relevante de esta operación corresponde a los servicios de telefonía celular prestados en la región IV (Monterrey, Saltillo, Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros), la cual está concesionada a Radiomóvil Dipsa, S.A. (Telcel) y Cedotel.

Hay que señalar que por razones técnicas sólo existen dos bandas para la telefonía celular. La "A" distribuida regionalmente a diversas

empresas, y la "B" concesionada en todas las regiones a Telcel. Esta situación limita los participantes en el mercado relevante a los dos operadores citados. Por tanto, la operación reportada por Motorola no implicaría cambios en la distribución del mercado, el cual se repartía en proporciones de 60 y 40% entre Telcel y Cedetel, respectivamente.

No obstante, la mecánica de concesionamiento del servicio celular no conduce a una competencia balanceada entre los participantes, por las ventajas que otorga al operador nacional. En este contexto, la capacidad y experiencia de Motorola contribuiría a fortalecer la competencia en el mercado relevante y en el sector de telecomunicaciones, por lo que la Comisión resolvió no objetar ni condicionar la concentración notificada.

Enserch de Monterrey, S.A. de C.V. / Compañía Mexicana de Gas, S.A. de C.V. / Operadora de Gas Cerralvo, S.A. de C.V. / Gas Natural de Apodaca, S.A. de C.V. / Gas Natural de Santa Catarina, S.A. de C.V. / Gas Automotores, S.A. de C.V.

El 27 de octubre de 1995, Enserch de México, S.A. de C.V. (Enserch) notificó su intención de adquirir el 49% de las acciones representativas de los capitales sociales de Compañía Mexicana de Gas, S.A. de C.V.; Operadora de Gas Cerralvo, S.A. de C.V.; Gas Natural de Apodaca, S.A. de C.V.; Gas Natural de Santa Catarina, S.A. de C.V. y Gas Automotores, S.A. de C.V. (las compañías).<sup>3</sup> Tras la resolución de la Comisión, Enserch informó que las acciones referidas serían adquiridas por su subsidiaria Enserch de Monterrey, S.A. de C.V. (E. Monterrey). En virtud de que esta modificación no alteraba los elementos sustanciales de la notificación original, el Pleno ratificó su resolución.

<sup>3</sup> Con excepción de Gas Automotores, S.A. de C.V., las otras compañías cuentan con permiso provisional para distribuir gas natural en la ciudad de Monterrey y su zona conurbada.

Por medio de este ordenamiento se otorgaron a esa Comisión facultades de regulación en la conducción, distribución y almacenamiento de gas natural.

Tanto Enserch Corporation (EC) como Enserch Development Corporation (EDC) son empresas estadounidenses que se dedican, entre otras actividades, a la adquisición, transporte, distribución y venta de gas natural, butano y propano en ese país. Ambas son propietarias de Enserch. A su vez, EDC y Enserch poseen el 0.01 y el 99.99% de las acciones representativas del capital social de E. Monterrey, respectivamente. Las subsidiarias mexicanas fueron creadas en 1995 para incursionar en el mercado nacional de gas natural, dado el proceso de apertura a la competencia de este sector.<sup>4</sup> No obstante, hasta la fecha de la notificación, Enserch y E. Monterrey no participaban en el mercado de este energético.

<sup>4</sup> La apertura en este sector inició en el primer semestre de 1995 con las Reformas a la Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en el ramo del petróleo. Asimismo, hacia finales de ese año se emitió el

Reglamento de Gas Natural y la Ley de la Comisión Reguladora de Energía.

El 75% del capital accionario de Compañía Mexicana de Gas, S.A. de C.V.; Operadora de Gas Cerralvo, S.A. de C.V. y Gas Natural de Santa Catarina, S.A. de C.V. era propiedad de dos accionistas mexicanos. A su vez, la primera empresa controlaba el 99% de las acciones de Gas Natural de Apodaca, S.A. de C.V., y Gas Automotores, S.A. de C.V. Los accionistas mayoritarios de estas compañías continuarían participando en las mismas después de la concentración.

Las compañías interesadas contaban con la autorización para distribuir gas natural en la zona metropolitana de Monterrey (ZMM), ya antes de la entrada en vigor del Reglamento de Gas Natural (RGN) en 1995. Con este fin disponían de una red de 223 kilómetros de ductos. A fin de continuar con sus operaciones bajo la nueva normatividad, tales compañías obtuvieron los permisos provisionales previstos en el RGN.<sup>5</sup> Los permisos definitivos (renovables indefinidamente por periodos de 15 años), podrían ser expedidos por la Comisión Reguladora de Energía (CRE) en los siguientes meses.

5 Los agentes económicos que se encontraran en el supuesto del primer párrafo del artículo 81/4 transitorio del RGN debían iniciar trámites dentro de los seis meses siguientes a la entrada en vigor del RGN. Tal era el caso de estas compañías. En efecto, conforme al artículo citado, "Las personas que estén realizando actividades de distribución de gas natural a la entrada en vigor (del RGN) ... podrán continuar realizando dichas actividades. La Comisión (Reguladora de Energía) les otorgará ... un permiso provisional por doce meses..."

La concentración tenía como objeto conjuntar capital, experiencia y tecnología; ampliar la red de ductos de gas natural en la ZMM; elevar la calidad en el servicio de suministro y mejorar la situación financiera de las compañías implicadas. Para definir el mercado relevante correspondiente, la Comisión tomó en cuenta la opción de sustituir el gas natural por combustóleo en la industria o por gas licuado de petróleo (gas LP) en hogares y comercios. En lo referente a la dimensión geográfica del mercado relevante, se concluyó que estaba delimitada por las zonas que se especificaban en los permisos. A reserva de lo que indicaran los permisos definitivos, el área de influencia de los notificantes se identificaba con la ZMM.

Con base en estas premisas, la Comisión determinó que el mercado relevante de la concentración correspondía a la distribución de gas natural, gas LP y combustóleo en la ZMM. En este contexto, se preveía, en el largo plazo, un aumento importante en la participación del gas natural, como resultado de su mayor efectividad en el cumplimiento de normas ecológicas, de la elevada eficiencia en su distribución y de la eventual eliminación de los subsidios gubernamentales al consumo de gas LP.

En virtud de las características de la distribución del gas natural, de la etapa inicial en que todavía se encuentra el desarrollo de este servicio y del marco regulatorio aplicable, la determinación del poder de los agentes económicos sobre el mercado relevante implicó un análisis en tres horizontes temporales:

- Corto plazo. Hasta la fecha de la notificación, los promoventes enfrentaban la competencia de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), de empresas privadas<sup>6</sup> y Pemex en la distribución de gas natural, gas LP y combustóleo. En el caso concreto del gas natural, las ventas de Compañía Mexicana de Gas, S.A. de C.V., y Gas Natural de Apodaca, S.A. de C.V., representaban menos del 30% del mercado, en términos de volumen; el resto correspondía a CFE y Pemex (hogares y ventas de primera mano a industria, respectivamente). A esta circunstancia había que agregar que el resto de las compañías no operaba en el mercado y que una proporción importante del gas consumido por la industria era proporcionado por Gas Industrial de Monterrey, S.A. de C.V. Esta empresa está constituida por grupos empresariales de la zona, que son sus clientes exclusivos. En estas condiciones, la concentración notificada no otorgaba un poder sustancial de mercado en el corto plazo.
- Mediano plazo. Las compañías implicadas podrían gozar de un periodo de exclusividad de cinco o doce años sobre la construcción del sistema de distribución y la recepción, conducción y entrega de gas natural, dependiendo del procedimiento que eligieran para obtener los permisos definitivos. Sin embargo, el RGN permitía ya la entrada al mercado de comercializadores, así como la construcción de ductos para el autoabastecimiento de gas. Estas facilidades, más la presencia de los distribuidores de gas LP y combustóleo podrían disminuir parcialmente el poder de mercado derivado de la exclusividad. En este contexto, el efecto procompetitivo de la comercialización y del autoabasto dependerían del acceso viable a las fuentes de abastecimiento fuera de la zona permitida e incluso del extranjero. Al tomar en cuenta estas consideraciones, la investigación permitió concluir que la adjudicación del permiso definitivo y, por tanto, del periodo de exclusividad correspondiente, otorgaría a los promoventes un poder sustancial sobre el mercado relevante.
- Largo plazo. Concluido el periodo de exclusividad, las compañías podrían enfrentar la competencia de otros distribuidores. Su entrada al mercado dependería de su capacidad técnica y experiencia para brindar un servicio eficiente y seguro conforme a las normas que estableciera la autoridad competente, así como de su acceso a los recursos requeridos por las inversiones en infraestructura. A pesar de estas restricciones, es de esperar que el poder de mercado de los promoventes disminuya en el largo plazo.

6 Ocho distribuidores de gas LP y Gas Industrial de Monterrey, S.A. de C.V. (empresa dedicada a la distribución de gas natural a industrias).

Con base en todo este análisis, la Comisión decidió no impugnar la concentración. Advirtió, sin embargo, que la posibilidad de realizar prácticas monopólicas en el mediano y largo plazos dependería de la evolución del poder sustancial de los promoventes sobre el mercado durante el periodo de exclusividad. Asimismo, tom- en cuenta que, conforme al artículo 81 del RGN, las tarifas podrían ser reguladas por la CRE, previa opinión de la CFC sobre las condiciones de competencia.

El Pleno resolvió no objetar la concentración, pero comunicó a los promoventes que, en virtud de que podrían obtener la exclusividad de la distribución en el mercado relevante por un periodo específico y con ello un poder sustancial sobre el mismo, debían notificar a la Comisión cualquier solicitud de permiso de distribución con exclusividad, así como cualquier cambio en la zona de influencia no contemplada en la presente transacción.

Cogeneración Mexicana, S.A. de C.V. / Cogentrix México, Inc. / Mecánica La Peña, S.A. de C.V. / Celanese, S.A. de C.V. / Messer Griesheim de México, S.A. de C.V. / Univex, S.A. de C.V.

El 28 de abril de 1996 la Comisión fue notificada del interés de Cogentrix México, Inc.; Mecánica La Peña, S.A. de C.V.; Celanese, S.A. de C.V.; Messer Griesheim de México, S.A. de C.V., y Univex, S.A. de C.V., en constituir la sociedad denominada Cogeneración Mexicana, S.A. de C.V. Esta nueva empresa tendría como actividades principales la generación de energía eléctrica y vapor, así como el suministro exclusivo de estos insumos a los agentes económicos participantes en la concentración; en otras palabras, desarrollaría los servicios de cogeneración previstos en el Reglamento del Servicio Público de Energía Eléctrica.

La operación notificada se sustentaba en la suma de experiencias, recursos y necesidades de los participantes. Sus capacidades e intereses, por ser complementarios, permitían el sano desarrollo de la nueva empresa en beneficio de los asociados. De esta forma, Cogentrix y La Peña contribuirían con la mayor parte del capital, así como con su experiencia en los sectores eléctrico y de bienes de capital. Cabe señalar que la primera es subsidiaria de Cogentrix Energy Inc. (líder en la industria eléctrica estadounidense), mientras que Celanese, Messer y Univex son grandes usuarios de energía eléctrica y vapor.

Cogeneración Mexicana prestaría sus servicios a las plantas de Celanese, Univex y Messer ubicadas en Querétaro, Celaya, Salamanca y Toluca. En esta zona, como en el resto del país, la Comisión Federal de Electricidad tiene una posición dominante. En estas circunstancias, aunque Cogeneración Mexicana no podía prestar servicios a terceros, su constitución favorecía el desarrollo de eficiencias, la competencia con la CFE y la apertura de este importante mercado.

En virtud de su efecto procompetitivo sobre el funcionamiento del mercado de servicio de energía eléctrica y de los beneficios que representaba para las empresas consumidoras, la Comisión resolvió no objetar ni condicionar la concentración notificada.

- 3.
4. La privatización de empresas públicas, con participación sustancial en los mercados relevantes respectivos originó la adopción de medidas que previenen concentraciones excesivas. Por ello, en las convocatorias y bases de licitaciones de empresas públicas se requiere a los participantes obtener la opinión favorable de la Comisión. Así, las concentraciones asociadas al proceso de privatización son notificadas obligatoriamente a la Comisión.

De esta forma, la Comisión contribuye a que la sociedad obtenga los beneficios previstos en la política de desincorporación de empresas públicas. Durante 1995-96 la Comisión evaluó, entre otros casos, a los participantes en las licitaciones públicas de terminales y Administraciones Portuarias Integrales y de la Unidad Pantaco de ANDSA. Privatización del sistema portuario mexicano

La estrategia de desincorporación del sistema portuario incluye, entre sus elementos principales, el establecimiento de condiciones de competencia en la prestación de servicios. Tales condiciones son indispensables para evitar la imposición de barreras artificiales de entrada, el desplazamiento indebido de competidores y el establecimiento de precios monopólicos. Sólo en ausencia de estas restricciones es posible desarrollar un sistema portuario competitivo; capaz de apoyar el crecimiento del país, vincular eficientemente los transportes terrestre y marítimo, e integrar la economía nacional a los mercados internacionales. Con este objetivo, la Comisión participó en el diseño de las convocatorias y bases de las licitaciones portuarias.

En el periodo 1995-96 se concursó la cesión parcial de derechos para usufructuar varias terminales e instalaciones portuarias especializadas en el manejo de carga, así como tres terminales de cruceros y las Administraciones Portuarias Integrales de Acapulco y Puerto Vallarta.

Entre los criterios de competencia incorporados en las convocatorias y bases, destaca la determinación de los siguientes mercados relevantes:

- Terminales e instalaciones portuarias de carga: prestación de servicios de carga, descarga, alijo, almacenamiento, estiba y acarreo en los litorales del Golfo de México, por un lado, y del Pacífico, por el otro.
- Terminales de cruceros: servicios para el movimiento de pasajeros y para la entrada y salida de embarcaciones en el ámbito geográfico de la isla de Cozumel.
- Administraciones portuarias integrales de Acapulco y Puerto Vallarta: principalmente servicios a embarcaciones locales dedicadas al entretenimiento y al turismo receptivo de cruceros, en la zona geográfica del litoral del Pacífico. En el caso de Acapulco, también tienen importancia los servicios de carga, descarga, alijo, almacenamiento, estiba y acarreo.

Además, las restricciones impuestas a los ganadores prohíben las concentraciones horizontales.

En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley y lo establecido en las convocatorias y bases de los concursos, la Comisión evaluó a los participantes en los concursos citados. De esta manera, verificó la inexistencia de concentraciones horizontales prohibidas e investigó los posibles riesgos a la competencia por concentraciones verticales. Con base en los estudios respectivos, no objetó ni condicionó a los participantes en los concursos de las terminales de cruceros y de las administraciones portuarias. En el caso de las terminales e instalaciones de carga se condicionó a algunos participantes y se objetó la participación de un grupo de agentes económicos. Por su relevancia y con fines ilustrativos, enseguida se describen las resoluciones correspondientes a las licitaciones.

Entre el ocho de junio y el seis de julio de 1995, la Comisión recibió notificaciones de 15 empresas y siete grupos<sup>7</sup> inscritos en los concursos correspondientes a la primera y segunda convocatorias emitidas por diversas Administraciones Portuarias Integrales (API)<sup>8</sup> para otorgar el uso, aprovechamiento y explotación<sup>9</sup> de las siguientes terminales e instalaciones portuarias:

7 Para los fines de esta descripción, se entiende por "grupo" la participación conjunta de diversos agentes económicos.

8 La relación de las empresas y grupos notificantes inscritos en los concursos correspondientes a la primera y segunda convocatorias se presenta en el apéndice, p.p. 117 y 118.

9 Mediante contratos de cesión parcial de derechos de concesión y la compra de bienes afectos al servicio de las terminales e instalaciones respectivas.

- Tres terminales para el manejo de contenedores en los puertos de Lázaro Cárdenas, Michoacán; Manzanillo, Colima, y Veracruz, Veracruz (TC-LC, TC-Man y TC-Ver, respectivamente).
- Dos terminales para usos múltiples en el puerto de Altamira, Tamaulipas (TUM-Alt-I y TUM-Alt-II).
- Dos terminales para usos múltiples en el puerto de Lázaro Cárdenas, Michoacán (TUM-LC-I y TUM-LC-II).
- Dos instalaciones portuarias para usos múltiples en Manzanillo, Colima (IUM-Man-I e IUM-Man-II).

La evaluación de los efectos de la adjudicación de estas terminales e instalaciones sobre el proceso de competencia y libre concurrencia, se efectuó en el contexto de las condiciones previstas en las convocatorias y bases de los concursos para proteger dicho proceso. Tales medidas se establecieron con la participación de la Comisión, que colaboró estrechamente con la autoridad sectorial en el diseño de un mecanismo de asignación procompetitivo; es decir, transparente, no discriminatorio y apegado a los filtros incorporados en la Ley para investigar las concentraciones y, en su caso, prevenir su objeto o efectos anticompetitivos. De esta suerte, en las convocatorias y bases estaban

implicitos los siguientes conceptos:  
Mercados relevantes. Consistentes en:

7. ) la prestación de servicios de carga, descarga, alijo, almacenamiento, estiba y acarreo en el área geográfica correspondiente al litoral del Golfo de México, y
8. ) en la oferta de los mismos servicios en el litoral del Pacífico.

Poder sustancial de mercado. A fin de limitar el poder de los cesionarios ubicados en cada litoral sobre los mercados relevantes respectivos, la adjudicación de los concursos quedó sujeta a:

- Sólo una terminal o instalación por cesionario en cada litoral (mercado relevante).
- Adicionalmente, se estableció que las personas físicas y morales relacionadas directa o indirectamente con las empresas ganadoras (cesionarias), no podrían optar por otra terminal o instalación en los litorales (mercados relevantes) donde operaran las cesionarias vinculadas a ellas.
- Restricción en la participación de los cesionarios en el capital social de las API.
- Restricción en la subcontratación por parte de los cesionarios.

Estas medidas simplificaron los procedimientos administrativos, dieron certidumbre a los participantes, facilitaron la coordinación entre las autoridades sectoriales y de competencia y contribuyeron a la aplicación de la Ley. Así, al investigar a los licitantes, la Comisión determinó y explicitó formalmente los mercados relevantes.

En cuanto al poder de mercado de los agentes económicos inscritos, la Comisión consideró que las restricciones impuestas en las convocatorias y bases eran suficientes para evitar concentraciones horizontales que representasen riesgos a la competencia. Con estas previsiones y las limitaciones impuestas a la participación de los posibles cesionarios en las API, los trabajos de la Comisión se orientaron, principalmente, hacia el análisis de las concentraciones verticales. En el caso de los transportes y de los servicios al comercio exterior, este aspecto es sumamente importante, ya que la integración de diversos modos de transporte y servicios conexos en una sola empresa o grupo, puede otorgarle capacidad para fijar precios, restringir la oferta y establecer barreras de entrada en perjuicio del resto de los agentes económicos.

Bajo estas consideraciones, la Comisión analizó detalladamente las propuestas de Transportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V. y Operadora de la Cuenca del Pacífico, S.A. de C.V. La primera participaba en el transporte marítimo, ferroviario y carretero, así como en la operación de terminales de uso particular y en la prestación de servicios portuarios. En la segunda, aparecían como accionistas un grupo de agentes aduanales con operaciones en Manzanillo, Colima.

Con base en el enfoque descrito y en las investigaciones efectuadas, el Pleno resolvió:

- No objetar las notificaciones de las empresas inscritas en los concursos correspondientes a la primera convocatoria (TC-LC, TC-Man, TC-Ver, TUM-Alt-I y TUM-Alt-II).
- No objetar las notificaciones de las empresas inscritas en los concursos correspondientes a la segunda convocatoria (TUM-LC-I, TUM-LC-II, IUM-Man-I y IUM-Man-II) advirtiendo a Operadora de la Cuenca del Pacífico, S.A. de C.V. que, de resultar ganadora de alguna de las instalaciones en Manzanillo, se abstuviera de vincular los servicios portuarios con los de despacho aduanero, mediante acciones anticompetitivas; tales como discriminación, condicionamiento de ventas y subsidios cruzados.

Los concursos mencionados concluyeron sin la adjudicación de TUM-Alt II, TC-LC e IUM-Man II. Para concesionar la primera terminal, la API de Altamira lanzó una nueva convocatoria, estructurada con los mismos lineamientos de las dos anteriores.

Las notificaciones presentadas por los cuatro grupos<sup>10</sup> inscritos en la licitación de TUM-ALT-II se analizaron siguiendo los criterios de los concursos previos. El Pleno resolvió objetar la notificación presentada por el grupo Ingenieros Civiles Asociados, S.A. de C.V. e International Container Terminal Services, Inc., en virtud de su relación con Internacional de Contenedores Asociados de Veracruz, S.A. de C.V.,<sup>11</sup> cesionaria de los derechos de la terminal de contenedores del puerto de Veracruz. Se evitó de esta forma una concentración horizontal en el mercado relevante del litoral del Golfo de México, que hubiera puesto en riesgo la competencia, afectando con ello a los usuarios de estos servicios.

<sup>10</sup> La relación de las empresas y grupos notificantes inscritos se presenta en el apéndice, p. 119.

<sup>11</sup> La terminal de contenedores de Veracruz (TC-Ver) fue adjudicada el 12 de julio de 1995 a Ingenieros Civiles Asociados, S.A. de C.V., e International Container Terminal Services, Inc. Posteriormente (25 de julio de 1995), estas empresas constituyeron la sociedad Internacional de Contenedores Asociados de Veracruz, S.A. de C.V., a quien cedieron los derechos que les correspondían como ganadoras de la terminal citada.

Desincorporación de bodegas de Almacenes Nacionales de Depósito, S.A. en la Unidad Pantaco

El 27 de junio de 1995 se publicó la convocatoria y bases para la licitación de las bodegas sujetas a régimen de propiedad en condominio, ubicadas en la Unidad Pantaco (Pantaco) de Almacenes Nacionales de Depósito, S.A. (ANDSA). La venta de este paquete de activos, condicionada a la creación del Puerto Interno y Centro de Actividades Logísticas Pantaco (PICALP), atendía a los objetivos de modernizar la infraestructura, eficientar los servicios de almacenamiento y alentar la participación privada en la prestación de los mismos. Para lograrlos era necesario, por un lado, comprometer a las empresas participantes en las

inversiones, desarrollo e integración de los servicios previstos en el PICALP y, por el otro, garantizar las condiciones de competencia y libre concurrencia que impulsaran la constante mejoría en la prestación de los servicios.

Dentro del sistema ANDSA, Pantaco tenía las funciones de distribución y abasto en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM). Para atender la demanda de este importante centro de comercialización y consumo, Pantaco dispone de una superficie aproximada de 55.8 hectáreas, 26.7 de las cuales estaban ocupadas por 112 bodegas, superficie privativa, y el resto por espacios e infraestructura de uso común. Pantaco es contigua a la terminal ferroviaria del mismo nombre y todas sus bodegas disponen de acceso al transporte ferroviario. Asimismo, estaba siendo equipada con un m-dulo aduanal. Por sus características, este conjunto constituye el centro de almacenamiento más grande de México, representando el 12% de la capacidad de ANDSA y el 6% del país.

Con la creación del PICALP, Pantaco se transformaría de un centro de almacenamiento para la distribución y el abasto de granos, en una unidad integral de servicios de logística, transporte y almacenamiento; complementada con recintos y almacenes fiscales, servicios financieros, de telecomunicaciones y demás actividades relacionadas. Para lograrlo, se puso en marcha un esquema que:

- Puso en venta 185,796 m<sup>2</sup>, correspondientes a 83 de las 112 bodegas sujetas al régimen de propiedad en condominio, así como la parte proporcional de las áreas de uso común (patios, construcciones generales, edificio para usos múltiples, casetas y básculas para ferrocarriles y camiones, calles internas, infraestructura de vías férreas, etc.). El área sujeta a licitación representaba el 69.6% de la superficie de almacenamiento de Pantaco. El resto permanecería como propiedad de ANDSA y de Ferrocarriles Nacionales de México, S.A.
- Obligaba a los cond-minos a invertir en infraestructura. La realización de este programa, así como la administración y coordinación del uso de las áreas comunes se efectuarían a través de un fideicomiso constituido en Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito.
- Facilitaba la inserción eficiente del transporte intermodal en la cadena de almacenamiento y distribución, aprovechando al máximo las ventajas de ubicación de Pantaco.
- Preveía la integración de servicios y la concurrencia de empresas especializadas en almacenamiento o actividades conexas, dentro de una misma área.

Con la creación del PICALP, Pantaco se adecuaría a las nuevas necesidades del país y de la ZMCM. Asimismo, se aprovecharían mejor sus instalaciones al facilitar la generación de economías de escala y alcance, así como de importantes sinergias. Por el contrario, la excesiva concentración en la prestación de estos servicios podría tener efectos anticompetitivos que mermarían e incluso podrían nulificar las eficiencias

proyectadas. Para evitarlo, la Comisión participó con las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial y de Hacienda y Crédito Público, en el diseño de un esquema de desincorporación que estableció límites a los participantes y destacó sus obligaciones legales en materia de concentraciones. En este sentido, el requisito de obtener la resolución favorable de la Comisión, incluido en las bases de la licitación, contribuyó a la aplicación eficaz de la Ley y, por tanto, a la mejor protección del proceso de competencia y libre concurrencia.

Con el fin de obtener la resolución citada, trece empresas y dos grupos<sup>12</sup> notificaron a la Comisión su interés en adquirir las 83 bodegas incluidas en la licitación y la parte proporcional de la superficie de uso común. El análisis de las transacciones propuestas y de la licitación permitieron definir el mercado relevante y evaluar el poder de mercado asociados a la adjudicación de los activos mencionados.

<sup>12</sup> Las empresas y grupos notificantes contaban con sus respectivas constancias de registro y calificación. La relación de las empresas y grupos notificantes se presenta en el apéndice, p.p. 119 y 120.

La Comisión determinó que los servicios del mercado relevante estaban constituidos por las actividades de manejo y almacenamiento de productos no perecederos. Entre ellas estaban comprendidas las de carga, descarga, consolidación y desconsolidación, así como las de guarda, custodia y conservación, todas integradas en un esquema logístico. Estos servicios se ofrecerían tanto en bodegas de custodia como en almacenes generales de depósito.

En su dimensión geográfica, el mercado relevante correspondía a la región de la ZMCM, en virtud de que los servicios descritos tienen un valor de "lugar" para el usuario, dada la logística de la movilización y comercialización de sus mercancías dentro de la ZMCM, hacia esta zona y desde esta región. En este sentido, los servicios que prestaría el PICALP y los que en particular ofrecerían las bodegas en licitación, sólo serían sustituibles por otras unidades que ofrecieran servicios similares en esta zona geográfica. De la investigación se desprende que los demás almacenes ubicados en la ZMCM sólo proporcionaban parcialmente los servicios que se integrarían en el PICALP.

A pesar de la inexistencia de sustitutos cercanos a los servicios del PICALP y de las fuertes inversiones que se requerirían para construir e integrar facilidades del mismo tipo, el poder de mercado de los participantes en este proyecto estaría fuertemente limitado por las restricciones impuestas en la adjudicación de las áreas de almacenamiento. Así, conforme a las bases de la licitación, cada empresa o grupo calificado sólo podía optar por la adquisición del 10% de la superficie del PICALP. En virtud de estas condiciones y del hecho de que cada cond-mino operaría en forma independiente, el esquema de desincorporación evitaría concentraciones riesgosas a la competencia y las presiones del mercado impulsarían a los agentes económicos a aprovechar las ventajas de la integración vertical, previstas en el PICALP, en beneficio de la sociedad y, en particular, de los usuarios.

El Pleno resolvió no objetar las transacciones promovidas ante la Comisión. Sin embargo, estableció las siguientes condiciones;

- La suma de las participaciones de Almacenadora México, S.A. de C.V., y Almex Jalisco, S.A. de C.V., no debería rebasar el 10% de la superficie total de las bodegas objeto de la licitación. La razón estribaba en que la primera era propietaria del 51% del capital de la segunda.
- Servicargo S.A. de C.V., y Agentes Aduanales para el Comercio Exterior, S.A. de C.V., deberían abstenerse de vincular los servicios de almacenamiento con los de despacho aduanero, mediante acciones anticompetitivas, como discriminación, condicionamiento de ventas y subsidios cruzados.

B. Reestructuraciones para enfrentar la crisis

C. La contracción económica ha puesto a prueba a la mayoría de las empresas nacionales. En términos generales, los negocios sufrieron fuertes reducciones en sus ventas e incrementos en sus costos; particularmente los financieros. Asimismo, el sistema bancario se vio afectado por el rápido crecimiento de la cartera vencida. En estas condiciones, la permanencia de las empresas más vulnerables es amenazada, adicionalmente, por cambios en la demanda adversos a sus productos o servicios. Surgen así modificaciones en las estructuras de los mercados como consecuencia de la salida de competidores y de las concentraciones realizadas para superar, entre otros, los problemas financieros.

En virtud de las pérdidas de bienestar social y de los riesgos que representa para la competencia la salida de competidores, la legislación de algunos países establece excepciones temporales en tiempos de crisis. En México esta situación no está explícita en la Ley. Sin embargo, este ordenamiento facilita a la Comisión el establecimiento de medidas que salvaguardan o fortalecen la competencia sin perjuicio de la realización de concentraciones con objetivos de saneamiento financiero.

1. Reestructuración del sistema financiero
2. El sistema bancario mexicano comenzó a mostrar problemas de insuficiencia de capital desde 1993, como consecuencia del rápido crecimiento de la cartera vencida. También desde entonces, un grupo de instituciones financieras venía operando con graves problemas, actuando en algunos casos al margen de las regulaciones establecidas. Para corregir esta situación, diversas instituciones recibieron créditos del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa) y fueron intervenidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Los bancos intervenidos entre 1994 y 1995 fueron Banco Unión, Cremi, Banpaís e Inverlat. Efectuado su saneamiento financiero, la intervención de la CNBV concluiría con la búsqueda de nuevos inversionistas. En estas condiciones, la Comisión fue notificada en 1995 sobre la intención de licitar Aseguradora Mexicana S.A. de C.V. (Asemex), integrante del grupo Asemex-Banpaís. Más adelante se presenta la resolución de la Comisión sobre esta materia.

La debilidad del sistema bancario nacional se acentuó con la crisis surgida en diciembre de 1994. La devaluación del peso, el aumento en las tasas nominales de interés, la contracción económica y el sobreendeudamiento de empresas y familias deterioraron la calidad de la cartera, provocando un drástico aumento en el vencimiento de la misma. Esta situación contribuyó sustancialmente a disminuir la capitalización de la banca. Así, en febrero de 1995 el índice correspondiente descendió a un nivel inferior al 8 por ciento.

El riesgo de insolvencia del sistema bancario se enfrentó oportunamente por las autoridades financieras con diversas medidas. Entre ellas conviene destacar los Programas de Capitalización Temporal (Procapte) y de Fortalecimiento de Capital con Compra de Cartera, así como las reformas legales a la estructura de capital de los bancos, dirigidas a facilitar la capitalización de las instituciones financieras.

El Procapte ha contribuido de manera significativa al manejo de los problemas financieros de los bancos más debilitados. Ha facilitado también su permanencia en el mercado, impidiendo su concentración en unas cuantas instituciones. Sin embargo, ante la eventual incapacidad de los bancos apoyados por Procapte para cubrir sus obligaciones subordinadas, Fobaproa tendría que colocar las acciones respectivas entre nuevos inversionistas. En este caso, la Comisión tendría que prevenir la realización de concentraciones indebidas, a fin de evitar prácticas monopólicas contrarias a los intereses de los usuarios de la banca.

El Programa de Fortalecimiento de Capital con Compra de Cartera y las reformas legales a la estructura de capital de los bancos han facilitado el saneamiento financiero, al estimular las aportaciones de recursos frescos por los socios u otros agentes económicos privados, nacionales y extranjeros. En virtud de que las transacciones correspondientes constituyen concentraciones en términos de la Ley, dependiendo de sus montos, están sujetas a la aprobación de la Comisión. En estas circunstancias se encontraban las concentraciones entre Grupo Financiero Probursa, S.A. de C.V. y BBV International Investment Corporation, así como las de Grupo Financiero Bital, S.A. de C.V. con Banco Comercial Portugués, S.A. y Banco Central Hispanoamericano, S.A.

Por otra parte la adquisición de acciones de Grupo Financiero Bancomer S.A. por el Banco de Montreal contribuyó a consolidar las finanzas del grupo y facilitó la capitalización de Bancomer. También esta concentración fue notificada a la Comisión en su oportunidad.

Enseguida se describen las resoluciones de la Comisión en los casos de los últimos bancos citados y de Asemex.

Grupo Financiero Probursa, S.A. de C.V. / BBV International Investment Corporation Grupo Financiero Bital, S.A. de C.V. / Banco Comercial Portugués, S.A. / Banco Central Hispanoamericano, S.A.

Las inversiones de BBV en Probursa y de Comercial Portugués y Central Hispano-americano en Bital se efectuaron al amparo de las reformas legales a la estructura de capital de las instituciones bancarias. La primera transacción consistió en la capitalización de Probursa por medio de un aumento de hasta el 70% en la participación de BBV. De esta forma, Probursa se convertiría en filial del banco español. La segunda operación se notificó como una emisión de obligaciones subordinadas convertibles en acciones series "A" y "B", cuyas dos terceras partes serían adquiridas por Comercial Portugués y Central Hispanoamericano, en partes iguales. Realizada esta transacción, las participaciones de cada uno de los bancos extranjeros en Bital ascenderían a cerca del 20 por ciento.

El mercado relevante correspondiente a estas operaciones consiste en los servicios financieros, bancarios y no bancarios ofrecidos en el territorio nacional. La estructura de dicho mercado no presenta índices de concentración elevados, a pesar de que tres instituciones, distintas de las notificantes, tienen una participación agregada del 50 por ciento.

En virtud de lo anterior y de que estos bancos extranjeros no participaban anteriormente en el mercado mexicano, las operaciones notificadas no otorgaban un poder sustancial sobre el mercado relevante. Al contrario, gracias a la inyección de capital, Probursa y Bital recuperarían o aumentarían su capacidad competitiva. Así, Probursa emprendería la expansión de sus servicios en la banca al menudeo y Bital reiniciaría su agresivo programa de apertura de sucursales, suspendido desde noviembre de 1994.

Dado el efecto procompetitivo de las concentraciones descritas y sus consecuentes beneficios a los ahorradores y usuarios del crédito bancario, la Comisión resolvió no objetarlas ni condicionarlas. De esta forma, además de contribuir al fortalecimiento del sistema financiero, favoreció el desarrollo de mercados menos concentrados y más competidos.

Licitación de Aseguradora Mexicana, S.A. de C.V.  
Licitador: Grupo Financiero Asemex-Banpaís, S.A. de C.V.  
Licitantes: Grupo Nacional Provincial, S.A. de C.V.; Seguros Comercial América, S.A. de C.V.; Valores Monterrey Aetna, S.A., y Liberty de México Seguros, S.A.

El 21 de febrero de 1996, Asemex-Banpaís (Banpaís) notificó su interés en vender el 70% de las acciones representativas del capital social de Aseguradora Mexicana, S.A. de C.V. (Asemex). El 30% restante pertenece a Petr-leos Mexicanos (Pemex) y a la Comisión Federal de Electricidad (CFE), quienes son, además, clientes importantes de esta aseguradora. La transacción se efectuaría por medio de licitación, conforme al calendario presentado a la Comisión.

La operación notificada era consecuencia de diversas dificultades enfrentadas por Banpaís, intervenido por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en marzo de 1995. Durante el mismo mes, Banpaís obtuvo

un crédito de Fobaproa, otorgando para ello en garantía los títulos representativos del 70% del capital pagado de Asemex. Finalmente, el saneamiento financiero de Banpaís condujo a la venta de las acciones mencionadas.

Dentro de los plazos previstos en las bases de la licitación, notificaron su participación Grupo Nacional Provincial, S.A. de C.V.; Seguros Comercial América, S.A. de C.V.; Valores Monterrey Aetna, S.A. y Liberty de México Seguros, S.A.

El mercado relevante de la concentración radica en los servicios de seguros de vida; accidentes y enfermedades y daños, ofrecidos en el territorio nacional. En este contexto, la importancia de Asemex y de las empresas licitantes puede caracterizarse con los siguientes datos:

- Con la sola excepción de Liberty de México, las licitantes y Asemex constituyen las cuatro aseguradoras más grandes del país, alcanzando una participación conjunta del 64.1% en el mercado relevante.
- Las participaciones individuales en el mercado relevante de las tres licitantes con mayor presencia en el mismo variaban del 11.4 al 20.7%. Con la concentración notificada, el nuevo porcentaje se ubicaría entre el 25.9 y el 32.1%. En el caso de Liberty de México, la transacción no alteraría sustancialmente la estructura del mercado.
- A diferencia de los tres licitantes con mayor presencia en el mercado, Asemex tiene una participación marginal en vida, y media en accidentes y enfermedades. En cambio, tiene el mayor peso en daños, que representan el 23.9% de sus ventas. Esta situación se explica por el favorable acceso de esta aseguradora al mercado del sector público.

Las participaciones en el ramo de daños de las tres licitantes mayores también son significativas, ya que oscilan entre el 8.9 y el 18.4%. Con la concentración, estos se incrementarían a 27.7 y 42.3%, respectivamente, siempre y cuando la ganadora en la licitación conservara el mercado del sector público, hasta ahora cautivo en Asemex.

La competencia en el mercado relevante se ha intensificado durante los últimos años como resultado de las modificaciones a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y de las adecuaciones a la misma derivadas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Las reformas han facilitado la entrada de nuevas empresas nacionales y extranjeras y han eliminado regulaciones que dificultaban el funcionamiento del mercado. Estas presiones de índole procompetitiva se sentirán con mayor fuerza en el mediano plazo, afectando el poder de mercado de las compañías aseguradoras.

En virtud del fortalecimiento de las condiciones de competencia en el mercado relevante y de que la concentración notificada no constituye en sí misma un riesgo al proceso de competencia, la Comisión resolvió no

objetar su realización por cualquiera de los licitantes. Sin embargo, advirtió que llevaría al cabo las acciones pertinentes, para garantizar que la contratación de seguros por el sector público se diera en condiciones equitativas.

Grupo Financiero Bancomer, S.A. / Valores Monterrey Aetna, S.A. de C.V. / Banco de Montreal

El 22 de febrero de 1996, la Comisión fue informada sobre una concentración proyectada por Grupo Financiero Bancomer, S.A. (GFB), Valores Monterrey Aetna, S.A. de C.V. y Banco de Montreal. La operación consistiría en la adquisición de 20% de las acciones de GFB por parte del Banco de Montreal.

Esta transacción se inscribía dentro de los compromisos de capitalización de Bancomer. Con esta perspectiva, Banco de Montreal y GFB convinieron una alianza estratégica de largo plazo, cuya realización implicaría una capitalización significativa de GFB y Bancomer.

El objetivo principal de esta alianza consistía en identificar y buscar áreas de negocios, en donde la asociación de ambas empresas facilitara la instrumentación de soluciones completas y adecuadas a las necesidades de sus clientes. Además, la alianza facilitaría a GFB y Banco de Montreal el desarrollo de nuevos productos y servicios en Estados Unidos y Canadá, gracias a la posición de este último en esos países. De esta forma, las dos instituciones financieras buscaban adaptarse a las oportunidades surgidas en el ámbito del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

La Comisión tomó en cuenta que la concentración notificada tenía claros propósitos de fortalecimiento financiero, apegados a los compromisos de capitalización de Bancomer. Asimismo, consideró que la alianza estratégica facilitaría el legítimo crecimiento de esta institución en la zona del tratado, sin implicar modificaciones en la estructura del mercado relevante de los servicios financieros ofrecidos en el territorio nacional, ni en las condiciones de competencia del mismo. Resolvió por tanto no objetarla ni condicionarla.

3. Saneamiento financiero de empresas
4. Enseguida se presentan los casos de tres concentraciones llevadas a cabo para superar las dificultades financieras de un grupo de líneas aéreas, de una cadena comercial y de un grupo hotelero. En todos ellos las resoluciones de la Comisión tuvieron beneficios evidentes para la sociedad al conservar condiciones de competencia, sin perjuicio de la recuperación o de la superación de las dificultades coyunturales de las empresas afectadas.

Corporación Internacional de Aviación, S.A. de C.V. / Aerovías de México S.A. de C.V. / Corporación Mexicana de Aviación, S.A. de C.V.

El 25 de mayo de 1995, Corporación Internacional de Aviación, S.A. de C.V.<sup>13</sup> (Cintra), Aerovías de México S.A. de C.V. (Aeroméxico) y

Corporación Mexicana de Aviación, S.A. de C.V. (Mexicana) notificaron su interés en realizar una concentración. ésta consistía en la adquisición de las acciones de Aeroméxico y Mexicana por parte de Cintra, que en lo sucesivo tendría el control de ambas compañías y de sus subsidiarias. La operación se llevaría a cabo en tres etapas. En las dos primeras, Aeroméxico y Mexicana intercambiarían acciones con Cintra, y en la última se exploraría la posibilidad de que las subsidiarias de estas empresas aéreas se integraran al patrimonio de la tenedora.

13 Originalmente notificada como Univías, S.A. de C.V. El cambio de denominación social a Cor-poración Internacional de Aviación, S.A. de C.V. se efectuó el 23 de octubre de 1995 y fue informado a la Comisión el 27 del mismo mes y año. Hecha esta aclaración, durante la descripción de este caso siempre se hará referencia a la última denominación.

A esta concentración antecedió la adquisición del control de Mexicana por Aeroméxico, autorizada por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) antes de la entrada en vigor de la Ley. El recrudecimiento de los problemas económicos y financieros de dichas aerolíneas condujo al control de las mismas por los bancos acreedores. Así, en la fecha de la notificación, estas instituciones poseían más del 60% del capital de Aeroméxico,<sup>14</sup> quien a su vez controlaba, directa o indirectamente, el 54.6% del capital social de Mexicana.

14 Integrado por acciones propiedad de Bancomer, Fideicomiso de Bancos (nueve instituciones) y Fideicomiso Banamex.

Antes de esta notificación, el binomio Aeroméxico-Mexicana presentaba un alto grado de integración horizontal y vertical. La primera tenía como subsidiarias o asociadas a Aeromexpress, Aerolitoral y Aeroperú, y la segunda a Aerocaribe, Aerocozumel, Aeromonterrey y Aerolibertad. Además, Aeroméxico y Mexicana participaban conjuntamente, por medio de SEAT, en la prestación de algunos servicios complementarios en aeródromos civiles y, a través de Sertel y Sabre, en la oferta de sistemas computarizados de reservaciones aéreas. Asimismo, ambas compañías participaban separadamente en otros negocios relacionados con diversas actividades conexas a los servicios aéreos o a sus operaciones.

Cintra fue constituida por iniciativa de los bancos acreedores con la finalidad de llevar a cabo el saneamiento financiero de Aeroméxico y Mexicana. De esta suerte, al efectuarse la concentración, se constituiría en una entidad corporativa con carácter de tenedora pura y de controladora, registrada en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. Entre los objetivos de Cintra se encontraban, además de solucionar las dificultades financieras de Aeroméxico y Mexicana, los de servir de instancia armonizadora entre accionistas y acreedores de ambas empresas y de promover la inyección de recursos a las mismas. En otras palabras, con la concentración se llevaría a cabo la reestructuración corporativa necesaria para fortalecer las finanzas de las dos líneas aéreas y garantizar su sobrevivencia. Esta medida no implicaba

modificaciones en la integración vertical y horizontal de Aeroméxico y Mexicana.

En el sentido más amplio, la concentración se relaciona con la oferta de servicios de transporte. Sin embargo, su mercado relevante se limita a los servicios de transporte aéreo regular de carga y de pasajeros, dada la lejana sustituibilidad entre este medio y los demás modos de transporte. El límite máximo de la dimensión geográfica de dicho mercado corresponde al territorio nacional, dada la participación marginal de Aeroméxico y Mexicana en el mercado internacional.

Al analizar el poder de los promoventes sobre el mercado relevante, la Comisión tomó en cuenta el efecto observado en dicho mercado durante los años en que Aeroméxico y Mexicana han estado vinculadas. En este sentido, destacan los siguientes elementos:

- Las aerolíneas notificantes alcanzaban una participación conjunta de mercado del 65.3%, según los pasajeros transportados. La compañía que les sigue en importancia (TAESA) registró un porcentaje del 13.5%, inferior al 37.3 y 28% de Aeroméxico y Mexicana, respectivamente. La fuerte presencia de estas dos empresas no ha impedido que, durante los últimos años, sus competidores hayan pasado a ocupar lugares significativos en el mercado relevante. Para preservar el nivel de competencia que existe actualmente es indispensable mantenerlas separadas.
- Como consecuencia de la revisión del marco regulatorio, se incrementaron notablemente el número de participantes y la oferta de los servicios aéreos. En efecto, durante 1993 las empresas regionales pasaron de 11 a 13, y las ciudades atendidas con vuelos nacionales de 59 a 61. Sin embargo, no todas las empresas troncales desarrolladas al amparo de la desregulación lograron mantenerse competitivas durante la crisis. Esto explica su reducción de seis a cinco durante el periodo citado.
- Las condiciones de competencia prevalecientes permitieron sensibles reducciones en las tarifas de rutas como México-Guadalajara, México-Monterrey, México-Mérida, Monterrey-Cancún y Guadalajara-Tijuana. Empero, los beneficios de la competencia no se han extendido plenamente hacia las rutas menos atractivas que, sin embargo, es necesario mantener a pesar del poco interés de los nuevos participantes. El fortalecimiento y la ampliación de las condiciones de competencia requiere del mantenimiento del número de oferentes y de los servicios prestados por los mismos. El retiro de Aeroméxico o Mexicana tendría, por tanto, efectos negativos en el funcionamiento de los mercados. La integración comercial de ambas empresas llevaría a resultados similares.
- La entrada de nuevos competidores nacionales y la ampliación de las empresas establecidas está limitada por la magnitud de las inversiones requeridas y las dificultades para financiarlas. Adicionalmente, las prácticas de mercadotecnia normalmente utilizadas para asegurar la fidelidad de las agencias de viajes y de los consumidores finales, aunque generalmente legítimas, elevan

los costos de entrada a este mercado. Esta situación favorece la posición de todas las empresas que ya operan en el mercado.

El análisis del mercado relevante y del poder de los agentes económicos participantes permitió concluir que la competencia resultaría afectada con el debilitamiento o la desaparición de Aeroméxico o Mexicana. Por tanto, resultaba pertinente facilitar la reestructuración financiera y administrativa que las llevara a niveles adecuados de eficiencia e hiciera posible la recuperación de las deudas capitalizadas. No obstante, la supresión de los riesgos anticompetitivos de esta concentración requerían del establecimiento de medidas que garantizaran el desempeño comercial independiente de Aeroméxico y Mexicana.

El Pleno de la Comisión no objetó, pero sí condicionó la operación al cumplimiento de medidas que permitieran prevenir o, en su caso, corregir oportunamente los aspectos o desarrollos anticompetitivos de la concentración. Las condiciones impuestas fueron, entre otras, las siguientes:

- La reestructuración administrativa quedó sujeta a la obligación de llevar la contabilidad por separado y administrar independientemente cada una de las dos empresas, mediante sus respectivos consejos de administración.
- Prevenir los actos anticompetitivos por medio de un agente consultor, designado por la Comisión, el cual analizaría regularmente el cumplimiento de las condiciones establecidas y elaboraría dictámenes periódicos<sup>15</sup> sobre las condiciones de competencia.

15 La Comisión, dentro del entorno y dinámica de la industria, considerará toda la información que juzgue necesaria, además de las evaluaciones y análisis que efectúe el agente consultor. Asimismo, tomará en cuenta indicadores basados en diversos elementos que permitan identificar los niveles de competencia. Entre éstos se encuentran los siguientes: participación de los promoventes y sus subsidiarias en el mercado; evolución de las tarifas y de la relación precio-costos; prácticas comerciales; programas de código compartido; indicadores de calidad, seguridad y permanencia del servicio e indicadores de la evolución de otras empresas.

Corregir oportunamente eventuales prácticas anticompetitivas mediante:

- El establecimiento de tarifas entre la Comisión y la SCT, cuando a juicio de la CFC no existan condiciones de competencia;
- La suspensión inmediata de las prácticas contrarias a la Ley detectadas por la Comisión;
- El establecimiento de acuerdos entre la Comisión y la SCT para la aplicación de medidas que preserven o reestablezcan condiciones de competencia;
- La cooperación de los promoventes en la conservación o perfeccionamiento de un ambiente de competencia y,

- La disolución total o parcial, en caso extremo, de la concentración.

Grupo Situr, S.A. de C.V. / Host Marriot Corporation Airport Inc. / Aeropuerto Shareholder, Inc.

En diciembre de 1995, la Comisión fue notificada sobre una concentración proyectada entre Grupo Situr, S.A. de C.V.; Host Marriot Corporation Airport, Inc.; Aeropuerto Shareholder, Inc. y Elcrisa, S.A. de C.V. La operación consistiría en la asociación de Situr, Marriot y Shareholder para constituir Elcrisa, que adquiriría los hoteles Continental Plaza Aeropuerto y Polanco, propiedad de Situr. La medida contribuiría a sanear la situación financiera de Situr y haría posible la conclusión y puesta en operación del hotel en Polanco.

El mercado relevante de la concentración notificada corresponde al de los servicios de hotelería y actividades conexas ofrecidos en la Ciudad de México. La Comisión estimó que la participación de Elcrisa tendría un peso menor en la oferta hotelera. Asimismo, la investigación permitió determinar que Marriot y Shareholder no participaban en el mercado relevante. Con estas condiciones la concentración contribuiría a resolver las dificultades financieras de Situr y permitiría el pleno aprovechamiento de los activos citados sin poner en riesgo el proceso de competencia y libre concurrencia. En consecuencia, la Comisión resolvió no objetarla ni condicionarla.

Grupo Gigante, S.A. de C.V / Banco Nacional de México, S.A. / Seguros Inbursa, S.A. de C.V. / Banco Inbursa, S.A.

Entre el 30 de abril y el 2 de mayo de 1996, la Comisión recibió tres notificaciones sobre las intenciones de compra de acciones representativas del capital social de Grupo Gigante, S.A. de C.V. por parte de Banco Nacional de México, S.A.; Seguros Inbursa, S.A. de C.V. y Banco Inbursa, S.A., respectivamente. Las transacciones tenían como objeto la capitalización de Gigante.

El monto de las operaciones citadas no implicaba el control de Gigante por parte de las instituciones financieras mencionadas. Asimismo, por la diversidad en los giros de las promoventes, dichas transacciones no afectaban la estructura ni las condiciones de competencia de los mercados donde concurrían. Por estas razones, la Comisión resolvió no objetarlas ni condicionarlas.

### III. PRÁCTICAS MONOPÓLICAS Y OTRAS RESTRICCIONES A LA COMPETENCIA

La protección del proceso de competencia y libre concurrencia mediante la eliminación de prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento de los mercados, procura la participación amplia, equitativa y no discriminatoria de todos los agentes económicos. Las acciones de la Comisión en este sentido facilitan el desempeño de las empresas eficientes, suprimen obstáculos a la generación de empleos, promueven la integración económica del país y contribuyen a elevar el bienestar de los consumidores. Los logros alcanzados durante 1995-96 revelan avances significativos respecto de los dos ejercicios anteriores:

- La suma de denuncias e investigaciones de oficio concluidas en 1995-96 aumentó 56.3% con respecto al ejercicio precedente.
- El 46% de las denuncias concluidas en el periodo que cubre este informe terminó con resolución del Pleno.<sup>1</sup> El 54% restante fueron desechadas<sup>2</sup> o terminadas por desistimiento. Estos resultados representan un progreso importante frente a los ejercicios 1993-94 y 1994-95. En estos periodos las denuncias resueltas por el Pleno representaron el 4.8 y 16.7%, de los totales concluidos, en tanto que los casos terminados por desechamiento y desistimiento registraron una participación superior al 80% en los dos primeros años de labores.

1 El Pleno resuelve todos los casos admitidos a trámite cuya investigación fue concluida. El desechamiento de las denuncias notoriamente improcedentes es acordado por el Presidente y el Secretario Ejecutivo de la Comisión.

2 En todos los casos se refieren a denuncias desechadas por notoriamente improcedentes.

En el 58% de las denuncias resueltas durante 1995-96, la Comisión ordenó la suspensión de la práctica monopólica y, en su caso, aplicó las sanciones previstas en la Ley. Las investigaciones de oficio desahogadas en el presente ejercicio registraron un incremento del 20% con respecto al periodo previo. Cabe señalar que del total terminado en 1995-96, el 92% correspondió a resoluciones que corrigieron y, en su caso, sancionaron las prácticas o medidas anticompetitivas.

El combate de las prácticas monopólicas absolutas tiene una alta prioridad. Esta política, fundada en la prohibición per se prevista en la Ley, toma en cuenta la probada ineficiencia y daño social de los arreglos de precios y cantidades entre competidores. En efecto, la experiencia nacional e internacional demuestra que la colusión entre oferentes conduce a precios mayores y a cantidades inferiores a las de competencia. Al eliminar estas conductas, la Comisión contribuye al mejor aprovechamiento de los recursos del país y al bienestar de los consumidores.

Las prácticas monopólicas absolutas sancionadas durante 1995-96 correspondieron, en la mayoría de los casos, a convenios de precios entre oferentes competidores. Cabe mencionar los acuerdos celebrados por un grupo de distribuidores de huevo del Distrito Federal, por la Asociación Mexicana de Agentes de Carga, A.C. y los Agentes Aduanales de Cancún, A.C. La orden de suspender tales prácticas protege a los consumidores contra el establecimiento de precios monopólicos en un bien de consumo básico y beneficia con tarifas más bajas a los usuarios de los servicios prestados por los agentes citados. Además, la Comisión sancionó la concertación de posturas en

licitaciones públicas promovida por un grupo de industriales en contra de Pemex Exploración y Producción. En todos los casos se impusieron las multas previstas por la Ley.

Las prácticas monopólicas relativas fueron combatidas con efectividad. Durante el periodo que cubre este informe, se suprimieron y sancionaron diversos actos y arreglos cuyo objeto era desplazar indebidamente a otros agentes económicos del mercado o impedirles sustancialmente su acceso al mismo. éstos consistieron en denegación de trato, boicot y otras conductas ilícitas previstas de manera genérica en la Ley. Las resoluciones adoptadas por el Pleno en 1995-96 son de particular interés, por sentar precedentes en cuanto a los actos anticompetitivos efectuados por organizaciones laborales y a la determinación de conductas monopólicas genéricas incluidas en la fracción VII del artículo 10 de la Ley.

Con la eliminación del boicot y denegación de trato, efectuados por la Unión de Voceadores y Expendedores del Puerto de Veracruz y la Unión de Voceadores y Expendedores de la Prensa Miguel Hidalgo, en Durango, Dgo., se suprimieron barreras de entrada a nuevos participantes. Por otra parte, la suspensión de las prácticas realizadas por Distribuidora C-nsul, S.A. de C.V. y Mabesa, S.A. de C.V., para desplazar indebidamente a Singer Mexicana, S.A. de C.V. y a Manufacturera Electr-nica Sim, S.A., beneficia a los consumidores al preservar opciones en el mercado de electrodomésticos.

La resolución de la Comisión sobre la denuncia de depredación de precios presentada por Chicles Canelís en contra de Chicle Adams, S.A. de C.V., ilustra sobre los criterios empleados por la Comisión para determinar este tipo de prácticas, al amparo de la fracción VII del artículo 10 de la Ley. Asimismo, establece lineamientos contables específicos para tratar estos casos en el futuro, con lo que se da una mayor certidumbre a los agentes económicos.

En los artículos 14 y 15 de la Ley se faculta a la Comisión para vigilar la observancia de la fracción V del artículo 117 constitucional. En éste se establece que "Los Estados no pueden en ningún caso+ prohibir ni gravar, directa ni indirectamente, la entrada a su territorio, ni la salida de él a ninguna mercancía nacional o extranjera". Conforme al artículo 15 de la Ley, la Comisión podrá, en su caso, señalar la existencia de esas restricciones mediante declaratoria publicada en el Diario Oficial de la Federación. Con estos fundamentos, en 1995-96 se declar- la existencia de restricciones a la entrada de flores procedentes de otras entidades de la República al estado de Sinaloa.

Los actos de las autoridades públicas que disminuyen el proceso de competencia y libre concurrencia son contrarios al objeto de la Ley. Con su eliminación o corrección, se promueve la participación de los agentes económicos sobre bases amplias, equitativas y no discriminatorias, y se suprimen barreras administrativas al funcionamiento eficiente de los mercados. Durante 1995-96 la Comisión determinó la presencia de algunas restricciones a dicho proceso en los estados de Oaxaca y México. Para corregirlas hizo las recomendaciones pertinentes a las autoridades locales.

A.

Singer Mexicana, S.A. de C.V.; Manufacturera Electr-nica Sim, S.A. de C.V. y Grupo Bler de México, S.A. de C.V., Vs. Vitro, S.A.; Distribuidora C-nsul, S.A. de C.V. y Mabesa, S.A. de C.V.

Singer Mexicana, S.A. de C.V.; Manufacturera Electr-nica Sim, S.A. de C.V., y Grupo Bler de México S.A. de C.V., denunciaron<sup>3</sup> a Vitro, S.A.; Distribuidora C-nsul, S.A. de C.V. y Mabesa, S.A. de C.V., por la realización de presuntas prácticas o concentraciones anticompetitivas consistentes en:<sup>4</sup>

3 Las denuncias de Singer Mexicana, S.A. de C.V. y Manufacturera Electr-nica Sim, S.A. de C.V. fueron presentadas el 17 de diciembre de 1993. Grupo Bler de México S.A. de C.V. interpuso su denuncia el 11/4 de febrero de 1994.

4 Los hechos denunciados, indicados en los incisos a., b. y c. fueron presentados por Singer y los correspondientes a los incisos d., e. y f. por esa empresa y Sim. Las quejas de Bler se refieren a restricciones en el abasto por parte de las denunciadas.

- a. Instrumentación, por parte de Mabe, de una política restrictiva al abasto oportuno de refrigeradores de las marcas Singer y Mabe, en contra de Singer.
- b. Terminación injustificada y unilateral de relaciones comerciales por Mabe en perjuicio de Singer.
- c. Expulsión de Singer de la Asociación Nacional de Fabricantes de Aparatos Domésticos, A.C. (ANFAD).
- d. Denuncia de prácticas desleales de comercio internacional contra las importaciones de refrigeradores provenientes de Corea, a fin de desplazar a Singer y Sim del mercado.
- e. Celebración de acuerdos comerciales y alianzas estratégicas entre las empresas denunciadas y fabricantes estadounidenses de electrodomésticos.
- f. Participaciones accionarias de Mabe y Vitro en empresas filiales que sólo en apariencia son de otros agentes económicos.
- g. Celebración de contratos entre C-nsul y Vitromatic con minoristas (Salinas y Rocha, S.A. y Errsa), con los que las primeras otorgaban un descuento del 2% a las últimas, condicionado a la no venta de electrodomésticos fabricados fuera de la región del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Tanto Singer como Sim se dedican a la comercialización de refrigeradores y estufas. Con este fin, importan refrigeradores coreanos y se dedican a la intermediación de marcas nacionales. Además, Singer ofrece marcas propias (Singer y Premier by Singer), cuya manufactura hace unos años se efectuaba en las plantas de Mabe. Paralelamente, Mabesa y Vitro son tenedoras de las acciones de las empresas que integran Organización Mabe y Grupo Vitro, respectivamente. Entre éstas se encuentran C-nsul y Vitromatic. Ambas importan y distribuyen refrigeradores y estufas de Estados Unidos y comercializan los manufacturados por las empresas vinculadas a sus grupos.

Con la sola excepción de la celebración de contratos entre C-nsul y Vitromatic con minoristas, los hechos denunciados se gestaron y extinguieron antes de la entrada en vigor de la Ley, en junio de 1993. No obstante, la investigación cubrió también los años anteriores a esta fecha, a fin de no omitir posibles conductas anticompetitivas, sistemáticas e intencionales, relacionadas con prácticas ilícitas conservadas después de la entrada en vigor de la Ley. En este contexto, la Comisión determinó que:

- Si bien la expulsión de Singer de ANFAD (enero de 1991) revelaba un conflicto entre los integrantes de esta asociación, derivado probablemente de sus rivalidades mercantiles, este hecho no impactaba por sí mismo el mercado. Para probar lo contrario, habría que demostrar que la ANFAD tenía o tiene objetivos anticompetitivos o que realizaba conductas contrarias a la Ley.
- No existían elementos que probaran que los hechos descritos en los incisos a., b. y e. hubieran constituido acciones orientadas al desplazamiento indebido de otros agentes económicos, la imposición de barreras de acceso o la colusión entre competidores. Más aún, debe señalarse que Organización Mabe no contaba con poder sustancial en el mercado de refrigeradores y estufas y, por tanto, era improbable que por sí sola afectara la competencia en los mismos, mediante las acciones mencionadas en los dos primeros incisos.
- La denuncia de prácticas desleales (abril de 1993) contra los importadores de refrigeradores de Corea (Singer, Sim y Bler, entre otros) pudo haber tenido origen tanto en una necesidad de legítima defensa frente a prácticas comerciales internacionales prohibidas como en la intención de desplazar de manera indebida a los denunciados, dada su dependencia de las importaciones. Independientemente de la causa, no se impusieron cuotas compensatorias.
- Los hechos descritos en el inciso f. no podían calificarse de anticompetitivos, mientras no se probara que implicaban concentraciones realizadas seis meses antes de la presentación de la denuncia,<sup>5</sup> cuyo objeto o efecto fuera desplazar indebidamente a otros agentes económicos, impedirles su acceso o facilitar una colusión entre competidores. Los denunciados no aportaron elementos en este sentido.
- Las empresas denunciadas celebraron los contratos mencionados en el inciso g. en julio-agosto de 1992, con una duración de seis meses. Fueron renovados por plazos similares en enero y julio de 1993 y, finalmente, en enero de 1994 se prorrogaron por un año. A este respecto, debe señalarse que Salinas y Rocha, S.A. manifestó falsamente no haberlo firmado en la última etapa.

5 Conforme al artículo 22 fracción II de la Ley, no pueden ser impugnadas las concentraciones cuya notificación no es obligatoria, después de un año de que hayan sido realizadas. En el presente caso, el periodo a considerar es el transcurrido entre la entrada en vigor de la Ley (22 de junio, 1993) y la presentación de la denuncia (17 de diciembre, 1993). En cuanto a las concentraciones efectuadas antes de la primera fecha citada, debe señalarse que el análisis de sus efectos en la competencia únicamente es relevante para configurar los antecedentes y el escenario de la denuncia. Ello en virtud de que la Ley no se aplica retroactivamente.

El Pleno apreció posibles antecedentes de intenciones anticompetitivas en el escenario descrito en los párrafos anteriores. Asimismo, determinó que se celebraron contratos cuya naturaleza, propósito y efectos eran claramente anticompetitivos por las siguientes razones: La similitud en los términos y en los descuentos otorgados por C-nsul y Vitromatic para manejar el mercado requería del acuerdo entre ambos. Este hecho constituye una práctica monopólica absoluta, consistente en el acuerdo entre agentes económicos competidores entre sí, con el objeto de manipular el

precio de venta de los productos por ellos ofrecidos. De esta forma, la conducta de las empresas denunciadas actualiz- los supuestos de la fracción I del artículo 91/4 de la Ley<sup>6</sup> y, por tanto, constituye una infracción a la misma conforme a lo previsto en su artículo octavo.<sup>7</sup> Los descuentos del 2% otorgados por C-nsul y Vitromatic a los minoristas que se comprometieran a no vender electrodomésticos fabricados fuera de la región del TLCAN, no se justificaban por la búsqueda de la fidelidad de sus clientes. En efecto, C-nsul concedía los descuentos independientemente de que los minoristas ofrecieran artículos fabricados en la región por Vitro, su competidor u otras empresas. Salvadas las distancias, la misma observación se aplicaba a los descuentos convenidos por Vitro matic. Resultaba por tanto evidente que los contratos tenían o podían tener como objeto disminuir o excluir la participación de Singer y Sim en los mercados referidos. Sin embargo, sólo constituyen una práctica monopólica relativa cuando actualizan los supuestos previstos en el artículo 10 de la Ley.<sup>8</sup>

6 "Son prácticas monopólicas absolutas los contratos, arreglos o combinaciones entre agentes económicos competidores entre sí, cuyo objeto o efecto sea cualquiera de los siguientes: I. Fijar, elevar, concertar o manipular el precio de venta o compra de bienes o servicios al que son ofrecidos o demandados en los mercados, o intercambiar información con el mismo objeto o efecto+". Véase Ley Federal de Competencia Económica, artículo 91/4, fracción I.

7 "Quedan prohibidas ...las prácticas (monopólicas) que, en los términos de esta ley, dismiñuyan, da-en o impidan la competencia y la libre concurrencia en la producción, el procesamiento, distribución y comercialización de bienes y servicios". Véase Ley Federal de Competencia Económica, artículo 81/4.

8 "Sujeto a que se comprueben los supuestos a que se refieren los artículos 11, 12 y 13 de esta ley, se consideran prácticas monopólicas relativas los actos, contratos, convenios o combinaciones cuyo objeto o efecto sea o pueda ser desplazar indebidamente a otros agentes del mercado, impedirles sustancialmente su acceso o establecer ventajas exclusivas en favor de una o varias personas...". Véase Ley Federal de Competencia Económica, artículo 10, primer párrafo.

Según este artículo y su fracción VII,<sup>9</sup> los contratos que conducen al desplazamiento indebido, es decir, que da-an la competencia, constituyen una práctica monopólica relativa, siempre y cuando se compruebe que los presuntos responsables tienen poder sustancial en los mercados relevantes donde ejercen dicha práctica. éste era el caso de Organización Mabe y de Grupo Vitro en el mercado de refrigeradores y estufas de gas dentro del territorio nacional, ya que su acción concertada estaba respaldada por una participación conjunta del 86.1 y 83.3%, en tales mercados, respectivamente. Con estas condiciones, la reacción de los competidores era insuficiente para contrarrestar los efectos de las prácticas monopólicas.

9 De acuerdo con la fracción VII del artículo 10 y en los términos del primer párrafo de éste, constituye una práctica monopólica relativa "...todo acto que indebidamente da-e o impida el proceso de competencia y libre concurrencia en la producción, procesamiento o distribución y comercialización de bienes y servicios". Véase Ley Federal de Competencia Económica, artículo 10, fracción VII.

En virtud de lo establecido en el primer párrafo del artículo 14 constitucional, la Ley no se aplica retroactivamente. Quedaron por tanto fuera de su alcance la suscripción de los contratos, así como sus renovaciones y efectos ocurridos antes del 22 de junio de 1993. En cuanto a los contratos vigentes después de esa fecha, el Pleno determinó que procedía ordenar la corrección de las cláusulas contrarias a la Ley.<sup>10</sup> De esta forma, y tomando en cuenta la conducta de los denunciados durante el procedimiento, el Pleno resolvió:

10 "Retroactividad de la Ley, para los efectos de la cláusula de exclusión... el problema de la retroactividad corresponde al de la aplicación de la Ley, en cuanto al tiempo, y éste a su vez, descansa en la diferencia entre el efecto inmediato y el retroactivo de una disposición, siendo el primero la obligación de la ley en el presente, y el segundo en el pasado; el principio general es el de que la aplicación de toda Ley es inmediata, esto es, que se aplica al presente; pero nunca puede referirse al pasado; distinción que se ve con claridad, cuando se trata de situaciones jurídicas nacidas y extinguidas bajo el imperio de una sola ley, pero que requiere algunas explicaciones cuando la duración de una situación jurídica nacida al imperio de una ley se prolonga más allá de la fecha en que dicha ley es abrogada o sustituida por otra; casos para los cuales se hace preciso determinar en qué consiste el efecto inmediato y cuál sería el retroactivo de la ley; pudiendo decirse que si la nueva ley pretende aplicarse a efectos verificados (*facta praeterita*), es retroactiva, si pretende aplicarse a situación en curso (*facta pendente*), será necesario hacer una separación entre las partes anteriores a la fecha del cambio de legislación que no podrán ser tocadas sin que la nueva ley sea retroactiva y las posteriores, para las cuales la ley nueva, al aplicarse, no tendrá sino un efecto inmediato". Tomado de "La Interpretación Constitucional de la Suprema Corte de Justicia (1917-1984); tomo I, pág. 631.

- Ordenar a Mabesa, C-nsul, Vitro y Vitromatic la supresión en los contratos de la cláusula que actualiza las prácticas monopólicas descritas, apercibiéndolos de que, de no hacerlo, se les impondrían las multas previstas en la Ley.
- Imponer multa a C-nsul por no cumplir, dentro del procedimiento, con la entrega a la Comisión de una copia certificada de sus contratos de distribución, convenios o términos comerciales vigentes hasta a la fecha en que le fueron requeridos por esta autoridad.
- Imponer multa a Salinas y Rocha, S.A., por haber hecho manifestaciones falsas durante el procedimiento.

Chicles Canelés, S.A. de C.V. Vs. Chicle Adams, S.A. de C.V.

El 22 de junio de 1994, Chicles Canelés, S.A. de C.V., interpuso denuncia en contra de Chicle Adams, S.A. de C.V., por la realización de presuntas prácticas monopólicas relativas, consistentes en una "política de precios", cuyo objetivo era desplazarla indebidamente del mercado.

Ambas empresas tienen entre sus actividades la fabricación, distribución y venta de goma de mascar. La primera cuenta con la marca Canelés y la segunda con diversas marcas, entre las que se encuentran Chiclets y Clarks. Canelés denunció específicamente la política de precios, supuestamente anticompetitiva, aplicada por Adams en la venta de goma de mascar confitada de diversos

sabores de la marca Clarks, a fin de expulsar del mercado al artículo similar expendido bajo la marca Canelís-4.

Entre la información proporcionada por las empresas involucradas destaca la siguiente:

- p. Adams ha sido desde 1938 uno de los principales participantes en el mercado mexicano de goma de mascar, en donde ha ofrecido la marca Chiclets. En 1984, Adams intensificó su participación al lanzar Clarks, producto que, en opinión de esta empresa, es "aparentemente similar" a Chiclets-4.<sup>11</sup>
- q. Según Canelís, Chiclets-4 y Clarks son artículos similares, producidos en instalaciones parecidas y con costos de producción semejantes. Además, se distribuyen en los mismos mercados a través de mecanismos y canales similares. Canelís advirtió también que estos productos eran comercializados con una política de diferenciación de precios que asigna a Chiclets el valor más elevado.
- r. En 1985 Canelís presentó ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, una denuncia contra Adams, acusándola de haber imitado, al grado de confusión, el diseño de Canelís-4.<sup>12</sup> El litigio concluyó el 26 de julio de ese mismo año, con la aceptación de Adams de modificar el diseño y la tipografía de Clarks.<sup>13</sup>
- s. Según Canelís, entre agosto de 1990 y abril de 1994, los precios relativos de Clarks registraron una reducción con respecto a los de Chiclets-4.
- t. Entre 1991-1993, Adams consideró la compra de Canelís y analizó su viabilidad dentro de sus planes de expansión.<sup>14</sup> En este sentido, Canelís afirmó haber recibido una oferta de compra por parte de Warner Lambert Company, controladora de Adams.
- u. Conforme a las estimaciones de Canelís, hasta el 31 de diciembre de 1993 el costo promedio del display de goma de mascar confitada de diversos sabores, en presentación celofán, cuatro pastillas, superaba ampliamente el precio de Clarks.

<sup>11</sup> Información proporcionada por Adams en su contestación a la denuncia de Canelís. <sup>12</sup> Información incluida en la denuncia de Canelís. <sup>13</sup> En la contestación a la denuncia, Adams manifestó que fue Canelís quien se convirtió en imitador de sus productos, posicionándolos con precios menores a los suyos. Asimismo, Adams señaló que aceptó modificar el diseño y la tipografía de la marca Clarks porque la solicitud de Canelís no le causaba perjuicio alguno, lo que, según Adams, dio lugar a un convenio en el que Adams no reconoce que haya invadido la marca Canelís-4 con su marca Clarks. <sup>14</sup> En su respuesta, Adams precisó que sólo se cuestionó la posibilidad de comprar Canelís y que además contempló la posibilidad de adquirir otras empresas.

Canelís motivó su denuncia con base en los últimos cinco incisos. En primer lugar, señaló la inviabilidad de los precios de Clarks a la luz de su evolución en el periodo 1990-1994 y de su insuficiencia para cubrir los costos estimados antes referidos -inciso f.-. En segundo lugar, asoció la diferencia en los precios de Chiclets-4 y Clarks y la supuesta similitud de sus costos, con las condiciones que permiten la discriminación de precios o que contribuyen a probar su existencia -incisos b. y d.-. Finalmente, dedujo una intencionalidad en la

práctica depredatoria a partir de la evolución de los precios de Clarks y Chiclets-4, de la relación costo-precio de la primera marca, de la supuesta invasión de propiedad industrial relacionada con la presentación de Canelís-4 y de la oferta de compra presentada por Warner Lambert Company -incisos de b. a f.-. Del escenario configurado por estos elementos, Canelís concluyó que Adams estaba da-ando el proceso de competencia y libre concurrencia al efectuar prácticas depredatorias de precios, con el objeto de desplazarla indebidamente del mercado.

Los elementos aportados por Canelís soportaban adecuadamente su denuncia y, por tanto, el inicio de la investigación. Sin embargo, no conducían inequívocamente a la existencia de prácticas monopólicas relativas y, en particular, de la depredación de precios en su contra por parte de Adams. La experiencia y la teoría demuestran que, además de esta posibilidad, no debe descartarse la existencia de una competencia intensa, así como tampoco la probabilidad de una política de precios defensiva por parte del denunciado. Del correcto análisis de todos estos aspectos depende la efectiva protección del proceso de competencia y libre concurrencia. En efecto, la investigación debe permitir distinguir entre los precios de competencia que preservan o incrementan la participación en el mercado y los precios depredatorios. A diferencia de los primeros, éstos son insostenibles en el largo plazo e implican el desplazamiento indebido de competidores, conduciendo al establecimiento de precios elevados en perjuicio de los consumidores.

Conforme al análisis económico, la depredación de precios presenta conjuntamente las siguientes características:

- v. ) Establecimiento de precios a niveles inferiores al requerido para maximizar las ganancias, en las condiciones de competencia presentes. En otras palabras, la depredación es congruente tanto con el sacrificio parcial de utilidades, como con la acción deliberada de incurrir en pérdidas por razones mercantiles, distintas de las defensivas; esto es, dirigidas a da-ar el proceso de competencia y libre concurrencia.
- w. ) Reducción de utilidades o inducción de pérdidas en los competidores por medio de presiones que abaten sus precios o restringen su incremento, a fin de desplazarlos del mercado. Así, se eleva el poder de mercado del depredador y, consecuentemente, su capacidad futura para emprender otras acciones anticompetitivas.
- x. ) Fijación de precios insostenibles en el largo plazo, ya sea porque el éxito de la acción depredadora (desplazamiento indebido de competidores) fortalece la capacidad del depredador para incrementar sus precios unilateralmente, o porque el fracaso de dicha acción lo lleve a abandonar los precios depredadores, para garantizar la supervivencia de su empresa.
- y. ) Poder sustancial del depredador sobre el mercado relevante, durante la etapa en que pretende desplazar a sus competidores. En relación con dicho poder, resultan significativas su participación en el mercado y la existencia de barreras de entrada.
- z. ) Fortaleza del depredador para enfrentar sus pérdidas o reducir sus utilidades en el mercado afectado, así como la capacidad para infligir pérdidas a sus competidores con los menores sacrificios para sí mismo.

- aa.) Existencia de diversos factores que dilatan o encarecen la entrada y salida de los competidores actuales y potenciales, entre los que se encuentran los costos hundidos.

La depredación de precios generalmente viene acompañada de otras acciones que la refuerzan, como la invasión de derechos de propiedad industrial, compra de competidores, establecimiento de barreras de acceso a insumos, etc. Aunque todos estos elementos no forman parte de la depredación, pueden estar estrechamente asociados a la misma. Por esta razón, constituyen indicios dignos de consideración tanto en la investigación de la práctica como en la determinación de la intencionalidad para efectuarla.

Las características descritas desde a) hasta e) bastan para concluir que la reducción de precios por abajo de los costos tiene por objeto desplazar indebidamente a los competidores actuales e impedir el acceso a los potenciales. Más aún, en este contexto el desplazamiento indebido es correlativo al daño o al establecimiento de impedimentos al proceso de competencia y libre concurrencia y, por tanto, a la realización de prácticas que afectan el funcionamiento eficiente de los mercados. Se puede afirmar así que la práctica denominada depredación de precios actualiza la fracción VII del artículo 10 de la Ley.<sup>15</sup> Adicionalmente, los factores mencionados en f) contribuyen a explicar las circunstancias en las que la depredación de precios puede ser exitosa, dada su aportación al fortalecimiento del poder de mercado del agente infractor.

<sup>15</sup> Véase notas 8 y 9, p. 57.

La experiencia demuestra, sin embargo, que las dos primeras características -a) y b)- sólo pueden ser probadas en extremo; es decir, únicamente cuando el depredador y el depredado sufren pérdidas durante la etapa de desplazamiento de los competidores. En consecuencia, el presunto infractor solamente puede ser sancionado cuando se cumplen estas condiciones extremas, además de los supuestos mencionados desde c) hasta e) y, en su caso, los citados en f). Esto no significa que, en sentido económico (no jurídico), la depredación de precios y, por tanto, el daño real a la competencia, no pueda existir en circunstancias diversas a la indicada. Se da también cuando el efecto se limita a la reducción de las utilidades de los agentes económicos involucrados. En estos casos, aunque los indicios encontrados no lleven a pruebas concluyentes, pueden ser lo suficientemente reveladores como para ameritar una actitud de alerta por parte de la autoridad de competencia y una advertencia al presunto infractor.

En el caso particular de Canelís frente a Adams, la Comisión consideró relevante el análisis de los hechos ocurridos en los años previos a la entrada en vigor de la Ley (22 de junio, 1993). Estos antecedentes son necesarios para el análisis de los hechos ocurridos posteriormente a esa fecha, ya que, por un lado, evitan confundir actos depredatorios con situaciones que responden a eventos económicos normales y, por otro, aportan indicios que podrían contribuir a aclarar la conducta y el desempeño de los agentes económicos involucrados. A partir de estas premisas, de la investigación efectuada<sup>16</sup> se desprendieron los siguientes resultados:

16 Durante el procedimiento se desahogaron las siguientes pruebas periciales: pericial en materia de ventas y mercadotecnia, pericial en materia de contabilidad, pericial en materia de producción, pericial en materia de química y pericial en materia económica.

- o El mercado relevante es el de las gomas de mascar y tiene una dimensión nacional. El perito en economía así lo estimó y, por su parte, la Comisión llegó al mismo resultado con base en la siguiente información:
- o La sustituibilidad en el consumo se presenta de manera significativa entre las diversas marcas y presentaciones de gomas de mascar, ya que satisfacen la misma necesidad. Se descartó la posibilidad de incluir refrescos y golosinas en el mismo mercado, por no encontrarse que éstos desplazarán significativamente a las gomas de mascar.
- o La reducción del mercado relevante a la presentación celofán, cuatro pastillas, hubiera excluido incluso a los productos similares fabricados por Adams. Además, conforme a los peritajes químicos y de producción, Clarks y Chiclets-4 presentan amplias similitudes en su composición, se producen con tecnologías prácticamente iguales y, de hecho, utilizan los mismos canales de distribución.
- o El análisis de los peritajes contables permite suponer que desde 1991 hasta abril de 1994, Clarks se vendió con pérdidas, que no pueden explicarse por un esfuerzo promocional. El estudio de los peritajes citados también permite determinar que Canelís-4 registró ganancias en el periodo 1991-1993; incluso después de descontar a las utilidades de 1991, 1992 y del primer cuatrimestre de 1994, las pérdidas registradas en 1993.<sup>17</sup>

17 El perito calculó los resultados de Adams empleando tanto la metodología contable usada normalmente por esta empresa, como la prevista en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (metodología RLCE). Conforme a la primera, Clarks registró utilidades en 1991-1993 y pérdidas en el primer cuatrimestre de 1994. De acuerdo con la segunda, Clarks obtuvo resultados negativos desde 1991 hasta abril de 1994. Por otra parte, el perito estimó utilidades en Canelís en 1991, 1992 y enero-abril de 1994 y pérdidas en 1993 (contabilizadas con la metodología RLCE).

Adams objetó la metodología RLCE por estar prevista para propósitos (dumping) distintos a los de la litis. En cambio, Canelís pidió que se aplicara. ésta argumentó que el dumping es un caso de depredación de precios. Por su parte, la Comisión considera que: 1) la diferencia entre ambas consiste en el prorrateo de los demás gastos no relacionados con la fabricación de bienes inventariables; 2) no es posible dejar la asignación de los gastos indirectos al juicio de la empresa denunciada, porque se inclinaría por el método que tendiera a subestimar los costos del producto empleado en la presunta depredación y, 3) tampoco es posible tomar íntegramente la metodología RLCE, porque en algunos aspectos y/o casos de "competencia", sus criterios no son necesariamente aplicables.

En particular, la Comisión encontró insatisfactorios, para propósitos del análisis de la depredación de precios: 1) el prorrateo de los gastos indirectos tomando como criterios únicos las ventas (procedimiento de Adams) o el costo de ventas

(metodología RLCE); 2) el empleo de los costos estándar, usados internamente por las empresas en lugar de los históricos, y 3) la exclusión de ciertos conceptos de costos tales como la publicidad. Para evitar en el futuro estas deficiencias, el Pleno previó el uso de diversos criterios contables, citados en detalle en la nota 20.

- Adams tenía poder sustancial en el mercado relevante. Esta observación se sustenta en los siguientes hechos:
- La participación de Adams en el mercado era del 53%, lo cual, aunado a su diversificación y capacidad de distribución, le permitía influir sensiblemente en el mercado de gomas de mascar. Es indudable que un aumento en su participación fortalecería aún más su poder de mercado.
- Adams había elevado significativamente los precios relativos de Chiclets-4 y de otras de sus marcas respecto de Clarks y Canelis-4. Asimismo, los aumentos en Chiclets-4 se habían efectuado en un contexto de reducciones relativas en su costo de producción y en la demanda de este producto. Estos hechos permitían afirmar que Adams contaba con capacidad para fijar precios unilateralmente.
- Wriglyís, el mayor productor del mundo, fue incapaz de obtener una participación superior al 3% en el mercado relevante. Asimismo, con la sola excepción de Canelis, no han aparecido nuevos competidores de tamaño significativo. Esta situación se ha registrado a pesar de que Adams mantiene márgenes sustanciales en sus productos, excepto en Clarks. Consecuentemente, se puede deducir que existían barreras que desalentaban la entrada de nuevos competidores; entre ellas, las marcas con mayor tradición en el mercado.
- La participación de Adams en el mercado y el nivel de sus utilidades llevaban a concluir que tenía mayor poder de mercado que sus competidores.
- No existían elementos que probaran plenamente que Adams hubiera intentado comprar a Canelis. Sin embargo, no podía pasarse por alto la existencia de un arreglo entre las dos empresas para resolver la denuncia de invasión de propiedad industrial, presentada por Canelis en contra de Adams.

Con base en estos resultados, el Pleno concluyó que las posibles pérdidas de Clarks entre 1991 y abril de 1994, junto con el resultado positivo global de Canelis-4 en el mismo periodo, no permitían descartar que las primeras se hubieran derivado de causas distintas de la presunta depredación de precios. Determinó también que de los resultados de Canelis no podía concluirse la peligrosa posibilidad de que Adams pudiera desplazar a Canelis de manera inminente. No obstante estas conclusiones, el Pleno encontró que las posibles pérdidas en Clarks, aunadas a los demás elementos aportados por la investigación, constituían indicios significativos de la práctica monopólica relativa, denominada depredación de precios; misma que de probarse, actualizaría los supuestos de la fracción VII del artículo 10 de la Ley.

Por todas estas razones y a fin de proteger eficazmente el proceso de competencia y libre concurrencia, el Pleno resolvió: 18

18 Los puntos resolutivos presentados consideran las modificaciones efectuadas en la resolución del recurso de reconsideración interpuesto por el denunciado.

No imponer sanción alguna en contra de Adams, en virtud de que no se determinó la existencia de prácticas monopólicas relativas.<sup>19</sup>

19 La práctica no fue probada debido a que no se cumplieron las condiciones extremas, necesarias para dar certidumbre jurídica a los particulares, consistentes en que tanto la empresa depredadora como la depredada incurrieran en pérdidas. Sin embargo, cabe reiterar que esto no significa que, en su sentido económico (no jurídico), se pueda descartar la depredación de precios.

- o Ante los indicios de un posible comportamiento depredatorio por parte de Adams, el Pleno la previno para que en adelante se abstuviera de realizar cualquier acto que indebidamente da-e o impida el proceso de competencia y libre concurrencia en el mercado de gomas de mascar.
- o Determinar la superioridad de costos respecto a los precios de venta, en los procedimientos que se sigan ante la Comisión mediante el establecimiento de criterios contables que consideren:
- o Los costos históricos y no los estándares empleados internamente por las empresas investigadas.
- o Preferentemente, la referencia a la estructura del costo de ventas, en el prorrateo de los gastos indirectos.
- o La exclusión de conceptos de costos sólo cuando así se haga en los estudios periciales ordenados por la Comisión o en los independientes que le provean las empresas investigadas, siempre que éstos sean confiables a juicio de la Comisión.<sup>20</sup>

20 En la resolución se establece que "...es criterio (de la Comisión) que la determinación de superioridad de costos respecto de los precios de venta se hará de acuerdo con los siguientes criterios contables:

Se considerarán los costos históricos y no los estándar que se lleven para propósitos internos.

También, con independencia de los criterios de contabilidad que se utilicen para propósitos internos, la Comisión considerará preferentemente un prorrateo de los gastos indirectos mediante la participación de los productos en el costo de ventas, habida cuenta de que el prorrateo mediante la participación de los productos en el valor de las ventas totales tiende a ocultar, en su caso, las prácticas de depredación. En este sentido, se hace notar la conveniencia de que se lleve también un seguimiento paralelo a la contabilidad normal, utilizando este criterio de prorrateo. Al aquilatar una posible depredación de precios, la Comisión sólo exceptuará de la regla general aquellos rubros en los que existan razones especiales para determinar que otro medio de prorrateo es el adecuado para el tipo de erogaciones específicas a que los mismos se refieran. Se podrá consultar a la Comisión acerca de aquellos casos en que se considere que la ponderación pudiera ser distinta de la que se obtiene de los costos de venta.

Respecto de la exclusión de algunos conceptos del costo de la contabilidad, tales como la publicidad y la composición química del producto, la Comisión efectuará u ordenará estudios periciales al respecto, para determinar su procedencia. En sustitución, la Comisión podrá utilizar los estudios

independientes que le provea la empresa investigada, si a su juicio éstos son confiables".

Unión de Voceadores, Expendedores y Repartidores de Periódicos, Revistas y Similares del Puerto de Veracruz; Unión de Voceadores de Veracruz, y José Espíndola Gómez

El 26 de agosto de 1994, la Comisión inició una investigación de oficio sobre la presunta realización de prácticas monopólicas relativas por la Unión de Voceadores, Expendedores y Repartidores de Periódicos, Revistas y Similares del Puerto de Veracruz (UVER), la Unión de Voceadores de Veracruz, Veracruz (UVV), y José Espíndola Gómez, distribuidor exclusivo de Intermex, S.A. de C.V., en la ciudad de Veracruz. La investigación se ordenó al tomar en cuenta los hechos comunicados a esta Comisión por el Secretario General de la Unión =nica de Voceadores de Periódicos, Libros y Revistas de Veracruz y la Región, A. C. (UUVP).

De acuerdo con el art. 31/4, tanto las uniones como el distribuidor están sujetos a la Ley. Los gremios constituyen una forma de participación en la actividad económica, al regir las actividades mercantiles de sus miembros. Dichas asociaciones tienen, por tanto, carácter de agentes económicos. Lo mismo sucede con el distribuidor, cuyas actividades son de naturaleza mercantil.<sup>21</sup>

21 "Están sujetos a lo dispuesto por esta Ley todos los agentes económicos, sea que se trate de personas físicas o morales, dependencias o entidades de la administración pública federal, estatal o municipal, asociaciones, agrupaciones de profesionistas, fideicomisos o cualquier otra forma de participación en la actividad económica". Véase Ley Federal de Competencia Económica, artículo 31/4.

Entre las pruebas aportadas por el dirigente de la UUVP destacan las siguientes:

- Convenio suscrito por el distribuidor con UVER y UVV, "en el que acepta, bajo su responsabilidad, ser distribuidor exclusivo y absoluto de estas asociaciones, no reconoce ni acepta ninguna otra Unión o Asociación, y por lo cual no puede ni podrá vender su mercancía a ninguna otra persona que no sea socia de las uniones mencionadas".
- Carta emitida por UVV, por medio de la cual instruye al distribuidor "suspender la revista" a los ex socios indicados expresamente en la misma, y le manifiesta su oposición y la de UVER a que "nazca otra organización que las venga a perjudicar".
- Carta de UVER, a través de la cual comunica al distribuidor el desconocimiento y la expulsión de varias personas e informa se les suspenda la venta y devolución de toda clase de revistas y similares. Asimismo, se le advierte que, si hace caso omiso de esta carta, se actuará en contra de su agencia.

No obstante la negativa del distribuidor a vender a los voceadores ajenos a UVER y UVV y, en particular, a los expulsados de las mismas, éstos obtuvieron

un abasto parcial mediante la agencia de Intermex en Jalapa, Ver. A pesar del mayor costo, esta opción les permitió mantenerse en el mercado,

Con base en la investigación, la Comisión detectó la realización de las siguientes prácticas monopólicas relativas:

- Presiones de UVER y UVV en contra del distribuidor, a fin de que éste no comercializara sus productos a personas ajenas a estas uniones.
- Negativa del distribuidor a tratar con los vendedores de revistas y periódicos no incorporados a estos gremios.

De acuerdo con los artículos octavo<sup>22</sup> y 10,<sup>23</sup> fracciones V<sup>24</sup> y VI<sup>25</sup> de la Ley, ambas prácticas constituyen una infracción.

<sup>22</sup> Véase nota 7, p. 57.

<sup>23</sup> Véase nota 8, p. 57.

<sup>24</sup> De acuerdo con la fracción V del artículo 10 de la LFCE y en los términos del primer párrafo de éste, constituye una práctica monopólica relativa "La acción unilateral consistente en rehusarse a vender o proporcionar a personas determinadas bienes o servicios disponibles y normalmente ofrecidos a terceros..." Véase Ley Federal de Competencia Económica, artículo 10, fracción V.

<sup>25</sup> Conforme a la fracción VI del artículo 10 de la LFCE y en los términos del primer párrafo de éste, constituye una práctica monopólica relativa "la concertación entre varios agentes económicos o la invitación a éstos, para ejercer presión contra algún cliente o proveedor, con el propósito de disuadirlo de una determinada conducta, aplicar represalias u obligarlo a actuar en un sentido determinado..." Véase Ley Federal de Competencia Económica, artículo 10, fracción VI.

La Comisión definió como mercado relevante de las prácticas mencionadas la venta, distribución y comercialización de revistas al medio mayoreo en la ciudad de Veracruz. Al delimitar el área geográfica, se consideró que el contrato entre el distribuidor e Intermex otorga al primero exclusividad en esa plaza, y que el aprovisionamiento regular en Jalapa, Veracruz, no es viable por los costos y riesgos que implica.

Asimismo, la Comisión determinó que UVER y UVV gozaban de poder sustancial sobre ese mercado, en virtud de que por estos canales se expendía la gran mayoría de revistas, y de que ambas uniones se encontraban en condiciones de influir en las actividades del distribuidor. De igual manera, el distribuidor tiene poder sustancial sobre dicho mercado, como resultado de su exclusividad en la plaza y de los costos y riesgos que representa para su clientela la alternativa de aprovisionarse en Jalapa, Veracruz.

Con el fin de eliminar las prácticas monopólicas relativas expuestas, el Pleno de la Comisión resolvió:

- Ordenar a UVER y UVV:
- Cesar inmediatamente todo tipo de conductas que tuvieran o pudieran tener como objeto o efecto ejercer presión contra los distribuidores, con el propósito de disuadirlos de ofrecer libremente sus mercancías a todos los voceadores o agentes interesados.
- Abstenerse de iniciar o llevar a cabo las conductas descritas.
- Informar a sus miembros sobre la resolución y sanciones impuestas, para que en lo sucesivo se abstuvieran de participar en las prácticas prohibidas por la Ley.
- Ordenar al distribuidor:
- Cesar inmediatamente todo tipo de conductas que tuvieran o pudieran tener como objeto o efecto negar la distribución y venta de revistas a las personas no agremiadas en UVER y UVV.
- Ofrecer libremente sus productos a todos los voceadores o agentes económicos interesados en la distribución y venta de revistas de la empresa Intermex, y no únicamente a voceadores miembros de UVER y UVV.
- Abstenerse en el futuro de llevar a cabo conductas contrarias a la Ley.
- Imponer a UVER, UVV y al distribuidor<sup>26</sup> las multas correspondientes.

26 Al imponer la multa, la Comisión consideró que el distribuidor participó directamente en las acciones anticompetitivas al negarse a tratar con los voceadores independientes. Si bien la Comisión tomó nota de las presiones de que ha sido objeto el distribuidor por parte de UVER y UVV, debe señalarse que éste no actuó en su oportunidad denunciando dichas presiones.

Para informar al gobierno del estado de Veracruz de estas prácticas y de las medidas correctivas adoptadas, la Comisión le remitió copia de su resolución.

Asociación Mexicana de Agentes de Carga, A.C.

El 6 de octubre de 1994 se inició investigación de oficio por la posible ejecución de prácticas monopólicas absolutas en la prestación de los servicios de desconsolidación de carga marítima. Durante su transcurso, la Comisión detectó también indicios de conductas anticompetitivas, similares a las anteriores, en la desconsolidación de carga aérea en el aeropuerto de la ciudad de México. Esto dio lugar a que el 30 de mayo de 1995 se abriera una segunda investigación. En ambos procesos, la Asociación Mexicana de Agentes de Carga, A.C. (AMAC) aparecía como el presunto infractor.

En el caso de la desconsolidación de carga aérea, la AMAC emitió una circular en noviembre de 1991. En ella comunicaba a sus miembros la tarifa que aplicarían en lo sucesivo en la prestación de sus servicios. Asimismo, en julio de 1994, emitió una nueva circular recomendando a sus agremiados el cobro de \$50 por tonelada o metro cúbico desconsolidado en la carga marítima. En relación con estos hechos conviene destacar los siguientes aspectos:

- El acuerdo de fijación de precios anunciado en la circular de 1991 es previo a la entrada en vigor de la Ley.
- La concertación de tarifas sobre desconsolidación de carga aérea promovida en el escrito antes citado, se mantuvo después del 22 de julio de 1993, fecha en que entró en vigor la Ley.

- o La recomendación de la tarifa por la prestación de servicios de desconsolidación de carga marítima, transmitida por medio de la circular de 1994, se realizó- contraviniendo la Ley.

Las investigaciones realizadas permitieron comprobar que, en ambos casos, la AMAC constituyó el vehículo por medio del cual los agentes de carga miembros de la asociación concertaron las tarifas de desconsolidación de carga aérea y marítima. En virtud de este hecho y de que los agremiados son competidores entre sí, el Pleno de la Comisión determinó que:

- o La concertación de precios para homologar las tarifas del servicio de desconsolidación de carga aérea, transmitida en la circular de 1991, no era sancionable por ser previa a la entrada en vigor de la Ley.
- o El mantenimiento de la concertación descrita, después de la entrada en vigor de la Ley, constituía una práctica monopólica absoluta prohibida en el artículo 81/4 de la Ley,<sup>27</sup> y prevista en la fracción I del artículo 91/4 del mismo ordenamiento.<sup>28</sup>
- o La concertación de tarifas por la desconsolidación de carga marítima también constituía una infracción a la Ley, según los artículos citados en el párrafo anterior.

<sup>27</sup> Véase nota 7, p. 57.

<sup>28</sup> Véase nota 6, p. 57.

Por estos motivos, el Pleno de la Comisión resolvió-:

- o Imponer a la AMAC las multas correspondientes a las infracciones cometidas en la desconsolidación de carga marítima y aérea.
- o Ordenar a la AMAC la supresión de las prácticas monopólicas absolutas, la revocación de los acuerdos y circulares respectivos e informar a sus agremiados sobre los riesgos que implicaría su reincidencia.

Baramin, S.A. de C.V.; Baricosta, S.A. de C.V.; Minerales y Arcillas, S.A. de C.V.; Barita de Sonora, S.A. de C.V. y Barita de Santa Rosa, S.A. de C.V.

El 10 de diciembre de 1994, la Comisión inició investigación de oficio sobre la posible realización de prácticas monopólicas absolutas por parte de Baramin, S.A. de C.V.; Baricosta, S.A. de C.V.; Minerales y Arcillas, S.A. de C.V.; Barita de Sonora, S.A. de C.V. y Barita de Santa Rosa, S.A. de C.V. Los hechos investigados correspondieron al arreglo celebrado entre estas empresas para ofrecer conjuntamente sus productos a Pemex Exploración y Producción (Pemex), en los términos previamente convenidos entre las mismas.

El arreglo se elaboró- con miras a la licitación pública nacional PEP-94-SMC-NA-004, organizada por Pemex Exploración y Producción, para la adquisición de barita que cumpliera con la Norma Pemex-IMP-1/92. Dichas empresas, proveedoras tradicionales de Pemex, adquirieron las bases de la licitación y participaron en las reuniones celebradas tanto para aclararlas, como para explicar las modificaciones introducidas en las mismas por la paraestatal.

En este contexto, las empresas concertaron entre sí y propusieron a Pemex:

- El tonelaje de barita que surtiría cada productor, y
- Un precio igual, en el punto de destino, para todos los productores. éste sería equivalente al precio promedio pagado por Pemex a sus diferentes proveedores nacionales de barita, más un incremento similar a la inflación del periodo en que se hubieren mantenido fijos dichos precios.

La propuesta suponía que Pemex no llevara a cabo la licitación. Las empresas argumentaron que esta medida era necesaria en virtud de:

- La difícil situación de la industria baritera nacional, debida a la disminución de la demanda de su producto; a las crecientes importaciones del mismo, a través de intermediarios y contratistas y, a los impactos adversos de tipo financiero y operativo.
- La elevada probabilidad de que la licitación dejara sin pedidos de barita a dos o tres de los productores nacionales que, irremediablemente, se verían obligados al cierre de sus operaciones mineras, con la consecuente pérdida de empleos,

A pesar de las gestiones descritas, Pemex mantuvo la licitación.

La investigación realizada permitió confirmar que: 1) las empresas eran competidoras entre sí, y 2) que efectuaron arreglos entre ellas con el objeto de concertar y fijar el precio de un bien específico: la barita. Estos supuestos configuran la práctica monopólica absoluta prevista en el artículo 10, fracción I de la Ley Federal de Competencia Económica, y prohibida en el artículo 81/4 del mismo ordenamiento.

La experiencia ha demostrado que este tipo de prácticas no conllevan mejoras en la eficiencia y que su finalidad es claramente la de restringir la competencia. El presente caso permite corroborar esta observación. En efecto, la fijación de precios entre los competidores citados podía implicar ganancias monopólicas, sin que existiera la seguridad de una mayor actividad en la industria baritera. La Comisión comprobó además que algunos participantes importaron barita, a pesar de haberse registrado como productores en la licitación.

En virtud de la probada violación a la Ley por parte de tales empresas, el Pleno de la Comisión resolvió imponer una multa a cada una de ellas. Al hacerlo, tomen cuenta los indicios de intencionalidad, la capacidad económica de los agentes económicos y el hecho de que la práctica citada no tuviera todavía efectos materiales.

Unión de Voceadores y Expendedores de la Prensa Miguel Hidalgo, A. C. y Ernesto Lozano Cabrera

El 20 de abril de 1995, la Comisión inició una investigación de oficio sobre la presunta realización de prácticas monopólicas relativas por la Unión de Voceadores y Expendedores de la Prensa Miguel Hidalgo, A. C., y Ernesto Lozano Cabrera, distribuidor de Intermex, S.A. de C.V., en Durango. Conforme al artículo 31/4 de la Ley, ambos están sujetos a la misma. Los gremios constituyen una forma de participación en la actividad económica, al regir las

actividades mercantiles de sus miembros. En cuanto al distribuidor Ernesto Lozano Cabrera, la naturaleza mercantil de su actividad es evidente.<sup>29</sup>

<sup>29</sup> Véase nota 21, p. 65.

Intermex, S.A. de C. V., distribuye diversas revistas a nivel nacional por medio de agentes regionales, con los cuales tiene suscritos contratos de exclusividad. Ernesto Lozano realizaba sus actividades sin que aparentemente discriminara entre la clientela en la localidad que le fue asignada.

En la asamblea del 7 de septiembre de 1994, la Unión acordó efectuar "un paro" por tiempo indefinido en contra del distribuidor, a fin de promover la cancelación de su contrato con Intermex. La causa de esta acción era la negativa del distribuidor a suspender sus servicios a ex-miembros de la Unión y a otros distribuidores independientes de peri-dicos y revistas. Durante el paro, la Unión bloqueó a este distribuidor impidiéndole el desarrollo normal de sus actividades y, por tanto, el suministro del material impreso en la región a su cargo. Esta medida se reforzó con otro acuerdo que preveía la expulsión de los agremiados que adquirieran revistas de Ernesto Lozano. Con este motivo dos miembros de la Unión fueron dados de baja.

A pesar del bloqueo, los vendedores expulsados o ajenos a la Unión cubrieron parcialmente sus necesidades por medio de los agentes de Intermex de Zacatecas y Aguascalientes. No obstante el mayor costo de esta operación, ganaron en oportunidad, ya que las revistas se reciben con anticipación en estas localidades. Debilitaron así, en alguna medida, la posición de la Unión.

El bloqueo concluyó el 5 de octubre de 1994 ante el Secretario General de Gobierno del estado de Durango, con la comparecencia de diversos representantes de organizaciones y empresas y la firma de un convenio en el que participaron el líder de la Unión, dos representantes de los voceadores y Ernesto Lozano. En el convenio se estableció que el distribuidor:

- Podría seguir atendiendo los locales cerrados y las tiendas de autoservicio y departamentales.
- Conminaría a los voceadores "disidentes" a llegar a algún entendimiento con la Unión.
- No podría surtir a los "disidentes" mientras éstos no resolvieran su situación con la Unión.

Se previó, asimismo, un plazo de quince días para que los "disidentes" llegaran a un acuerdo que permitiera su reincorporación a la Unión. En caso contrario, los dirigentes "quedaban en el entendido" de que podrían surgir problemas por las revistas "de contrabando" que los "disidentes" pudieran obtener en otras entidades, sin responsabilidad del distribuidor.

Ante estos hechos, la Comisión investigó la presunta realización de ciertas prácticas monopólicas consistentes, por un lado, en el boicot acordado y realizado por la Unión en contra del distribuidor y, por otro, en la negación de éste a tratar con los vendedores de revistas y peri-dicos ajenos al citado gremio. En efecto, ambas prácticas constituyen una infracción a la Ley, según

los artículos octavo<sup>30</sup> y 10.31 El boicot está previsto en la fracción VI<sup>32</sup> del artículo 10 y la negación de trato en la fracción quinta.<sup>33</sup>

30 Véase nota 7, p. 57.

31 Véase nota 8, p. 57.

32 Véase nota 25, p. 65.

33 Véase nota 24, p. 65.

La Comisión determinó como mercado relevante la venta, distribución y comercialización de revistas al medio mayoreo en la ciudad de Durango, Dgo. Al definir el área geográfica de este mercado, se tomó en cuenta que el contrato entre el distribuidor e Intermex limitaba sus transacciones a esa plaza y que los vendedores de periódicos y revistas ajenos a la Unión se encontraban en desventaja al obtener sus mercancías de los agentes de Intermex en Zacatecas y Aguascalientes.

Asimismo, la Comisión determinó que la Unión goza de poder sustancial sobre el mercado relevante, al controlar el 95% de las mercancías comercializadas en él y al contar con capacidad para limitar el acceso del distribuidor a su clientela.

El distribuidor también tiene poder sustancial en dicho mercado, debido a la exclusividad y a los costos y riesgos que representa para su clientela adquirir regularmente las revistas en Zacatecas y Aguascalientes.

A fin de eliminar las prácticas monopólicas relativas descritas, el Pleno de la Comisión resolvió:

- Imponer multa a la Unión de Voceadores.
- Ordenar a la Unión de Voceadores:
  - - Cesar inmediatamente todo tipo de conductas que tuvieran o pudieran tener como objeto o efecto ejercer presión contra los distribuidores, con el propósito de disuadirlos de ofrecer libremente sus mercancías a todos los voceadores o agentes económicos interesados.
    - Abstenerse de iniciar o llevar a cabo las conductas antes descritas.
    - Informar a sus miembros sobre la resolución y sanciones impuestas, para que en lo sucesivo se abstuvieran de participar en las prácticas prohibidas por la Ley.
- Ordenar al distribuidor de Intermex:
  - - Cesar inmediatamente todo tipo de conductas que tuvieran o pudieran tener como objeto o efecto negar la distribución y venta de revistas a toda aquella persona no agremiada a la Unión de Voceadores.
    - Ofrecer libremente sus productos a todos los voceadores o agentes económicos interesados en la distribución y venta de

revistas provistas por Intermex y no únicamente a voceadores miembros de la Unión.

- Abstenerse de llevar a cabo conductas contrarias a la Ley, con el apercibimiento de que, en caso de ignorar la resolución de la Comisión, sería objeto de una sanción pecuniaria en la que se consideraría el agravante de reincidencia.<sup>34</sup>
- Ordenar a la Unión de Voceadores y al distribuidor revocar el convenio que habían firmado, por contener cláusulas contrarias a la Ley, y exhibir ante la Comisión el escrito por el que se daba cumplimiento a esta disposición.
- Notificar la resolución de la Comisión al gobierno del estado de Durango.

34 En esta ocasión no se impuso una multa al distribuidor por no haberse encontrado elementos que demostraran dolo o mala fe. Por el contrario, de la investigación se desprendió que estuvo sujeto a constantes presiones, entre ellas al boicot organizado por la Unión.

Asociación de Agentes Aduanales de Cancún, A.C.

El 21 de agosto de 1995, la Comisión inició investigación de oficio sobre la presunta comisión de prácticas monopólicas absolutas por parte de los miembros de la Asociación de Agentes Aduanales de Cancún, A.C. (AAAC). En la etapa previa a este proceso, la Comisión tuvo conocimiento del establecimiento de una tarifa concertada entre los integrantes de la asociación para la prestación de sus servicios.

En los últimos años, el marco normativo aplicable a los servicios de despacho aduanero ha experimentado una importante desregulación, entre cuyos aspectos destaca la apertura a la competencia.

Para ello se establecieron reglas claras y no discriminatorias en el otorgamiento de patentes aduanales. Además, desde julio de 1993, se eliminaron las tarifas oficiales fijadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. De esta forma, los agentes aduanales quedaron en libertad de negociar directamente sus honorarios con los usuarios.

En las nuevas circunstancias, la mejora en la eficiencia y en la relación precio-calidad del servicio depende de manera fundamental de la permanencia de condiciones de competencia y libre concurrencia; es decir, de la prevención y eliminación de prácticas anticompetitivas. A pesar de ello, la inercia en la aplicación de tarifas uniformes, fundadas en los criterios empleados<sup>35</sup> tradicionalmente, explica en parte la concertación efectuada por la AAAC, durante su sesión del 16 de febrero de 1995. En la misma se acordó establecer: <sup>36</sup>

35 El esquema tarifario acordado por la AAAC sigue el criterio tradicional de fijar honorarios como un porcentaje del valor de las mercancías y de diversos impuestos, derechos y gastos. Este esquema es ajeno a las presiones de la competencia y a razones de eficiencia. Asimismo, no toma en cuenta que el costo del despacho aduanero depende de factores distintos de los anteriores, tales como el tipo de producto, el puerto de importación e incluso el cliente.

36 La nueva tarifa entr- en vigor el 11/4 de junio de 1995.

- Un cargo mínimo del 1% sobre el agregado de la base de los impuestos al comercio exterior, otras contribuciones y los gastos relacionados con el despacho aduanero.
- Una cuota de \$300 por servicios complementarios.

En el mismo acuerdo se previeron sanciones a quienes no se apegaran a los cargos mencionados. Aparentemente, éstas no se aplicaron, a pesar de que algunos agentes no respetaron el convenio tarifario.

La investigación de la Comisión verificó los hechos descritos y, por tanto, la realización de una práctica monopólica absoluta consistente en el convenio entre agentes económicos competidores entre sí, con el objeto de fijar el precio de venta de los servicios ofrecidos por los miembros de la AAAC. Esta conducta, prevista en la fracción I del artículo noveno<sup>37</sup> de la Ley, se prohíbe en el artículo octavo<sup>38</sup> de la misma.

37 Véase nota 6, p. 57.

38 Véase nota 7, p. 57.

El daño que ocasiona este tipo de prácticas a la competencia y a la sociedad no se puede justificar por razones de eficiencia. Su objetivo es claro: neutralizar la capacidad de negociación de los usuarios. En el presente caso, dada la obligatoriedad de emplear los servicios de los agentes aduanales, los efectos adversos de este acuerdo no pueden ser evitados por importadores y exportadores, da-ando así al comercio exterior del país.

Con base en las evidencias obtenidas y las consideraciones anteriores, el Pleno resolvi-:

- Imponer multa a la AAAC.
- Ordenar a la AAAC suprimir la práctica, revocar el acuerdo tarifario e informar a todos sus miembros sobre esta resolución y de los riesgos que implicaría reincidir en este tipo de conductas.
- Informar de su resolución a la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), organización que agrupa a nivel nacional a las asociaciones de agentes aduanales locales.

Restricciones a la circulación de mercancías entre estados de la República

El 6 de enero de 1995, la Comisión inició investigación de oficio sobre la posible imposición de restricciones a la entrada de flores provenientes de otras entidades de la República al estado de Sinaloa. Previamente, la Comisión había detectado el establecimiento de licencias, permisos e inspecciones fitosanitarias por parte del gobierno de Sinaloa, para la introducción de flores al estado. El anuncio fue publicado el 28 de octubre de 1994 en un peri-dico local.

Según la información proporcionada por la Delegación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, las medidas impuestas tenían como fin

"minimizar" la entrada de este producto en vísperas del Día de Muertos, fecha en la que aumenta considerablemente su demanda. La Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Pesquero del estado de Sinaloa, por su parte, sustentó esta regulación estatal en la necesidad de cumplir con la norma NOM-EM-009 Fito-1994 de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGDR).

La investigación efectuada por la Comisión permitió determinar que:

- La Norma Oficial Mexicana NOM-EM-009 Fito-1994 era inaplicable, por referirse a lo requisitos fitosanitarios para la importación a México de flor cortada y follaje fresco provenientes de Alemania, Colombia, Holanda, Francia, Estados Unidos y Costa Rica.
- La inspección y la expedición de certificados fitosanitarios, dispuestos por el gobierno del Estado, no se sustentaban en convenio alguno con la SAGDR.

Ante estos elementos, el Pleno de la Comisión determinó que las medidas de control fitosanitario impuestas por el gobierno de Sinaloa eran contrarias a la fracción V del artículo 117 constitucional.<sup>39</sup> Las medidas obstaculizan la entrada de mercancía a su territorio, en este caso flores provenientes de otros estados del país, sin que exista una norma federal aplicable y, por tanto, tampoco el necesario convenio con la SAGDR, en el que ésta le delegue la inspección fitosanitaria y la expedición de los certificados respectivos. Según el artículo 14 de la Ley,<sup>40</sup> tales restricciones no producen efectos jurídicos, pues están prohibidas por la Constitución Mexicana. Más aún, por los adversos efectos de estas barreras en el proceso de competencia y libre concurrencia, el artículo 15 de la Ley<sup>41</sup> faculta a la Comisión para declarar su existencia. Así, en cumplimiento de esta disposición, la Comisión publicó en el Diario Oficial de la Federación la declaratoria correspondiente a los actos descritos. Asimismo, emitió una resolución en la que se establece que, tanto estos actos como aquellos de la misma naturaleza que persistan en el futuro, no producirán efectos jurídicos.

39 "Los Estados no pueden, en ningún caso: ...V. Prohibir ni gravar, directa ni indirectamente, la entrada a su territorio ni la salida de él, a ninguna mercancía nacional o extranjera..." Véase Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 117, fracción V.

40 "En los términos de la fracción V del artículo 117 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, no producirán efectos jurídicos los actos de autoridades estatales cuyo objeto indirecto sea prohibir la entrada o la salida a su territorio de mercancías o servicios de origen nacional o extranjero". Véase Ley Federal de Competencia Económica, artículo 14.

41 "La Comisión podrá investigar de oficio o a petición de la parte si se está en presencia de los actos a que se refiere el artículo 14 y, en su caso, declarar su existencia. La declaratoria será publicada en el Diario Oficial de la Federación y podrá ser impugnada por la autoridad estatal ante la Suprema Corte de Justicia de la Nación". Véase Ley Federal de Competencia Económica, artículo 15.

Otras restricciones a la competencia

El 8 de marzo de 1995, un grupo de personas del estado de Oaxaca informó a la Comisión sobre la existencia de barreras regulatorias y administrativas que restringían indebidamente su entrada al mercado local del servicio público de taxis. Los afectados manifestaron que, no obstante haber cumplido con los requisitos necesarios para obtener la concesión para la prestación del servicio, las autoridades de tránsito de la entidad se limitaron a otorgarles un permiso provisional. Indicaron, además, que las dificultades para obtener la concesión se debían a su separación de la Unión de Organizaciones de Taxistas de Oaxaca, A.C. y, consecuentemente, a la falta de apoyo de este gremio para que les fuera adjudicada. Posteriormente, a pesar del permiso, las mismas autoridades les impedían el desempeño de sus actividades.

La investigación de estos hechos permitió determinar que el Gobernador y el Secretario General de Gobierno habían acordado inicialmente el otorgamiento de las concesiones entonces solicitadas. De esta suerte, el 9 de mayo de 1994 instruyeron al Director de Tránsito para que diera curso a la resolución adoptada y a su publicación en el periódico oficial. Así, se expidieron los permisos provisionales mencionados por los afectados.

Tras la presentación de estos hechos por los afectados ante la Comisión (15 de abril de 1995), el gobierno del estado emitió un decreto por el cual se suspendió el otorgamiento de nuevas concesiones en los dos años siguientes. Se exceptuaron de esta disposición las solicitudes anteriores a la última fecha, las cuales serían resueltas en un plazo máximo de un año. Poco tiempo después (9 de mayo de 1995), se emitió una resolución que revocó los permisos provisionales. Entre las razones expuestas para fundar esta medida destacan: la carencia del título de concesión respectivo por los portadores de los permisos y la emisión de los mismos por una autoridad incompetente.

La investigación de la Comisión permitió detectar además que, en su objetivo social, la Unión tiene a su cargo la coordinación de la expedición de concesiones entre sus agremiados y las autoridades locales. Esta atribución es respaldada por los requisitos establecidos por las autoridades del estado para otorgar la concesión, ya que en éstos se incluye una carta de anuencia o apoyo de los sitios agremiados a la Unión.

El Pleno de la Comisión determinó que los procedimientos establecidos por el gobierno del estado de Oaxaca para el otorgamiento de concesiones, afectaban la competencia y la libre concurrencia, al obstaculizar la entrada de nuevos oferentes y facilitar acuerdos entre agentes económicos competidores entre sí, tendientes a limitar la oferta del servicio de taxis en la localidad. Para promover la eliminación de estos obstáculos contra el eficiente funcionamiento del mercado y el acceso equitativo y no discriminatorio al mismo, el Pleno resolvió emitir una opinión sobre los aspectos de competencia y libre concurrencia de estos procedimientos, haciendo uso de la atribución prevista en la fracción VI del artículo 24 de la Ley.<sup>42</sup> Así, con fundamento en la fracción VIII del artículo 24 del Reglamento Interior de la Comisión,<sup>43</sup> el Presidente de la misma transmitió una recomendación al Gobernador constitucional del estado de Oaxaca. En ella destaca la liberación en el acceso a las concesiones, su otorgamiento a quienes ya cuentan con permisos provisionales y la supresión de la recomendación de la Unión en los requisitos para obtenerlas.

42 "La Comisión tendrá las siguientes atribuciones: ...VI. Cuando lo considere pertinente, emitir opinión en materia de competencia y libre concurrencia, respecto de leyes, reglamentos, acuerdos, circulares y actos administrativos, sin que tales opiniones tengan efectos jurídicos ni la Comisión pueda ser obligada a emitir opinión". Véase Ley Federal de Competencia Económica, artículo 24.

43 "Corresponde al Presidente de la Comisión: ...VIII. Emitir opinión en materia de competencia y libre concurrencia, cuando lo considere pertinente, respecto de leyes, reglamentos, acuerdos, circulares o proyectos de todos estos, así como respecto de actos administrativos..." Véase Reglamento de la Ley Federal de Competencia Económica, artículo 24, fracción VIII.

La Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana (CANIEM) compareció ante la Comisión el 10 de agosto de 1995 para denunciar al gobierno del Estado de México por la presunta realización de prácticas monopólicas consistentes en editar, imprimir y distribuir de manera exclusiva en los planteles educativos públicos de educación secundaria, los libros de texto que en ellos se utilizan, excluyendo la participación de otras empresas.

De la información presentada por la CANIEM destacan los siguientes hechos:

- Las autoridades educativas del Estado de México asignaron a la empresa Corporación Editorial Mac, S.A. de C.V., la impresión de los libros de texto que se utilizan en el estado para apoyar la educación media básica.
- La Secretaría de Educación, Cultura y Bienestar Social (SECBS) del Estado de México estableció, mediante la circular 15/95,44 que era prioritario el uso de los libros de texto oficiales y que ninguna escuela oficial o particular podría solicitar otros libros de apoyo sin la autorización de la Dirección General de Educación de la propia Secretaría. La circular fue dirigida a los coordinadores de servicios educativos, supervisores escolares y a los directores de escuelas secundarias oficiales y particulares incorporadas.

44 Emitida por el Departamento de Educación Secundaria perteneciente a la Dirección General de Educación de la Secretaría de Educación Cultura y Bienestar Social del Estado de México.

- El gobierno del estado optó por distribuir los libros de texto utilizando como único canal la estructura orgánica de la SECBS. A fin de instrumentar este esquema, los coordinadores emitieron diversas circulares informando a los directores de las escuelas secundarias que deberían adquirir los libros de texto directamente de ellos.

Al iniciar la investigación sobre estos hechos, la Comisión consideró que los elementos aportados por la CANIEM mostraban indicios de posibles restricciones al funcionamiento eficiente del mercado de libros de texto.<sup>45</sup>

45 "Esta ley tiene por objeto proteger el proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención y eliminación de monopolios, prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados

de bienes y servicios". Véase Ley Federal de Competencia Económica, artículo 21/4.

Tomó asimismo en cuenta que, conforme al artículo 31/4 de la Ley,<sup>46</sup> están sujetos a la misma las dependencias o entidades de la administración pública estatal. La investigación permitió determinar que:

46 Véase nota 21, p. 65.

- La adjudicación del contrato de impresión de los libros de texto, al igual que las demás operaciones de este tipo, se rigen por la Ley sobre Adquisiciones, Arrendamientos, Mantenimiento y Almacenes del Estado de México. La verificación de su correcta aplicación corresponde a la Secretaría de la Contraloría de la entidad. Sin perjuicio de ello, la Comisión está facultada para combatir las eventuales prácticas monopólicas que pudieran haber realizado los particulares en relación con la obtención de este contrato. A pesar de contar con estas instancias, la CANIEM no las agotó ni motivó sus objeciones en el proceso de adjudicación.
- La autorización de los libros de texto para la educación secundaria y el establecimiento de lineamientos para el uso del material educativo en el mismo nivel, corresponde exclusivamente a la autoridad educativa federal; es decir, a la Secretaría de Educación Pública (SEP).<sup>47</sup> Esta disposición, establecida en la Ley General de Educación, tiene por objeto garantizar y preservar la calidad de la enseñanza. Con estas premisas, la intervención de las autoridades educativas de los estados, además de contravenir la citada Ley, pueden restringir el mercado.
- Dentro de este marco regulatorio, los planteles educativos pueden elegir cualquiera de los libros aprobados por la SEP para el ciclo escolar correspondiente. De esta forma, sin demérito de la calidad educativa, esas opciones permiten el establecimiento de condiciones de competencia. Esto no sería posible si se aprobara sólo un texto para cada ciclo escolar.

El Pleno de la Comisión determinó que la distribución y venta de los libros de texto mediante la intervención exclusiva de las autoridades educativas estatales, junto con las limitaciones contenidas en la circular, inducían a la sola utilización de los libros elaborados por el gobierno del Estado de México y, por tanto, al desplazamiento de autores, empresas editoras y librerías cuyos textos contaban con la aprobación de la SEP. Dadas estas restricciones a la competencia y puesto que, por el artículo 24, fracción VI de la Ley,<sup>48</sup> la Comisión está facultada para emitir opinión en materia de competencia respecto de actos administrativos, se recomendó al titular de la SECBS la adopción de medidas que dieran acceso equitativo a los editores y distribuidores, cuyos textos contarán con la aprobación de la SEP.

47 Véase Ley General de Educación, artículo 12, fracciones IV y V.

#### **IV. OPINIONES Y CONSULTAS**

Las opiniones emitidas por la Comisión promueven ante las autoridades gubernamentales las reformas, modificaciones y medidas necesarias para preservar, crear o desarrollar un entorno donde los agentes económicos respondan a las fuerzas e incentivos de mercados regidos por la competencia y la libre concurrencia. De esta forma, la Comisión contribuye a:

- Facilitar la participación abierta y amplia de la población en sectores afectados por barreras de acceso administrativas y legales.
- Garantizar el acceso equitativo y no discriminatorio a las concesiones y permisos gubernamentales necesarios para realizar alguna actividad económica, así como para participar en los procesos de desincorporación de bienes y empresas públicas.
- Eliminar las restricciones al proceso de competencia y libre concurrencia en las transacciones de bienes y servicios que efectúa el sector público.
- Promover el acceso equitativo y no discriminatorio de competidores al uso de redes e infraestructura destinada a la prestación de servicios públicos.
- Prevenir que el proceso de privatización derive en la formación de concentraciones anticompetitivas.
- Eliminar tratamientos y ventajas exclusivas, en detrimento de los consumidores, de los demás agentes económicos y del uso eficiente de los recursos de la nación.
- Eliminar o impedir el uso de normas, medidas de protección y defensa comercial, así como de disposiciones ecológicas y sanitarias en el desplazamiento indebido de agentes económicos.

Durante 1995-96, la Comisión participó activamente en los esfuerzos gubernamentales tendientes a instrumentar la participación privada en la prestación de servicios públicos y en la explotación de bienes del dominio del Estado, así como a reestructurar las funciones económicas del sector público. Destacan la revisión del marco regulatorio aplicable a aeropuertos y distribución de gas natural; la política de concesionamiento del espectro radioeléctrico y el diseño de la estrategia para privatizar empresas públicas en diversos sectores. Las opiniones de la Comisión procuraron el establecimiento de condiciones que facilitarían el desarrollo de mercados eficientes en los sectores de reciente apertura a la actividad privada, la prevención de prácticas anticompetitivas y la introducción de mecanismos de coordinación con las autoridades reguladoras que fortalecieran la protección contra conductas monopólicas. Las recomendaciones relativas a estos aspectos favorecen la participación de inversionistas competitivos y benefician a la comunidad empresarial en su conjunto.

Las opiniones fueron planteadas tanto a las dependencias responsables de los sectores específicos como en las Comisiones Intersecretariales de Gasto-Financiamiento y de Desincorporación. En ambos -rganos la Comisión participa de manera permanente, lo cual le permite transmitir sus recomendaciones con oportunidad.

Cabe destacar también la participación de la Comisión en las Comisiones de Comercio Exterior y Nacional de Normalización. Su intervención en estos -rganos ha facilitado la coordinación de la política de competencia con las de desarrollo industrial, comercio, protección a los consumidores y defensa del medio ambiente. De esta forma, se ha conseguido salvaguardar la competencia de los eventuales efectos restrictivos colaterales del establecimiento de normas y de la aplicación de medidas de protección

y defensa comercial. Con ello, la Comisión ha contribuido a elevar los beneficios sociales de estas disposiciones sin detrimento de su efectividad.

Esta descripción proporciona un panorama general de la contribución de la Comisión en la construcción de un entorno favorable al funcionamiento eficiente de los mercados.

Con fines ilustrativos, enseguida se describen los casos más sobresalientes.

A. Revisión del marco regulatorio

B.

- 1.
2. Las modificaciones a la Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en el ramo del petr-leo, expedidas en mayo de 1995, redefinieron el ámbito de la industria petrolera y permitieron la participación privada en el transporte, almacenamiento y distribución de gas natural. Sobre estas bases, durante 1995 se emprendió la formulación de un reglamento que propiciara la formación de una estructura industrial eficiente, promoviera el desarrollo del proceso de competencia y libre concurrencia y regulara las acciones de los agentes económicos en ausencia de condiciones de competencia.

México muestra un notable rezago en la distribución y comercialización de los combustibles industriales, frente a sus principales socios comerciales. Mientras en otros países la utilización del combustóleo tiende a disminuir frente al empleo del gas, en México se observa lo contrario, a pesar de las ventajas económicas que presenta este energético para la industria. Esta situación obedece a la insuficiente red de gasoductos y al manejo administrativo de la asignación de los combustibles citados. Su superación requiere, entre otras cosas, de fuertes inversiones en infraestructura de transporte, almacenamiento y distribución, de un amplio número de oferentes, de mecanismos flexibles y diversificados de compra-venta, del desarrollo de mercados secundarios y de sistemas de información sobre las condiciones de los mercados.

Con el objeto de coadyuvar a alcanzar los máximos beneficios en la apertura de la industria del gas a la competencia, la Comisión analiz- la situación del sector, estudió las experiencias de otros países y sostuvo pláticas con numerosos expertos. Durante la elaboración del anteproyecto de Reglamento de Gas Natural, la Comisión contribuyó con diversas opiniones. El reglamento expedido por el ejecutivo en noviembre de 1995, incluye los siguientes aspectos procompetitivos.

- Liberación de las importaciones de gas natural a fin de promover el funcionamiento de las fuerzas del mercado en las ventas de primera mano.
- Establecimiento de precios máximos a las ventas de primera mano tomando en cuenta cotizaciones internacionales y, en particular, los precios del gas importado.
- Desagregación vertical de esta industria en el transporte, almacenamiento, distribución y comercialización. Los servicios

correspondientes se deben de prestar de manera independiente, sin condicionar la venta de uno a la adquisición de otro.

- Prohibición a la integración vertical en el transporte y distribución dentro de una misma zona, salvo cuando se presenten ganancias en eficiencia.
- Promoción del establecimiento de una infraestructura amplia, que sirva de plataforma para el desarrollo del mercado y de la competencia en este sector. En virtud del rezago en esta materia y de las fuertes inversiones necesarias para superarlo, se establece un periodo de exclusividad para la primera concesión de distribución en una zona específica. Sin embargo, el poder de mercado que otorga esta facilidad está limitado por el libre acceso de comercializadores a la zona concesionada y el otorgamiento de permisos de autoabastecimiento. La exclusividad se limita a la construcción de la red de distribución y a la conducción del gas en la zona permitida.
- Licitación de permisos de distribución con derecho a exclusividad, sobre la base de las mejores condiciones de servicio y precio. De esta manera, se promueve la eficiencia al sustituir la competencia en el mercado por la competencia por el mercado.
- Adjudicación de permisos de distribución sujetos a licitación, condicionada ésta a la opinión favorable de la Comisión, a fin de prevenir concentraciones anticompetitivas.
- Otorgamiento, sobre bases amplias, transparentes y no discriminatorias, de los permisos de transporte, almacenamiento y distribución no exclusiva. Esta disposición, favorable a la competencia y a la libre concurrencia, es reforzada por el libre acceso a la comercialización.
- Aviso a la Comisión sobre transferencias de permisos.
- Acceso abierto y no discriminatorio a los servicios de transporte, almacenamiento y distribución, con el propósito de fomentar el desarrollo eficiente de los sistemas y limitar el poder de mercado de los permisionarios.
- Eliminación de subsidios cruzados y, por tanto, de prácticas depredatorias.
- Supresión de precios y tarifas reguladas cuando, en opinión de la Comisión, existan condiciones de competencia.
- Establecimiento de condiciones para el desarrollo de un mercado secundario de capacidad en los servicios de transporte. Con ello se superan indivisibilidades que pueden afectar el funcionamiento eficiente del mercado.

Las Leyes de Aeropuertos y de Aviación Civil integran el nuevo marco jurídico de los servicios aéreos. El objetivo de estos ordenamientos es impulsar la modernización de este sector por medio de una mayor participación privada, regulada por el funcionamiento eficiente de los mercados. Por tratarse de actividades estrechamente relacionadas, ambos ordenamientos se complementan en diversos aspectos; entre ellos, los relacionados con la promoción y el establecimiento de condiciones de competencia. La Comisión participó activamente desde 1995 en la discusión y preparación de los anteproyectos de ambas leyes, al lado de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT). Las opiniones emitidas en materia de aviación civil fueron presentadas en el

segundo informe de labores (1994-1995). Ahora corresponde exponer los aspectos relativos al funcionamiento y estructura del mercado de servicios aeroportuarios incorporados en la ley respectiva. Entre ellos destacan los siguientes:

- Otorgamiento, fundado en criterios transparentes, de concesiones para la administración, operación y construcción de aeropuertos, así como de permisos para aeródromos civiles.
- Asignación de concesiones para aeropuertos por medio de los siguientes mecanismos:
- Licitación pública, abierta a la participación de todos los agentes económicos que cumplan con los requisitos técnicos para prestar el servicio. De esta forma, la competencia entre los participantes conduce a la presentación de ofertas más favorables para los usuarios de los servicios aeroportuarios.
- Asignación directa a los permisionarios de aeródromos civiles que, además de cumplir con otros requisitos, hayan demostrado su capacidad durante cinco años de operación continua, así como a los concesionarios que requieran de un aeropuerto complementario, cuando su solicitud se justifique en términos de eficiencia.
- Restricciones a la realización de concentraciones que ponen en riesgo el funcionamiento eficiente de los mercados. Entre éstas, la Ley de Aeropuertos prevé las siguientes:
  - Aprobación por parte de la SCT de cualquier transacción que implique la adquisición del control de una sociedad concesionaria o permisionaria de un aeródromo civil.
  - Aviso a la SCT de las modificaciones en los estatutos que impliquen fusión, transformación o escisión de los concesionarios o permisionarios.
  - Autorización previa de la SCT en los casos de cesión de concesiones y permisos.
  - Prohibición de la adquisición del control de una sociedad concesionaria de un aeropuerto por parte de un grupo de concesionarios o permisionarios de transporte aéreo, y viceversa.
  - Participación accionaria máxima del 5% de un concesionario o permisionario de transporte aéreo en una sociedad mercantil concesionaria de un aeropuerto o de su controladora, y viceversa.
- Obligatoriedad de prestar servicios aeroportuarios y complementarios de manera general e indiscriminada a todos los usuarios. Esta disposición y la facultad de la SCT para establecer reglas y bases generales en la fijación de horarios de aterrizaje y despegue, así como para las prioridades de turno de las aeronaves, tienen por objeto impedir el establecimiento de barreras de entrada y el desplazamiento indebido de competidores.
- Obligatoriedad de los concesionarios a proveer lo necesario, para dotar al aeropuerto con opciones competitivas en servicios complementarios, salvo cuando existan limitaciones técnicas o de seguridad. En este caso, el concesionario se obliga a adjudicar dichos servicios a quienes ofrezcan las mejores condiciones de

eficiencia, calidad y precio a los usuarios. Por medio de estas disposiciones se promueve la libre competencia en beneficio del mejor aprovechamiento de la infraestructura y de los consumidores.

- Establecimiento de bases de regulación tarifaria y de precios, por parte de la SCT, cuando no existan condiciones de competencia. Corresponde a la Comisión determinar estas circunstancias y su subsistencia.

Estas disposiciones contribuyen a establecer condiciones de competencia y libre competencia en los servicios aéreos y, de manera específica, en los aeroportuarios. Su aplicación, aunada a la observancia de la Ley Federal de Competencia Económica, debe coadyuvar al cumplimiento de ese objetivo y a la preservación de la competencia en todo el sector de servicios aéreos. La Comisión actuará en estrecha coordinación con la SCT, ejerciendo su atribución de opinar en los casos de concesiones y permisos.

C. Concesionamiento del espectro radioeléctrico

- D. La asignación del espectro radioeléctrico para usos determinados tiene una importancia central en el establecimiento de condiciones de competencia en los mercados de telecomunicaciones y en el desarrollo de este sector. Para ello, la Ley Federal de Telecomunicaciones prevé: a) la publicación periódica de un programa que especifique las bandas de frecuencia que serán concesionadas para usos determinados, sus coberturas geográficas y sus empleos específicos; b) su concesionamiento mediante licitaciones públicas y, c) el requisito de obtener opinión favorable de la Comisión para participar en las licitaciones. En cumplimiento de estas disposiciones, SCT presentó un primer esfuerzo de diagnóstico y planeación para las bandas de 3-39,500 Mhz y sujetó a consulta diversas modalidades de licitación. Finalmente, difundió las bases para concesionar las bandas de 12.7-13.2 GHz, destinadas a enlaces de microondas punto a punto y punto multipunto. Durante este proceso, la Comisión contribuyó activamente al planteamiento de los aspectos de competencia y libre competencia.
- E. El programa de asignación del espectro radioeléctrico considera en primer término los servicios que en el corto plazo presentan mayores posibilidades para promover la competencia. En cuanto a su instrumentación mediante licitaciones públicas, la Comisión ha procurado que su diseño incluya medidas que eliminen barreras de entrada y prevengan prácticas anticompetitivas. De esta forma, ha respaldado el establecimiento de límites máximos a la adjudicación del espectro a un concesionario, la promoción de la participación de empresas de menor tamaño relativo, el establecimiento de cláusulas que desalienten la colusión entre competidores y la aplicación del principio "úselo o piérdalo", a fin de desalentar conductas especulativas.
- F. La licitación, en primer término, de las bandas destinadas a los enlaces de microondas punto a punto y punto multipunto, favorece a un amplio número de agentes económicos: empresas de telefonía y televisión restringida, así como a diversos negocios que requieren de redes privadas para su desempeño. En este caso, las posibilidades técnicas para aprovechar los enlaces y las frecuencias asignadas por la SCT permiten considerar el espectro radioeléctrico como un recurso ilimitado. En estas condiciones, se espera una considerable demanda de concesiones.

- G. La asignación del espectro correspondiente a los enlaces citados no presenta problemas de competencia. Sin embargo, el amplio número de solicitantes conlleva complejidades administrativas y altos costos que, además de gravar el presupuesto de la SCT y de la Comisión, entorpecerían la expedición eficiente de las concesiones. Para contribuir a superar esta situación, la Comisión resolvió, en la esfera de su competencia, facilitar el procedimiento de trámites a los licitantes, a través de las siguientes medidas:
- Notificación a la Comisión por medio de una copia de la solicitud presentada a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.
  - Opinión favorable de la Comisión sujeta a la constancia de recepción de la copia citada.
  - Revocación de la opinión favorable concedida en primera instancia, cuando la Comisión considere que el otorgamiento de la concesión puede poner en riesgo el proceso de competencia y libre concurrencia. En este supuesto, la Comisión requeriría la información necesaria para emitir la opinión correspondiente.

La Comisión considera que, en una perspectiva de largo plazo, los costos de administración y el valor del espectro destinado a estos usos pueden adquirir dimensiones más elevadas, como consecuencia de la multiplicación de usuarios, del congestionamiento y del mejor aprovechamiento con la introducción de nuevas tecnologías. Ante esta situación, recomienda el establecimiento de mecanismos de mercado que, por un lado, resuelvan con eficiencia el problema de asignación y, por otro, permitan a la sociedad beneficiarse con el valor real de este recurso. Para ello sugiere explorar la concesión mediante licitación de la banda 12.7-13.2 GHz a un número específico de empresas administradoras del espectro, quienes a su vez lo comercializarían, en condiciones de competencia, entre los usuarios.

La próxima licitación corresponde a las concesiones de las bandas destinadas a los servicios de radiolocalización m-vil de personas (929-930 y 931-932 MHz) y, posteriormente, del espectro para el uso de servicios de acceso local inalámbrico, telefonía celular y de los servicios telefónicos denominados de comunicación personal (PCS, por sus siglas en inglés). Con estas medidas se ampliará la oferta y se propiciará la entrada de nuevos participantes en los servicios de radiolocalización m-vil. La licitación del espectro radioeléctrico para los servicios de acceso inalámbrico permitirá avanzar en la desconcentración del mercado de servicios de telefonía local, dadas las amplias perspectivas de desarrollo y competitividad de la telefonía inalámbrica. En síntesis, el fortalecimiento o el desarrollo de condiciones de competencia en estos mercados, beneficiará significativamente a los consumidores con precios menores, más calidad y mayores opciones, para lo cual, la Comisión ha manifestado:

- Su respaldo al establecimiento de licitaciones apegadas al sistema de subastas simultáneas ascendentes, para lograr la asignación más eficiente, disminuir los problemas de información en la toma de decisiones de los participantes, eliminar dispersiones inequitativas en los pagos por las concesiones y permitir que los derechos cubiertos por las mismas correspondan a los precios reales.
- Su interés en la aplicación de fórmulas que, sin interferir en el funcionamiento de los mercados, impulsen la participación amplia de todos los agentes económicos capaces de prestar eficientemente los

servicios citados. En este sentido, la Comisión se ha pronunciado en favor de mecanismos que apoyen la participación de las empresas de menor tamaño relativo.

- o La prevención o eliminación de barreras tecnológicas y contractuales a la entrada y salida del mercado.

#### Privatizaciones de empresas públicas

##### 7. Almacenes Nacionales de Depósito, S.A.

La desincorporación de Almacenes Nacionales de Depósito, S.A. (ANDSA) se inscribe dentro del conjunto de reformas efectuadas para fortalecer los incentivos y el papel de las fuerzas del mercado. Esta medida es congruente con las acciones puestas en marcha para integrar la economía nacional a los mercados internacionales, modernizar el comercio interior y el abasto, reformar la organización agropecuaria y racionalizar los apoyos al campo.

En virtud de sus notables efectos en el desarrollo agrícola y en los mercados de sus productos, la privatización de ANDSA fue analizada ampliamente en las Comisiones Intersecretariales de GastoFinanciamiento y de Desincorporación (CIGF y CID, respectivamente). Durante este proceso, se consultó a los principales agentes económicos involucrados, se determinaron los principales problemas que enfrenta nuestro país en la distribución y comercialización de productos agrícolas y se analizaron las experiencias de Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea en materia de distribución y almacenamiento. Sobre estas bases, se trabajó en una estrategia de desincorporación que solucionara los aspectos de eficiencia y de competencia.

En cuanto al primero, la privatización debería facilitar la incorporación de los productores a los sistemas modernos de comercialización, promover la constitución de empresas capaces de proporcionar servicios logísticos, de apoyo financiero y valor agregado y preservar los aspectos básicos de la red de almacenamiento y distribución desarrollada en función de las necesidades de productores, comercializadores y consumidores. En relación con el aspecto de competencia, la desincorporación debería prevenir concentraciones anticompetitivas y evitar el surgimiento de privilegios exclusivos, así como el establecimiento de barreras de acceso a los servicios y el desplazamiento indebido de agentes económicos. La Comisión participó activamente en el tratamiento de los últimos aspectos, ejerciendo su facultad de opinar en el CID y ante ANDSA. Como resultado de este proceso de análisis y consulta, el CID aprobó el siguiente esquema:

- Separación de la función de acopio de las de concentración, distribución y abasto.
- Asignación, mediante licitación, de la infraestructura de acopio entre las organizaciones de productores locales, a fin de fortalecer su capacidad negociadora en los mercados y facilitar el manejo óptimo de sus cosechas.

- Constitución del Puerto Interno-Centro de Actividades Logísticas Pantaco (PICALP), cuya desincorporación se efectuaría mediante licitación. Los participantes estarían sujetos a la aprobación de la Comisión y a restricciones que impidieran el control del PICALP por los mismos. En el capítulo II se presenta una descripción detallada de este aspecto de la desincorporación.
- Integración de las unidades de concentración, distribución y abasto en tres empresas regionales con capacidad para prestar servicios de comercialización, almacenamiento, financieros, de valor agregado, logística y distribución, que proporcionarían sus servicios en las regiones norte, centro-occidente y sur del país. Las nuevas empresas no obtendrían poder sustancial en sus mercados relevantes respectivos por la presencia de los productores en los centros de acopio, de las diversas empresas integradas al PICALP y de la presencia de otros almacenadores.
- Concesionamiento de las unidades "Andrés Figueroa", "Granelera Veracruz", y "Silos Miguel Alemán" a las empresas regionales ya citadas, bajo un régimen especial que preserve la propiedad del estado y proteja la competencia. Los títulos respectivos establecen obligaciones de acceso abierto y no discriminatorio, en consideración a la calidad estratégica de estas instalaciones en el funcionamiento de los mercados y el abasto.

La Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario expedida por el Congreso de la Unión en abril de 1995, establece las bases que rigen la apertura a la participación privada y ordenan sus actividades en el sector. Destacan en este ordenamiento la obligación expresa del Estado "... de promover el desarrollo del servicio ferroviario en condiciones que garanticen la libre competencia entre los diferentes modos de transporte...", así como los siguientes aspectos:<sup>1</sup>

1 En el informe Anual 1994-95 de la Comisión Federal de Competencia se hace una descripción detallada de los aspectos de competencia incluidos en la Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario.

- Derechos de acceso (de arrastre y de paso). Establecidos de manera obligatoria en las bases de las licitaciones y en los títulos de las concesiones, o convenidos entre los concesionarios. Esta medida permite la concurrencia de los operadores sin entorpecer el funcionamiento del sistema ferroviario. Asimismo, hace posible la competencia en los tramos o corredores concesionados y facilita el aprovechamiento eficiente de la infraestructura.

La reestructuración y desincorporación del sistema ferroviario nacional plantea la instrumentación racional de los preceptos descritos, a fin de alcanzar, entre otros objetivos, el de modernizarlo como eje de un sistema de transporte nacional y el de promover la competencia en la prestación de estos servicios. Con este fin, se efectuó un diagnóstico sólido de los ferrocarriles nacionales, se estudiaron las necesidades de transporte del país y se tomaron en cuenta las experiencias de otros países.

La Comisión participó en el estudio de las diversas opciones de reestructuración y privatización ferroviaria, en el seno de la Comisión Intersecretarial de Desincorporación y presentó diversas recomendaciones encaminadas a favorecer el desarrollo de condiciones de competencia en el sector.

Los Lineamientos generales para la apertura a la inversión en el sistema ferroviario nacional, publicados el 13 de noviembre de 1995 en el Diario Oficial de la Federación, incorporan de manera general los planteamientos descritos. Así, el esquema de desincorporación presenta, entre otras, las siguientes modalidades y condiciones:

- Constitución de una empresa ferroviaria por cada una de las tres vías troncales: Pacífico-Norte, Noreste y Sureste (empresas regionales). Asimismo, la creación de una empresa para la terminal del Valle de México.
- Establecimiento, en su caso, de las compañías correspondientes a las vías cortas; es decir, concesionamiento a compañías ajenas a las empresas regionales.
- Concesionamiento por tiempo limitado para operar, explotar y, en su caso, construir vías férreas, a fin de prestar el servicio público de transporte ferroviario y los servicios auxiliares en las regiones y rutas citadas.
- Establecimiento de derechos obligatorios de paso y de arrastre para tramos determinados, en función de las necesidades que se presenten en cada caso.
- Obligación de los participantes en las licitaciones de las concesiones de presentar sus propuestas acompañadas de la opinión favorable de la Comisión.

La estrategia planteada reconoce que, en el caso de México, la vocación del servicio ferroviario es eminentemente de carga. Así, al reestructurar el servicio de pasajeros por este modo de transporte, el Estado se compromete a mantenerlo sólo cuando se justifique por razones sociales o geográficas. En estos casos, el servicio podrá ser prestado por una paraestatal o por la empresa privada que requiera del menor subsidio.<sup>2</sup> Para ello, los títulos de concesión garantizarán los derechos de paso necesarios.

2 En relación con la prestación del servicio de pasajeros, los "Lineamientos generales para la apertura a la inversión en el Sistema Ferroviario Mexicano" establecen:

- I. ) "No obstante que los títulos de concesión incluyan la prestación del servicio público de transporte ferroviario de pasajeros, la .. (SCT).. en dichos títulos podrá reservarse el derecho de otorgar concesión a persona distinta del concesionario de que se trate para prestar servicio. En este supuesto, en los títulos de los concesionarios originales se establecerán los términos y condiciones conforme a los cuales éstos deberán otorgar los derechos de paso y derechos de arrastre respectivos".

- m.) "Los concesionarios deberán prestar el servicio público de transporte ferroviario a comunidades aisladas que no cuenten con otro medio de transporte al público, en las rutas, tramos y condiciones que en el título de concesión se establezcan".

En el esquema de desincorporación del sistema ferroviario destacan los siguientes aspectos procompetitivos: en primer término, promueve la competencia con el transporte carretero, al eliminar la posibilidad de subsidios cruzados entre regiones ferroviarias y estimular la eficiencia del sistema; en segundo lugar, estimula la competencia al interior del mismo, al posibilitar comparaciones regionales en costos y precios; finalmente, el acceso equilibrado de las empresas regionales a mercados importantes, así como a puertos fronterizos y marítimos, constituye un factor de fomento de la competencia. En relación con este aspecto conviene resaltar: a) la concurrencia de las empresas Pacífico-Norte y Noreste en la zona de Aguascalientes, Guanajuato y Querétaro; b) la competencia entre los ferrocarriles del Norte y Sureste en el servicio México-Veracruz; c) el acceso del ferrocarril del Pacífico-Norte a la zona de influencia del ferrocarril del Noreste (Piedras Negras, Monterrey, Tampico) y a la inversa (costa occidental del Pacífico).

A fin de reforzar los aspectos procompetitivos del esquema, la Comisión hizo las siguientes recomendaciones:

- Adjudicar las concesiones ferroviarias regionales a compañías diferentes.
- Posibilidad de incorporar derechos obligatorios adicionales de paso, una vez transcurrido el periodo necesario para que las empresas desarrollen sus mercados y se consoliden. Con base en esta propuesta, se adoptó la siguiente política en la Comisión Intersecretarial de Desincorporación:
- Establecer derechos adicionales de paso después de los primeros veinte años, a petición de cualquier usuario o de la SCT, cuando no existan condiciones de competencia en alguna ruta o rutas específicas.<sup>3</sup> Para ello se requerirá la opinión previa de la Comisión.

<sup>3</sup> Durante la vigencia de la concesión, la SCT está facultada para fijar tarifas cuando en opinión de la Comisión no existan condiciones de competencia. La posibilidad de establecer derechos adicionales de paso es sin perjuicio de la aplicación de la medida anterior.

- Revisar las concesiones a los treinta años de su vigencia y, en su caso, establecer derechos adicionales de paso.

La privatización de los servicios ferroviarios impone nuevos retos a la Comisión en todas sus atribuciones. El inicio de los procesos de licitación implica el estudio de los efectos de las propuestas sobre los mercados relevantes. Tarea compleja, dada la articulación de los distintos modos de transporte y la amplitud en las actividades de los postores, dentro y fuera del país. Concluida esta etapa, la Comisión dedicará parte de sus recursos a la verificación de las condiciones de competencia,

particularmente en los mercados de transporte de mercancías donde el ferrocarril no cuenta con sustitutos eficientes. Finalmente, debe señalarse que dentro de los plazos previstos en los títulos de concesión, la Comisión procurará la máxima apertura a los competidores, sobre la base del concesionamiento funcional de servicios previstos en la Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario.

## V. CONSULTAS Y RECURSOS DE RECONSIDERACIÓN

La atención a las consultas de los agentes económicos privados responde a las necesidades de transparencia y claridad en la interpretación de la Ley. De esta forma, la comunidad empresarial se beneficia con orientaciones precisas que contribuyen al desarrollo de sus actividades, dentro del entorno de competencia y libre concurrencia protegido por la Ley. Las empresas afectadas por conductas monopólicas o restricciones gubernamentales a la competencia tienen en las consultas un medio para organizar la defensa de sus intereses o iniciar las gestiones que faciliten su acceso equitativo a los mercados.

Por medio de sus consultas, las empresas pueden enterarse con claridad y exactitud de los criterios que aplica la Comisión en los casos puestos a su consideración. Las respuestas de esta institución parten de los elementos presentados por los consultantes y de los supuestos incluidos en cada caso. Por tanto, reflejan su interpretación de la Ley exclusivamente a la luz de éstos.

A fin de atender las necesidades de orientación de los agentes económicos con la mayor amplitud y efectividad, la Comisión ha establecido una política que facilita el planteamiento de sus asuntos y asegura la respuesta expedita a los mismos. Con esta finalidad, está abierta a las consultas orales y escritas, así como al análisis de sus planteamientos con los interesados. En el contexto de esta política, desde junio de 1996, los promoventes cuentan con la facilidad de presentar sus consultas por fax, correo electrónico o internet, así como con la ventaja de obtener una respuesta oportuna por estos medios.

La efectividad en la atención de las consultas y, por tanto, en la orientación a los agentes económicos, requiere de procedimientos ágiles y sencillos, independientes de los mecanismos previstos en la Ley, para resolver las denuncias y las notificaciones de concentraciones. En consecuencia, esta facilidad no sule los procedimientos legales previstos para desahogarlas. Debe advertirse que las respuestas de la Secretaría Ejecutiva no tienen efectos jurídicos ni vinculatorios, no prejuzgan sobre las resoluciones posteriores del Pleno a las denuncias y notificaciones citadas, así como tampoco sobre las investigaciones de oficio emprendidas por la Comisión.

Durante el periodo que cubre este informe, la Comisión recibió consultas escritas de 44 casos. Esta cifra representa un incremento del 25.7% con respecto al ejercicio previo y refleja, una vez más, el interés de los agentes económicos en las orientaciones que se les brinda por este medio. Asimismo, hay que señalar que, al cierre de este informe, sólo cinco consultas, recientemente presentadas, estaban pendientes de respuesta.

- A.
- B.

- 1.
- 2. Cesión de derechos para operar y explotar una red pública de telecomunicaciones

La Ley Federal de Telecomunicaciones (LFT) incluye algunos preceptos que contribuyen a fortalecer la actuación de la Comisión en la protección del proceso de competencia y libre concurrencia en el área específica de las telecomunicaciones. Entre las medidas previstas destaca el contar

con la opinión favorable de la Comisión respecto de las cesiones de derechos para operar y explotar una red pública de telecomunicaciones.

Las cesiones referidas son concentraciones según el artículo 16 de la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE), ya que constituyen actos entre agentes económicos, en virtud de los cuales se concentran activos (en este caso, los derechos que confieren las concesiones). A fin de prevenir los eventuales efectos anticompetitivos de este tipo de operaciones, en la Ley Federal de Competencia Económica se establece la obligación de notificarlas a la Comisión antes de su realización. La resolución favorable o, en su caso, la impugnación del acto notificado es expedida por esta institución en los términos y dentro del plazo establecido en la Ley Federal de Competencia Económica.

La concurrencia de ambas legislaciones en este aspecto ha dado lugar a consultas sobre la obligación de notificarlo y el procedimiento a seguir para obtener, en su caso, la aprobación de la Comisión. Esta institución ha manifestado lo siguiente:

- Conforme con el segundo párrafo del artículo 35 de la LFT, las cesiones que tengan por objeto transferir los derechos para operar y explotar una red pública de telecomunicaciones requieren para su autorización por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, de opinión favorable de la Comisión cuando:
  - Los cesionarios sean titulares de concesiones para prestar servicios similares a los incluidos en la cesión.
  - Las concesiones mencionadas concurren en la misma zona geográfica.
  - Esta disposición de orden preventivo se aplica incluso a las concentraciones, cuya notificación no es obligatoria según el artículo 20 de la LFCE.

Para obtener la resolución de la Comisión, los promoventes deben cumplir con el procedimiento de notificación de concentraciones, establecido en el artículo 21 de la LFCE.

#### Notificación e investigación de concentraciones

La Comisión ha recibido varias consultas sobre la obligatoriedad de notificar ciertas concentraciones, así como en relación con la procedencia de las mismas. Los agentes económicos buscan, generalmente, ubicar dichos actos en el marco y con apego a la Ley y, por tanto, orientación sobre los procedimientos para realizarlos. Sin embargo, en algunas ocasiones las consultas se presentan con la intención de suplirlos.

Las respuestas de la Comisión a las consultas planteadas contribuyen a orientar a los agentes económicos en la observancia de la Ley, sin constituir derechos en favor de los consultantes por carecer de efectos vinculatorios. Su eficacia se sustenta en la economía de trámites e investigaciones con respecto de los demás procedimientos establecidos en la Ley. En estos términos, las respuestas de la Comisión toman en

cuenta sólo la información proporcionada voluntariamente por el consultante.

Por las razones expuestas, las consultas no fueron previstas para analizar las concentraciones con el detalle y los procedimientos establecidos en la Ley para investigarlas y resolverlas. Por ello, cuando los agentes económicos requieren plena certidumbre sobre la procedencia de las concentraciones no sujetas a notificación obligatoria, la Comisión recomienda apegarse a los procedimientos previstos en la Ley para obtener las resoluciones respectivas. En estas condiciones, las concentraciones que obtengan una resolución favorable, fundada en información fidedigna, no podrán ser impugnadas.

Por tanto, a fin de satisfacer las necesidades de certidumbre jurídica de los agentes económicos, la Comisión admite a trámite todas las notificaciones de concentración presentadas a su consideración, conforme al procedimiento establecido en el artículo 21 de la Ley.

La Confederación Nacional de Transportistas Mexicanos, A.C. (Conatram) y algunos transportistas en lo individual, consultaron a esta Comisión sobre la difícil situación del sector en materia de costosprecios y la presencia de "competidores desleales". De acuerdo con la información proporcionada por los consultantes, los problemas económicos del transporte de carga por carretera obedecen principalmente a los fuertes incrementos en costos, falta de normatividad y especificaciones técnicas, así como a la deficiente estimación de los costos del servicio por parte de los prestadores del mismo. Asimismo, uno de los promoventes manifestó que los "competidores desleales" siguen la práctica de fijar precios inferiores a los costos estimados por Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar).

La Comisión determinó que la situación de precios del sector refleja la existencia de condiciones de competencia en un mercado caracterizado por su capacidad excedente y el descenso de la actividad económica en 1995. En estas condiciones y como respuesta también a las consultas previas de Canacar, la Comisión consideró las ventajas de una metodología que contribuyera a impulsar la eficiencia del sector por medio del mejor conocimiento de sus costos. La metodología propuesta por Canacar y su divulgación podría orientar la inversión en unidades de transporte de mayor eficiencia, así como en el mantenimiento adecuado del parque vehicular existente, en beneficio del sector y del usuario.

Sin perjuicio de lo anterior, la Comisión advirtió que las estimaciones de costos, incluidas a título ilustrativo en la metodología citada, no deberían emplearse para fijar precios al usuario; en otras palabras, cada transportista debería determinar sus costos individualmente en función del uso de su equipo. El caso contrario podría implicar un acuerdo de precios entre transportistas competidores entre sí, violatorio de la Ley por constituir una práctica monopólica absoluta.

Conforme con este planteamiento, los precios establecidos independientemente por cada transportista, incluso por debajo de los

costos ilustrativos de la metodología citada, no constituyen por sí mismos indicios de prácticas monopólicas relativas.

La Comisión fue consultada por conducto de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (Compex), sobre la posibilidad de que la homologación de precios por los miembros de una empresa integradora (EI), pudiera considerarse una práctica prohibida por la Ley.

Las EI se constituyen al amparo del Decreto expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) en mayo de 1993. Por medio de ellas se busca mejorar la gestión y eficiencia de las empresas integradas aprovechando, entre otras ventajas, las mayores escalas en la producción y adquisición de insumos, así como la consolidación de ofertas. De esta manera, se procura incrementar y diversificar la participación de las últimas en el mercado interno y de exportación.

La Comisión consideró que la constitución de las EI, en los términos y objetivos del Decreto citado, no es violatoria de la Ley, en virtud de que no disminuyen el proceso de competencia y libre concurrencia.

Respecto de la homologación de precios, la Comisión manifestó que cuando ésta consiste en la imposición de precios o condiciones que una EI debe observar al expedir bienes o prestar servicios, dicha homologación no constituye una práctica monopólica relativa, siempre que conduzca a mayores niveles de eficiencia económica en beneficio de la sociedad. Independientemente de esta observación, la Comisión solicitó a los promoventes mayor información sobre este caso, a fin de estar en condiciones de emitir una opinión específica.

#### Marcado de envases retornables

La Asociación Nacional de Productores y Distribuidores de Agua Purificada (ANPDAP) consultó sobre los efectos en la competencia de aplicar marcas permanentes en los garrafones retornables de 19 litros. Con la introducción de esta modalidad, algunos purificadores han abandonado la práctica tradicional de diferenciar sus productos sólo con etiquetas o taponos removibles, correspondientes a sus marcas.

En opinión de la ANPDAP, con el marcado permanente se restringe la reutilización de los garrafones, se obliga al consumidor a mantener la fidelidad a una marca y se desplaza del mercado a las empresas que carecen de recursos suficientes para introducir nuevos garrafones de manera continua.

En relación con los aspectos que tienen que ver con la competencia, la Comisión determinó que:

- e. ) el marcado permanente de productos constituye una práctica industrial generalizada, cuya aplicación no resulta, en ninguna circunstancia, en el desplazamiento indebido de competidores;
- f. ) en el caso de los envases de agua, esta práctica no se asocia a la necesidad de inversiones continuas en nuevos recipientes por

parte de las empresas que operan con garrafones retornables genéricos, y

- g. ) el costo del garrafón no constituye un obstáculo para que el consumidor elija otra marca que se adapte mejor a sus necesidades. Más aún, su elección depende en mayor medida de otros elementos, entre los que destacan la oportunidad en el suministro, así como el precio y la calidad del agua purificada. En virtud de estos elementos, la Comisión consideró que el caso consultado no implica un desplazamiento indebido de competidores ni imposición alguna de barreras de acceso en el mercado del agua purificada. Por tanto, no da origen o impiden el proceso de competencia y libre concurrencia.

Una empresa dedicada a la prestación de servicios de mercadotecnia presentó a consideración de la Comisión uno de sus instrumentos promocionales. éste consiste en la oferta de cupones de descuento para la compra del producto promocionado a quienes adquieren un artículo similar de la competencia. La consultante realizaba este tipo de actividades exclusivamente en supermercados y prestaba sus servicios de manera abierta a todos los interesados. Para estos efectos, celebraba contratos con sus clientes y las tiendas de autoservicio.

La Comisión determinó que estos cupones tenían como propósito dar a conocer los productos promocionados en los respectivos mercados relevantes, sin que su vinculación con los productos de la competencia tuviera implicaciones adversas al funcionamiento eficiente de dichos mercados.

#### Contratos de distribución

Los distribuidores de diversas marcas de un producto específico consultaron sobre los aspectos de competencia de los contratos de distribución, establecidos por los fabricantes de dicho artículo. Los primeros son competidores entre sí tanto dentro de cada marca como entre marcas. Por su parte, los fabricantes, compiten entre ellos con sus respectivas marcas.

El producto referido es un bien de consumo duradero, costoso en términos relativos. Requiere de refacciones y partes especiales, así como de mantenimiento sistemático y especializado. El desempeño y el prestigio de la marca dependen en buena medida de estos cuidados. En estas condiciones, la distribución y el servicio postventa están estrechamente asociados. La prestación de ambos implica elevadas inversiones.

Los contratos de distribución comprenden diversas prácticas "verticales", ya que corresponden a las relaciones mercantiles desde la producción hasta la distribución y comercialización del bien específico. En este contexto, la Comisión hizo los siguientes comentarios generales sobre las cláusulas presentadas por los distribuidores: Distribución exclusiva de una marca. Esta condición tiene generalmente el objeto de garantizar al fabricante el beneficio de las inversiones

hechas en asistencia técnica e incluso en infraestructura. Se evita de esta manera que el distribuidor utilice esos recursos en la promoción de otras marcas. En términos de eficiencia, esta medida estimula la asignación de recursos por parte de los fabricantes en la prestación de los servicios de venta y postventa relacionados con sus marcas respectivas. Exclusividad territorial para el distribuidor de una marca. El monto de las inversiones en la infraestructura de distribución y la escala de las operaciones justifican la asignación de territorios exclusivos. Este tipo de facilidades no deben evitar las presiones que implican: a) la presencia de distribuidores de otras marcas en el mismo territorio, y b) la competencia potencial relacionada con la posibilidad de dividir la zona exclusiva entre nuevos distribuidores de la misma marca. Imposición de precio y de otras condiciones que el distribuidor ha de observar en las transacciones con sus clientes. En cuanto a precios, esta medida tiene el propósito de garantizar una rentabilidad competitiva y evitar abusos en la exclusividad territorial. El resto de las condiciones se relacionan generalmente con la protección de la imagen de la marca, así como con la calidad del bien y de los servicios conexos al mismo.

No obstante, la Comisión comunicó a los consultantes que el contrato de distribución incluye algunas cláusulas que podrían implicar prácticas monopólicas relativas, tales como:

- Restricciones a la comercialización de productos distintos a los bienes cuya distribución es objeto del contrato y a la prestación de servicios de mantenimiento y reparación de marcas diferentes a las distribuidas.
- Prohibición de adquirir de terceros productos de la marca distribuida, así como de importar artículos de dicha marca.
- Prohibición a los accionistas de las distribuidoras de participar en otras empresas que pudieran competir con el fabricante.
- Venta de unidades específicas del fabricante al distribuidor, atadas a la compra de otros modelos, e incluso al uso del financiamiento proporcionado por filiales del fabricante.
- Obligación de utilizar los servicios de arrendamiento, financieros y de transporte, así como los sistemas de cómputo proporcionados por el fabricante o sus filiales.

La Confederación Nacional de Transportistas Mexicanos, A.C. consultó a esta Comisión sobre la posibilidad de restablecer una tarifa oficial para el autotransporte de carga. Manifestó que su liberación desde 1989 ha perjudicado la industria del transporte, provocando graves rezagos en los precios de sus servicios.

La Comisión señaló que las tarifas del autotransporte de carga responden a la situación del mercado de este servicio. Advirtió también que en el mismo prevalecen condiciones de competencia y libre concurrencia. Además de ello, informó a los consultantes que el artículo 71/4 de la Ley prevé que es facultad exclusiva del Ejecutivo Federal determinar, mediante decreto, los bienes y servicios que podrán sujetarse a precios máximos. Esta facultad no es extensiva a la fijación de precios mínimos,

ya que la disposición sobre precios oficiales tiene por objeto proteger el consumo popular y la economía nacional.

#### Recursos de reconsideración

El recurso de reconsideración establecido en la Ley, constituye uno de los instrumentos jurídicos a disposición de los agentes económicos para la defensa de sus intereses legítimos, frente a los agravios que pudieran ocasionarles las resoluciones de la Comisión. Con su interposición, el afectado puede obtener la revocación o modificación de la resolución reclamada, apegándose al procedimiento previsto en el artículo 39 de la Ley.<sup>1</sup>

1 "La interposición del recurso se hará mediante escrito dirigido al Presidente de la Comisión, en el que se deberá expresar el nombre y domicilio del recurrente y los agravios, acompañándose los elementos de prueba que se consideren necesarios, así como las constancias que acrediten la personalidad del promovente." Véase Ley Federal de Competencia Económica, artículo 39, cuarto párrafo.

La Comisión ha demostrado una elevada eficacia en la resolución de los recursos. Gracias a ello, durante los tres años de labores, se registró un índice bajo de impugnaciones ante autoridades judiciales o fiscales. Más aún, los recursos interpuestos durante el desahogo de denuncias, investigaciones de oficio y notificaciones de concentraciones han sido resueltos sin implicar dilaciones mayores en la terminación de los casos respectivos. De esta forma, la Comisión ha contribuido a salvaguardar los derechos legítimos de todos los agentes económicos involucrados, sin entorpecer el desarrollo de los negocios con trámites onerosos, tardados e injustificados.

En 1995-96 destacaron los siguientes hechos:

- Concentraciones. Los ocho recursos presentados fueron interpuestos contra resoluciones definitivas. Esta cifra equivale al 5% de todas las resoluciones sobre concentraciones emitidas durante el periodo. En el mismo lapso se confirmaron una de las resoluciones impugnadas y se desecharon dos por ser improcedentes. En relación a los demás casos concluidos conviene hacer los siguientes comentarios:
- S-lo en un caso se revocó la resolución impugnada. La decisión del Pleno no implicó un cambio radical en su determinación original, ya que la concentración en cuestión no había sido objetada, pero sí condicionada. De esta suerte, las pruebas aportadas por el recurrente permitieron demostrar la viabilidad de la competencia sin necesidad de la condición originalmente impuesta.
- En tres casos se modificaron las resoluciones impugnadas. Cabe destacar por su valor ilustrativo la correspondiente a la concentración "Aerovías de México S.A. de C.V. / Corporación Mexicana de Aviación, S.A. de C.V. / Corporación Internacional de Aviación, S.A. de C.V." Los cambios efectuados en la resolución

respectiva permitieron sustituir algunas de las condiciones originales, por otras que facilitan el saneamiento financiero de las empresas y permiten una protección más efectiva de la competencia.

- Prácticas monopólicas. Se recibieron 25 recursos, de los cuales 18 fueron interpuestos contra resoluciones sobre trámites y siete para impugnar resoluciones finales. La alta proporción de recurrentes durante el proceso es explicable por la naturaleza contenciosa del mismo. Por otra parte, los recursos contra resoluciones finales impugnaron, en su gran mayoría, las multas impuestas más que la determinación o suspensión de las prácticas monopólicas ordenada por la Comisión. En cuanto a los recursos resueltos en el periodo, destacan:
  - Tres de las resoluciones impugnadas fueron confirmadas. Además, se revocó una y se desecharon 16 recursos por su notoria improcedencia. Estos últimos fueron interpuestos, en su gran mayoría, durante el proceso de la investigación realizada por la Comisión de las presuntas prácticas violatorias de la Ley.
  - Se modificó una resolución impugnada; la cual correspondió al caso Chicles Canelís, S.A. de C.V. vs. Chicle Adams, S.A. de C.V., a fin de fortalecer los criterios contenidos en la misma y desvincular la denuncia presentada por Chicles Canelís de futuras investigaciones que involucraran a cualquiera de los agentes citados.

## **VI. ASUNTOS INTERNACIONALES, DIFUSIÓN Y ADMINISTRACIÓN**

En general, el periodo que cubre este informe se caracteriz- por el dinamismo registrado en todas las áreas de la Comisión. Este aspecto se advierte en las actividades correspondientes a política de competencia, concentraciones, prácticas monopólicas, opiniones y consultas. Ahora cabe describir los logros alcanzados en las relaciones de la Comisión con instituciones nacionales, autoridades de competencia de otros países y organismos internacionales, así como el fortalecimiento del entorno procompetitivo, la apreciación de la Ley y en el desarrollo de una cultura de la competencia. Además en las siguientes páginas se destacan los sustanciales incrementos en productividad, obtenidos gracias a las mejoras en los procedimientos del trabajo y a la eficiencia en el manejo de los recursos de la Comisión.

### **Asuntos Internacionales**

#### **Negociaciones bilaterales**

##### **Estados Unidos**

En diciembre de 1995, Union Pacific (UP) y Southern Pacific (SP) manifestaron a la Comisión Comercio Interestatal de los Estados Unidos (Interstate Commerce Commission) del gobierno de los Estados Unidos su intención de fusionarse. Estas empresas prestan servicios de transporte ferroviario de carga en las regiones oeste-centro y suroeste de Estados Unidos y entre ambas cubren la mayor parte del tráfico de mercancías realizado por este medio desde y hacia la frontera con México. La concentración UP/SP dominaría los servicios ferroviarios de carga en la zona estadounidense de la frontera, con posibles efectos anticompetitivos adversos al comercio bilateral.

Para prevenir estos efectos, la Comisión Federal de Competencia manifestó su preocupación al Departamento de Justicia y a la Comisión Interestatal de Comercio de los Estados Unidos, así como a Union Pacific y Southern Pacific. Asimismo, manifestó su interés en cooperar con el Departamento de Justicia en la investigación de los efectos anticompetitivos antes mencionados, con base en los principios de cortesía y al amparo de la cooperación prevista en el capítulo 15 de Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La Comisión realiz- el seguimiento del caso durante las audiencias celebradas en los Estados Unidos y entrevist-, por su parte, tanto a las empresas involucradas como a las afectadas directamente por la fusión.

Las recomendaciones de esta institución fueron consideradas en la resolución de Consejo de Transporte Terrestre<sup>1</sup> de E.U. La Comisión prestará la mayor atención a la instrumentación de la resolución y a sus efectos en el comercio bilateral. Además, se mantendrá alerta a fin de cooperar, en su caso, con las autoridades estadounidenses en la eliminación de las prácticas anticompetitivas que perjudiquen el tráfico de mercancías entre los dos países.

1 El Consejo de Transporte Terrestre (Surface Transportation Board) sustituyó a la Comisión Interestatal de Comercio, a principios de 1996.

## **Francia**

En el marco de la Comisión Mixta Franco-Mexicana de Cooperación Técnica y Científica, los gobiernos de México y Francia firmaron un Acuerdo de Cooperación Técnica. En él se incluye un anexo sobre competencia, resultado de las negociaciones realizadas por la Comisión, con el apoyo de la Secretaría de Relaciones Exteriores y, en particular, de la Embajada de Francia en México. Esta es la primera vez que un acuerdo de cooperación técnica contiene asuntos de competencia económica.

## **España y la Unión Europea**

Durante los primeros meses de 1996, la Comisión estableció contactos con el Tribunal de Defensa de la Competencia y el Servicio de Defensa de la Competencia de España, así como con la Dirección General IV (competencia) de la Comisión Europea, con el propósito de establecer sendos acuerdos de cooperación técnica. Con estas perspectivas se inició el intercambio de información y se calendarizaron los próximos encuentros.

## **Integración Regional**

### **Tratado de Libre Comercio de América del Norte**

Durante el periodo de este informe se continuó con la preparación del marco que facilite el desempeño del Grupo de Trabajo en Materia de Comercio y Competencia, previsto en el artículo 1504 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Así, la Comisión y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en coordinación con las autoridades de nuestros socios comerciales en la región, efectuaron la cuarta y quinta reuniones previas a la constitución del Grupo, en las ciudades de Washington, D.C., Estados Unidos, y Ottawa, Canadá, respectivamente. La Comisión presentó estudios que comparan la legislación de los tres países sobre cárteles de exportación y prácticas anticompetitivas verticales. Asimismo, se discutieron los estudios preparados por Estados Unidos y Canadá sobre la legislación aplicable a concentraciones y prácticas horizontales en la región del Tratado. Actualmente se analiza un esquema para la futura organización del Grupo propuesto por la representación canadiense.

### **Acuerdo de Libre Comercio para las Américas**

La primera reunión ministerial para el establecimiento de un Acuerdo de Libre Comercio para las Américas se llevó a cabo en 1995 en Denver, Colorado, Estados Unidos. En ella se crearon siete grupos de trabajo sobre los principales capítulos que incluirá el Acuerdo. En marzo de 1996 se efectuó la segunda reunión ministerial, en Cartagena de Indias, Colombia, donde se propuso la integración de un grupo de trabajo especializado en políticas de competencia.

La Comisión participó en la primera reunión del Grupo de Trabajo sobre Políticas de Competencia celebrada en mayo de 1996 en Lima, Perú. Las tareas iniciales del Grupo se han enfocado al análisis y comparación de las legislaciones de competencia de los países del continente.

### **Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico**

En 1994 los países miembros del Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico propusieron la creación de una zona de libre comercio que incluirá en el año 2010 a las naciones más desarrolladas y, en el 2020, a los demás miembros de la APEC. Conforme al calendario establecido, los países miembros presentarán en noviembre de 1996 sus compromisos de liberalización y el programa para realizarlos. La Comisión está participando en la elaboración de los aspectos de competencia que se incluirán en el planteamiento de México.

## **Organismos internacionales**

### **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos**

En noviembre de 1995 se celebraron diversas reuniones del Comité de Legislación y Políticas de Competencia (CLPC) de la OCDE. En esa ocasión, la Comisión presentó su segundo informe de labores. Los demás temas de la agenda correspondieron a la aplicación de normas de competencia en telecomunicaciones, las relaciones entre la política de competencia y el comercio internacional y la convergencia de legislaciones de competencia en los países miembros de la OCDE.

En febrero y marzo de 1996 la Comisión asistió a las reuniones de los tres Grupos de Trabajo del CLPC: Competencia y Comercio Internacional, Competencia y Regulación y Cooperación Internacional. Los trabajos analizados versaron sobre cuestiones de competencia y dumping (competencia desleal), abuso de posición dominante, legislaciones sobre competencia en los países miembros, cooperación internacional y políticas de competencia en los mercados de alta tecnología, entre otros.

### **Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo**

La Comisión participa activamente en los trabajos sobre competencia desarrollados en la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo. En noviembre de 1995 asistió a la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas para la revisión del Conjunto de los Principios y Normas para el Control de Prácticas Comerciales Restrictivas, celebrada en Ginebra, Suiza. En ella, los países miembros acordaron continuar el intercambio de experiencias en la aplicación de sus legislaciones y políticas de competencia. Asimismo, acordaron la realización de un estudio sobre los beneficios de dichas políticas en el desarrollo económico. También se convino el establecimiento de talleres, en los que especialistas de países desarrollados compartirán sus experiencias en materia de competencia.

La Comisión contribuyó a definir los aspectos de competencia planteados dentro de la posición de México en la Novena Sesión de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (IX UNCTAD), celebrada en Midrand, Sudáfrica, en abril-mayo de 1996. Entre los puntos tratados en esta reunión destaca el reconocimiento de la importancia de la política de competencia como una nueva área de especial interés en la política económica.

**Análisis y difusión de la Ley** Audiencias y reuniones con la Comisión de Comercio de la H. Cámara de Diputados

A fin de precisar aspectos relacionados con la aplicación e interpretación de la Ley, la Comisión celebró reuniones con miembros de la Comisión de Comercio de la H. Cámara de Diputados. Además, el Presidente de la Comisión Federal de Competencia asistió a

una audiencia pública sobre aspectos relevantes del caso Chicles Canelis contra Chicle Adams, organizada por la Comisión de Comercio.

### **Conferencias y seminarios**

La Comisión realizó diversas presentaciones en el país y en el extranjero sobre el contenido de la Ley, las actividades de la Comisión Federal de Competencia y los aspectos de competencia de las legislaciones que regulan la prestación de servicios públicos en los sectores de comunicaciones y transportes y de distribución de gas natural.

### **Administración** Desregulación administrativa

La desregulación de los trámites relacionados con el establecimiento y operación de las empresas tienen una alta prioridad para la Comisión. Para estos efectos, desde el inicio de la presente administración se puso en marcha un programa de desregulación y simplificación administrativa, orientado a mejorar la eficiencia en el desarrollo de los procesos previstos en la Ley para la presentación de denuncias, notificación de concentraciones e investigaciones de oficio.

Los avances alcanzados en 1995 se incorporaron a los trabajos de desregulación administrativa desarrollados bajo la coordinación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Con apego a lo establecido en el Acuerdo para la Desregulación de la Actividad Empresarial,<sup>2</sup> la Comisión propuso la inscripción de 16 trámites. De esta forma, se evita la discrecionalidad en los requisitos que deben cumplir los promoventes y se contribuye a eliminar los trámites excesivos que dificultan las gestiones ante la Comisión.

2 Publicado el 24 de noviembre de 1995 en el Diario Oficial de la Federación.

### **Programa de Modernización de la Administración Pública 1995-2000**

En el marco del Programa de Modernización de la Administración Pública 1995-2000 (Promap) la Comisión llevó a efecto las siguientes acciones, a fin de atender con mayor eficiencia y oportunidad las necesidades de la población:

Comunicación por medios electrónicos. Desde mayo de 1996 los agentes económicos pueden contactar a la Comisión por medio de fax-modems e Internet. A través de esta red se proporcionan los servicios de: a) acceso a los textos de la Ley Federal de Competencia Económica y del Reglamento Interior de la Comisión Federal de Competencia; b) explicación de la Ley Federal de Competencia Económica; c) información general sobre la Comisión y sus funcionarios; d) planteamiento de consultas, y e) instructivos para la notificación de concentraciones.

Calidad total. En enero de 1996 se puso en marcha el Programa de calidad total con el objeto de fomentar la constante mejora en todos los aspectos administrativos de los procesos que realiza la Comisión. El Programa consta de cuatro fases: diagnóstico, formación de una estructura de soporte, establecimiento de las acciones específicas de mejoramiento continuo y estandarización.

Durante el primer semestre de 1996 se concluyó el diagnóstico general de la organización, se estructuró una función de planeación, implantación y seguimiento y se capacitó en temas de calidad y mejoramiento continuo al 70% del personal.

Programa de desarrollo informático. En abril de 1996 se instaló el Comité Interno de Informática encargado de desarrollar este programa. Entre sus responsabilidades se encuentran la detección de las necesidades de la institución, el análisis de las opciones para satisfacerlas y la elaboración de propuestas concretas para llevar a cabo el programa. Como resultado del trabajo del Comité, la Comisión ya cuenta con un Sistema Integral de Información que permite conocer con oportunidad el avance de cada asunto.

### **Presupuestos 1995-1996**

La estrategia económica del Gobierno Federal para el periodo 1995-2000 plantea un crecimiento con base en un programa de gasto adecuado a las perspectivas del país, y con objetivos precisos para fomentar el ahorro interno y alcanzar mayor productividad y beneficios sociales.

Las acciones instrumentadas por la Comisión en el marco del Promap se insertan en ese contexto y se ajustan a un entorno de austeridad y disciplina en el uso de los recursos públicos. El ejercicio presupuestal de 1995 se apegó a la normatividad emitida por las Secretarías de Hacienda y Crédito Público y de la Contraloría y Desarrollo Administrativo para las unidades de gasto autónomo, así como a lo dispuesto por el Reglamento Interior de la Comisión.

Conforme al Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para superar la Emergencia Económica expedido por el Gobierno Federal, así como al Acuerdo de Austeridad para el ejercicio 1995, la Comisión tomó medidas para racionalizar su gasto e imponer una disciplina presupuestal de cumplimiento obligatorio para todo el personal. Gracias a ello se reintegró a la Tesorería de la Federación el 32% del presupuesto inicialmente autorizado para 1995.

El presupuesto de 1996 se ha ejercido conforme al calendario estipulado y las disposiciones del Presupuesto de Egresos de la Federación. Para cumplir con las Disposiciones de Racionalidad y Austeridad, la Comisión se ha abstenido de cubrir las plazas vacantes y estableció un programa que promueve y fomenta el ahorro en diversos renglones del gasto corriente. De igual forma, la Comisión ha cumplido oportunamente con la obligación de informar acerca del ejercicio del gasto, a través del Sistema Integral de Información de la Administración Pública Federal. A partir de este año se incorporó a la versión automatizada de dicho sistema.

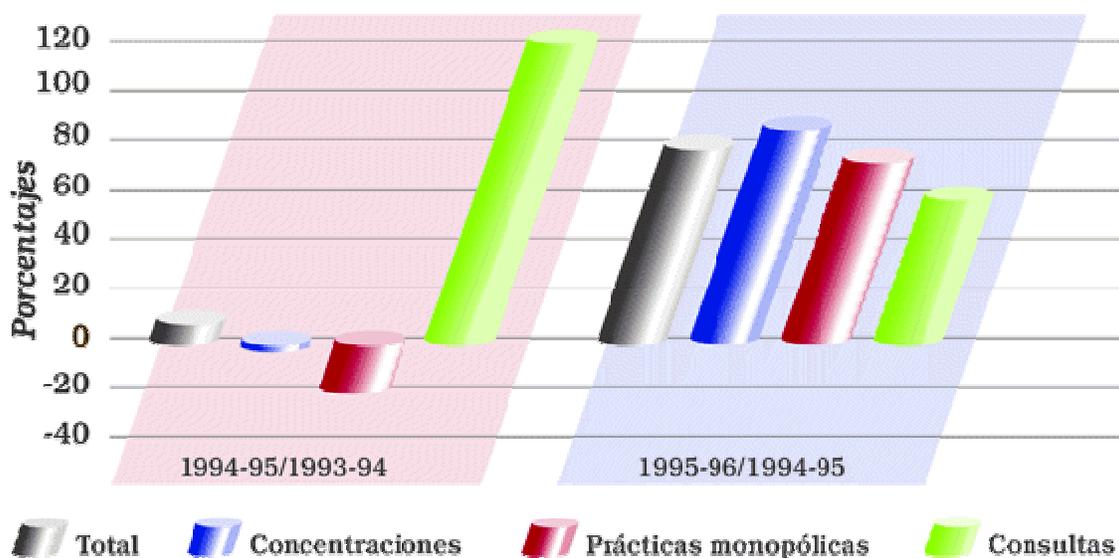
Respecto de las áreas de Recursos Humanos y Materiales, se implantaron sistemas de registro y control de nóminas, se instrumentaron sistemas de control de inventarios y se diseñó una nueva estructura contable.

# APENDICE

## INFORME ANUAL DE COMPETENCIA ECONÓMICA 1995-96

### 1. Estadísticas

**Casos terminados 1993-1996**  
**Variaciones anuales (%)**



Prevencción y eliminación de prácticas monopólicas Concepto	Concentraciones(1)	Practicás monopólicas	Consultas	Total
1. Saldo inicial	29	30	8	67
2. Entradas	180	28	44	252
Notificaciones	167	0	0	0
Denuncias	2	14	0	0
investigaciones de oficio	11	14	0	0
3. Total ( 1+2)	209	58	52	319
4.Salidas	166	25	47	238

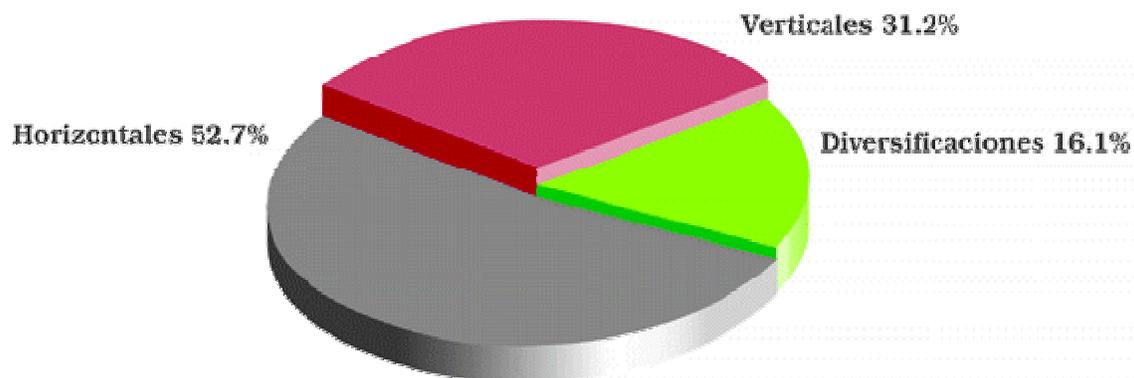
Resueltas por el Pleno	161	18	0	0
desechamientos	2	4	0	0
Desistimientos	3	3	0	0

8

1 Incluye las concentraciones notificadas conforme al artículo 20 de la LFC; las denunciadas e investigadas de oficio; concesiones, permisos y cesiones de derechos para la explotación de bienes del dominio de la nación y prestación de servicios públicos. así como privatizaciones.

2 Incluye investigaciones de oficio o a petición de parte, así como otras restricciones a la competencia.

**Concentraciones Notificadas<sup>1</sup> 1995-96**  
(Tipo)



<sup>1</sup>Conforme al artículo 20 de la Ley Federal de Competencia Económica.

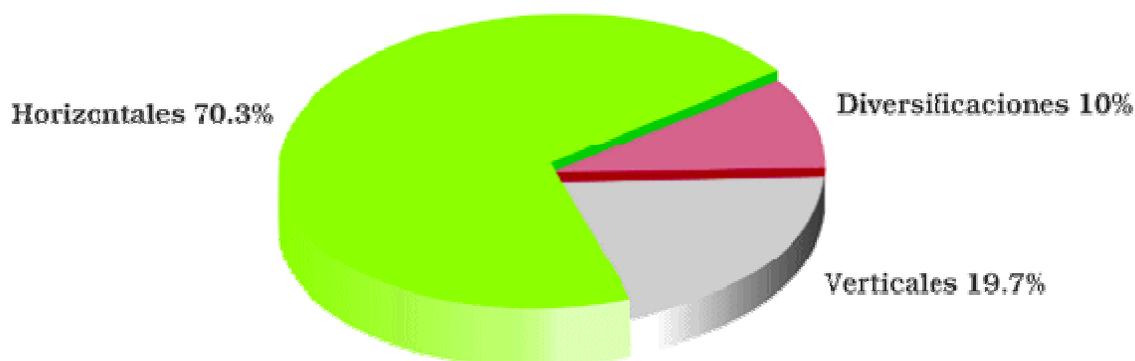
Concentraciones(1) Casos Terminados 1995/1996			
Concepto	Notificadas	Investigadas de oficio	Total
Resueltas por el Pleno	149	12	161
No Objetado	134	12	146
Condicionados	14	0	14

Objetados	1	0	1
Desechado(2)	2	0	2
desistimientos	3	0	0
Total	154	12	166

1 Incluye las concentraciones notificadas conforme al artículo 20 de la LFC; las denunciadas e investigadas de oficio; concesiones, permisos y cesiones de derechos para la explotación de bienes del dominio de la nación y prestación de servicios públicos. así como privatizaciones.

2 Se refiere exclusivamente a denuncias de concentraciones desechadas.

**Concentraciones Notificadas<sup>1</sup> 1995-96**  
(Valor)

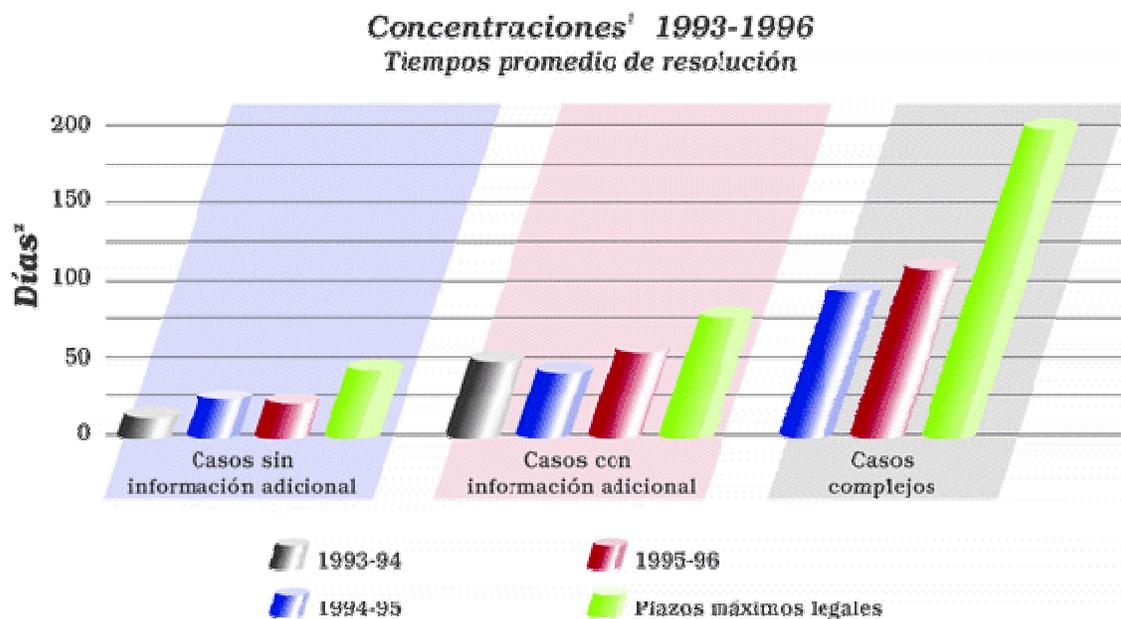


<sup>1</sup> Conforme al artículo 20 de la Ley Federal de Competencia Económica.

Valor de las concentraciones notificadas <sup>1</sup> (1) CASOS terminados 1995/1996				
Millones de Salarios mínimos	Valor Total (Million Pesos)	No. de Empresas	Estructura(%) Valor Total	Structura(%) No. Empresas
menos de 4.9	548.51	15	0.67	17.44
de 4.9 a 12.0	3,164.08	22	3.84	25.58
de 12.1 a 24.0	5,654.56	19	6.86	22.09

de 24.1 a 48.0	7,248.53	12	8.79	13.95
de 48.1 a 100	6,778.54	5	8.22	5.81
Mas de 100	59,038.09	13	71.62	15.12
Total	82,432.31	86	100	100

1 Conforme al artículo 20 de la Ley Federal de Competencia Económica.



<sup>1</sup> Notificadas conforme al artículo 20 de la Ley Federal de Competencia Económica.

<sup>2</sup> Promedio, excepto para los plazos máximos establecidos en la LFCE.

Prácticas monopólicas y otras restricciones a la competencia Casos Terminados 1995/1996			
Concepto	Denuncias	investigaciones de oficio	Total
Resuelto por el Pleno	6	12	18
Desechamientos.	4	0	4
desistimientos	3	0	3
Total	13	12	25

2. Casos terminados

Concentraciones	Fecha	Agentes	Tipo de	Fecha de	Resolucion
-----------------	-------	---------	---------	----------	------------

notificadas conforme al artículo 20 de la Ley Federal de Competencia Económica 1995-96 <b>Caso</b>	<b>de Inicio</b>	<b>involucrados</b>	<b>Operacion*</b>	<b>Resolucion</b>	
1.	07-Mar-95	Consorcio Red Uno, S.A. de C.V. / Grupo Carso, S.A. de C.V. / Teléfonos de México, S.A. de C.V.	Vertical	15-Jun-95	No Objetado
2.	25-May-95	Univías, S.A. / Aerovías de México, S.A. de C.V. / Corporación Mexicana de Aviación, S.A. de C.V.	Horizontal	10-Aug-95	condicionados
3.	02-Jun-95	Grupo Financiero Probusa, S.A. de C.V. / BBV International Investment Corporation	Horizontal	29-Jun-95	No Objetado
4.	06-Jun-95	Axa, S.A. de C.V. / General Electric Company	Horizontal	13-Jul-95	No Objetado
5.	20-Jun-95	Motorola, Inc. / Mocel Inc. / Celcom, Inc.	Horizontal	01-Aug-95	No Objetado
6.	23-Jun-95	Roussel Uclaf, S.A. / Latin American Pharmaceuticals, Inc.	Horizontal	01-Aug-95	No Objetado
7.	28-Jun-	Industria Embotelladora del	Horizontal**	06-Jul-95	No Objetado

	95	Valle, S.A. de C.V. / Industria Embotelladora Nacional, S.A. de C.V.			
8.	10- Jul-95	Cía. Industrial de Parras, S.A. de C.V. / Cone Mills Corp. / Parras Cone de México, S.A. de C.V.	Vertical	07-Sep-95	condicionados
9.	12- Jul-95	Nabisco, S.A. de C.V./ Lance, S.A. de C.V. / Mex Holdings II,S.A. de C.V.	Horizontal**	17-Aug-95	No Objetado
10.	13- Jul-95	Comercializadora Sanfer, S.A. de C.V. / Exposanfer, S.A. de C.V. / Sanfer Internacional, S.A. de C.V. / Servicios Corporativos Sanfer, S.A. de C.V. / Mercadex, S.A. de C.V. / Dracma, S.A. de C.V. / Grupo Sanfer, S.A. de C.V. / Muebles La Carreta, S.A. de C.V. / Mueblería La Montaña, S.A. de C.V. / Mueblería Arcobaleno, S.A. de C.V. / Mueblería del Morro, S.A. de C.V. / Illusiones, S.A. de C.V.	Diversificacion**	17-Aug-95	No Objetado
11.	24- Jul-95	Autobuses de Oriente Ado, S.A. de C.V. / Centaurus del Norte, S.A. de C.V. / Línea Estrella, S.A. de C.V. / Rápidos de Sotavento, S.A. de	Horizontal**	24-Oct-95	No Objetado

		C.V. / Tres Estrellas, S.A. de C.V. / Tres Huastecas, S.A. de C.V.			
12.	24-Jul-95	A.T. Kearny Inc. / A.T. Electronic Data Systems Corp.	Vertical	31-Aug-95	No Objetado
13.	25-Jul-95	Interbrew, S.A. / N.V. / John Labbat Limited	Horizontal	19-Oct-95	No Objetado
14.	25-Jul-95	Form Rite de México, S. de R.L. de C.V. / TRX Acquisition Corp.	Horizontal	31-Aug-95	No Objetado
15.	26-Jul-95	Grupo Continental de Publicaciones, S.A. de C.V. / Inversiones Editoriales, S.A. de C.V. / Golerquin, S.A. de C.V.	Horizontal**	17-Aug-95	No Objetado
16.	28-Jul-95	Industrial Embotelladora de México, S.A. de C.V. / Gore, S.A. de C.V.	Horizontal**	17-Aug-95	No Objetado
17.	08-Aug-95	Alpek, S.A. de C.V. / Grupo Centek, S.A. de C.V. / Inversora de Valores del Norte, S.A. de C.V. / Univex, S.A.	Vertical	12-Oct-95	condicionados
18.	08-Aug-95	Grupo Financiero Banamex Accival, S.A. de C.V. / Seguros Banamex, S.A. de C.V. / Aegon, N.V.	Horizontal	28-Sep-95	No Objetado
19.	15-Aug-95	Autobuses Alas de Oro, S.A. de C.V. / Autotransportes Águila Roja, S.A. de	Horizontal**	24-Oct-95	No Objetado

		C.V. / Alianza Camionera Veracruzana Flecha Roja, S.A de C.V./ Línea México Puebla Veracruz Oaxaca y Anexas Flecha Roja, S.A. de C.V. / Autotransportes Interocéánicos, S.A. de C.V.			
20.	30-Aug-95	Television Azteca, S.A. de C.V. / Impulsora de TV del Centro, S.A. de C.V. / Controladora Mexicana de Comunicaciones, S.A. de C.V.	Horizontal**	28-Nov-95	No Objetado
21.	30-Aug-95	Distribuidora de Bebidas Valle de México, S.A. de C.V. / Impulsora Eggsa, S.A. de C.V.	Horizontal**	19-Oct-95	No Objetado
22.	30-Aug-95	Industria Refresquera del Valle, S.A. de C.V. / Distribuidora Trans Istmo, S.A. de C.V.	Vertical**	19-Oct-95	No Objetado
23.	31-Aug-95	Vilpac, S.A. / Paccar Incorporated	Vertical	31-Oct-95	No Objetado
24.	15-Sep-95	Video América, S.A. de C.V. / Operación y Servicios de Multivideo, S.A. de C.V. / Multivideo Mexicano, S.A. de C.V.	Vertical	11-Jan-96	No Objetado
25.	18-Sep-	ICA Construcción Urbana, S.A. de C.V.	Horizontal**	12-Oct-95	No Objetado

	95	/ Copy, S.A. de C.V.			
26.	20-Sep-95	Industria del Hierro, S.A. de C.V. / Industrias del Hierro, S.A. de C.V. / Empresas Industria del Hierro, S.A. de C.V. / Controladora de Empresas de Bienes de Capital, S.A. de C.V.	Vertical**	12-Oct-95	No Objetado
27.	27-Sep-95	Grupo Financiero Bital, S.A. de C.V. / Banco Comercial Portugués, S.A.	Horizontal	15-Feb-96	No Objetado
28.	27-Sep-95	Grupo Financiero Bital, S.A. de C.V. / Banco Central Hispanoamericano, S.A.	Horizontal	15-Feb-96	No Objetado
29.	28-Sep-95	BCP de México, S.A. de C.V. / Grupo Embotellador Mexicano, S.A. de C.V.	Horizontal	05-Oct-95	No Objetado
30.	04-Oct-95	Northumbrian Water México Ltd. / Northumbrian Water Group, Plc. / Grupo Empresarial Mexicano de Mejoramiento Ambiental, S.A. de C.V. / Cydsa, S.A. de C.V.	Horizontal	31-Oct-95	No Objetado
31.	06-Oct-95	Promotora Banamex de Sistemas de Teleinformática, S.A. de C.V. / Telecomunicaciones, S.A. de C.V. / Mci	Diversificasion	31-Oct-95	No Objetado

		International Corporation			
32.	13-Oct-95	Grupo Acir, S.A. de C.V. / Radio Acir, S.A. de C.V. / 72 radio companies	Horizontal**	07-Dec-95	No Objetado
33.	18-Oct-95	Femsa Empaques, S.A. de C.V. / Sílices de Veracruz, S.A.	Vertical	30-Nov-95	No obligation to notify
34.	19-Oct-95	Bancomer, S.A. / Valores Industriales, S.A. / Gte International Telecommunications, Inc.	Diversificasion	23-Nov-95	No Objetado
35.	19-Oct-95	Bancomer, S.A. / Arrendadora Bancomer, S.A. de C.V.	Vertical**	16-Nov-95	No Objetado
36.	27-Oct-95	Promotora las Campanas, S.A. de C.V. / Servicios Administrativos de América, S.A. de C.V.	Vertical**	23-Nov-95	No Objetado
37.	27-Oct-95	Enserch de México, S.A. de C.V. / Compañía Mexicana de Gas, S.A. de C.V. / Operadora de Gas Cerralvo, S.A. de C.V. / Gas Natural de Apodaca, S.A. de C.V. / Gas Natural de Santa Catarina, S.A. de C.V. / Gas Automotores, S.A. de C.V.	Horizontal	23-Nov-95	condicionados
	02-Apr	Enserch de Monterrey, S.A. de	Horizontal	15-Apr-96	condicionados

	96	C.V. / Compañía Mexicana de Gas, S.A. de C.V. / Operadora de Gas Cerralvo, S.A. de C.V. / Gas Natural de Apodaca, S.A. de C.V. / Gas Natural de Santa Catarina, S.A. de C.V. / Gas Automotores, S.A. de C.V.			
38.	30-Oct-95	Vacation Properties de México, S.A. de C.V. / Club Med, Inc. / Club Med Finance, B.V. / Desarrollo Turístico Mediterrannée de San Carlos, S.A. de C.V.	Horizontal	07-Dec-95	No Objetado
39.	31-Oct-95	Beaver Acquisition, Corp. / Shop-vac corporation / Mcculloch, S.A. de C.V.	Diversificacion	07-Dec-95	No Objetado
40.	06-Nov-95	Pilgrim's Pride, S.A. de C.V. / Aviproductora, S.A. de C.V. / Avindustria e Investigación, S.A. de C.V. / Avícola Pilgrim's Pride, S.A. de C.V. / Alimentos Balanceados Pilgrim's Pride, S.A. de C.V. / Avícola y Ganadera del Centro, S.A. de C.V. / 5 other companies	Vertical**	14-Dec-95	No Objetado
41.	08-Nov-95	Pazago, S.A. de C.V. / Taenza, S.A. de C.V.	Horizontal**	07-Dec-95	No Objetado

42.	08-Nov-95	Banco Nacional de México, S.A. / Operadora de Sociedades de Inversión Banacci, S.A. de C.V.	Horizontal**	07-Dec-95	No Objetado
43.	10-Nov-95	Turística Cancún, S.A. de C.V. / Sheraton International / Icaturo Promociones Turísticas, S.A. de C.V.	Horizontal	14-Dec-95	No Objetado
44.	13-Nov-95	Smithkline Beecham Consumer Healthcare, S.A. de C.V. / Mesecon, S.A. de C.V. / Smithkline Beecham Farmacéutica, S.A. de C.V. / Sterling Health de México, S.A. de C.V. / Caflin, S.A. de C.V.	Vertical*	14-Dec-95	No Objetado
45.	14-Nov-95	Chrysler Corporation / Chrysler Financial Corporation / Grupo Chrysler de México, S.A. de C.V. / Chrysler de México, S.A. de C.V. / Chrysler Comercial, S.A. de C.V.	Vertical**	10-Apr-96	No Objetado
46.	14-Nov-95	Juan Alfonso Serrano González / Comunicación por Cable del Bajío, S.A. de C.V.			Falta de interes del promovente
47.	Nov-15-95	Chicle Adams, S.A. de C.V. / Warner Lambert, S.A. de C.V. / Compañía	Horizontal**	Dec-07-95	No Objetado

		Medicinal La Campana, S.A. de C.V.			
48.	16-Nov-95	Grupo Acerero del Norte, S.A. de C.V. / Altos Hornos de México, S.A. de C.V. / Aceros Nacionales, S.A. de C.V. / Sidetla, S.A. de C.V.	Horizontal	15-Feb-96	No Objetado
49.	16-Nov-95	Ciframart, S.A. de C.V. / Nueva Sigla, S.A. de C.V. / Nueva Bodega Aurrera, S.A. de C.V. / Nueva Operadora Sigla, S.A. de C.V. / Bocasa Bienes Raíces, S.A. de C.V. / Nueva Almacenes Aurrera, S.A. de C.V. / Nueva Suburbia, S.A. de C.V. / Nueva Vips, S.A.	Diversificacion**	13-Dec-95	No Objetado
50.	16-Nov-95	Unión Minera Sur, S.A. de C.V. / Pennwalt, S.A. de C.V. / mportadora y Exportadora de Productos Químicos, S.A. de C.V. /Others	Vertical **	13-Dec-95	No Objetado
51.	22-Nov-95	Arlington Services México, S.A. de C.V. / Caterair International, Corp. / Nueva Galicia, S.A. de C.V.	Horizontal	18-Jan-96	No Objetado
52.	24-Nov-95	Rockwell Mexicana Holdings, S.A. de C.V. / Rockwell . Fumagalli, S.A. de	Vertical **	08-Feb-96	No Objetado

		C.V. / Rockwell Mexicana, S.A. de C.V			
53.	27-Nov-95	Kimberly Clark Corp. / Scott Paper Comp.	Horizontal	01-Mar-96	condicionados
	28-Nov-95	Kimberly Clark de México, S.A. de C.V. / Grupo Industrial de San Cristóbal, S.A.	Horizontal	01-Mar-96	condicionados
	12-Jan-9	Cía. Industrial de San Cristóbal, S.A. / Kimberly Clark de México, S.A. de C.V.	Horizontal	01-Mar-96	condicionados
54.	29-Nov-95	Industria Embotelladora de México, S.A. de C.V. / Embotelladora de Tlalnepantla, S.A. de C.V.	Horizontal**	14-Dec-95	No Objetado
55.	01-Dec-95	Motores y Aparatos Eléctricos, S.A. de C.V. / Phillips Mexicana, S.A. de C.V. / Servicios Administrativos Especializados, S.A. de C.V. / Phillips Sistemas Médicos, S.A. de C.V. / Telecomunicaciones y Sistemas Profesionales, S.A. de C.V.	Vertical**	11-Jan-96	No Objetado
56.	04-Dec-95	Altos Hornos de México, S.A. de C.V. / Grupo Acerero del Norte, S.A. de C.V. / Grupo Real del Monte, S.A. de C.V. / Energía del Norte,	Vertical**	14-Dec-95	No Objetado

		S.A. de C.V. / Avíos de Acero, S.A. de C.V. / Carbón y Minerales de Coahuila, S.A. de C.V.			
57.	07-Dec-95	Grupo Fresenius México, S.A. de C.V. / Laboratorios Alpha, S.A. de C.V.	Vertical	18-Jan-96	No Objetado
58.	11-Dec-95	Motores y Aparatos Eléctricos, S.A. de C.V. / Phillips Autopartes, S.A. de C.V. / EBT México, S.A. de C.V. / Componentes Electrónicos de lámparas, S.A. de C.V. / Prod. de Consumo Electrónico Phillips S.A. de C.V. / Airpax de México, S.A. de C.V. / Fabricaciones Electrónicas, S.A. de C.V. / Advance Transformer Co., S.A. de C.V.	Vertical**	08-Feb-96	No Objetado
59.	12-Dec-95	The Walt Disney Company / Expansión S. de R.L. de C.V.	Diversificacion	18-Jan-96	No Objetado
60.	13-Dec-95	Quetzal Pinturas, S.A. de C.V. / The Sherwin Williams Company / Productos Químicos y Pinturas S.A. de C.V. / Proquipsa, S.A. de C.V. / Pinturas Excelo, S.A. de C.V. / Distribuidora	Vertical	11-Jan-96	condicionados

		Excelo, S.A. de C.V. / Macromol, S.A. de C.V.			
61.	15- Dec- 95	American International Group / Grupo Financiero Bital,S.A. de C.V	Horizontal	15-Feb-96	No Objetado
62.	15- Dec- 95	Grupo Situr, S.A. de C.V. / Promotora Hotelera de Aeropuertos,S.A. de C.V. / Hotel Sierra México, S.A. de C.V. / Aeropuerto Shareholder Inc. / Hmc Airport Inc. / Elcrisa, S.A. de C.V.	Horizontal	25-Jan-96	No Objetado
63.	02- Jan- 96	Sociedad Industrial Hermes, S.A. de C.V. / Daimler-Benz México, S.A. de C.V. / Mercedes Benz de México, S.A. de C.V.	Vertical	11-Jan-96	No Objetado
64.	05- Jan- 96	Palmilla San José Inmobiliaria, S.A. de C.V. / Palmilla Development Partners / Sun Coast Invest. Inc.	Horizontal	15-Feb-96	No Objetado
65.	16- Jan- 96	Afin Arrendadora, S.A. de C.V., Org. Aux. del Crédito /Arrendadora Banorte, S.A. de C.V., Org. Aux. del Crédito	Horizontal**	08-Feb-96	No Objetado
66.	18- Jan- 96	A&w Troy Grupo Industrial, S.A. de C.V. / Albright & Wilson, Plc. / Albright & Wilson	Vertical**	15-Feb-96	No Objetado

		North America, Inc.			
67.	23-Jan-96	Dal-tile International, Inc. / Recubrimientos Inter ceramic, S.A. de C.V. / Armstrong Cork Finance, Corporation	Horizontal	28-Mar-96	No Objetado
68.	25-Jan-96	Femsa Cerveza, S.A. de C.V. / Cervecería Moctezuma, S.A. de C.V. / Cervecería Cuauhtémoc, S.A. de C.V.	Horizontal**	01-Mar-96	No Objetado
69.	31-Jan-96	Impulsora de Mercados, S.A. de C.V. / Comercial Garrison, S.A. de C.V. / Comercial Cártago, S.A. de C.V. / Organización Femsa, S.A. de C.V. / Organización Inmobiliaria Sureste, S.A. de C.V. / Bienes Raíces Maresa, S.A. de C.V. / Grafo Inmuebles, S.A. de C.V. / Sicsa Inmuebles, S.A. de C.V. / Desarrollo Inmobiliario Cuauhtémoc, S.A. de C.V.	Vertical**	19-Mar-96	No Objetado
70.	12-Feb-96	Hidrosina, S.A. de C.V. / Mobil Oil de México, S.A. de C.V. / Mobil de México, S.A. de C.V. / Compañía Operadora de Estaciones de Servicio, S.A. de C.V. / Consorcio Gasolinero, S.A. de	Diversificacion	28-Mar-96	No Objetado

		C.V.			
71.	15-Feb-96	Empresas del Carmen, S.A. de C.V. / Control de Industrias Arma, S.A. de C.V. / Alfega, S.A. de C.V.	Diversificacion**	01-Mar-96	No Objetado
72.	15-Feb-96	Icatur Promociones Turísticas, S.A. de C.V. / Grupo ICA, S.A. de C.V. / Circa Capital, Corp.	Diversificacion	01-Mar-96	No Objetado
73.	20-Feb-96	Seguros Comercial América, S.A. de C.V. (Bidding for Aseguradora Mexicana, S.A. de C.V.)	Horizontal	29-Mar-96	No Objetado
74.	21-Feb-96	Valores Monterrey Aetna, S.A. (Bidding for Aseguradora Mxicana, S.A. de C.V.)	Horizontal	29-Mar-96	No Objetado
75.	22-Feb-96	Bancomer, S.A. de C.V. / Valores Monterrey Aetna, S.A. / Banco Montreal	Horizontal	07-Mar-96	No Objetado
76.	23-Feb-96	Liberty de México Seguros, S.A. (Bidding for Aseguradora Mexicana, S.A. de C.V.)	Horizontal	29-Mar-9	No Objetado
77.	28-Feb-96	Lamosa Revestimientos, S.A. de C.V. / Keramika, S.A. de C.V. / Industrias Ceramicas de Xalisco, S.A.	Horizontal	19-Mar-96	No Objetado

78.	29-Feb-96	Allied Signal Automotive de México, S.A. de C.V. / Allied Signal, Inc. / Allied Signal International Finance Corp. / Allied Signal de México, S.A. de C.V. / Robert Bosch GmbH	Horizontal	28-Mar-96	No Objetado
79.	29-Feb-96	Grupo Nacional Provincial, S.A. de C.V. (Bidding for Aseguradora Mexicana, S.A. de C.V.)	Horizontal	29-Mar-96	No Objetado
80.	01-Mar-96	Grupo Creática, S.A. de C.V. / American International Reinsurance Co.	Horizontal	28-Mar-96	No Objetado
81.	08-Mar-96	Bank of Tokio Ltd / The Mitsubishi Bank Limited	Horizontal	10-Apr-96	No Objetado
82.	15-Mar-96	Chemical Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple / Chemical International Finance, Ltd. / Chase Manhattan Bank México, S.A., Inst. de Banca Múltiple / Chase Manhattan Bank Overseas Banking Corporation	Horizontal	25-Apr-96	No Objetado
83.	18-Mar-96	Upjohn, S.A. de C.V. / Pharmacia de México, S.A. de C.V.	Horizontal	15-Apr-96	No Objetado
84.	22-Mar-	Ponderosa Industrial, S.A. de C.V. /	Vertical**	28-Mar-96	No Objetado

	96	Empaques Ponderosa, S.A.			
85.	27-Mar-96	Alimentos y Productos Refrigerados, S.A. de C.V. / Grupo Prolesa, S.A. de C.V. / Consorcio Productos de Leche, S.A. de C.V. / Others	Horizontal**	25-Apr-96	Condicionada
86.	18-Apr-96	Cogeneracion Mexicana, S.A. de C.V. / Cogentrix México Inc. / Mecánica La Peña, S.A. de C.V. / Celanese, S.A. de C.V. / Messer Griesheim de México, S.A. de C.V. / Univex, S.A. de C.V.	Vertical	16-May-96	No Objetado
87.	19-Apr-96	Grupo Carso, S.A. de C.V./Carso Global Telecom, S.A. de C.V. Grupo Carso, S.A. de C.V./ Invercorporación S.A. de C.V.	Diversificacion**	16-May-96	No Objetado
88.	23-Apr-96	Vinos Finos, S.A. de C.V. / Importaciones Anglo Europeas, S.A. de C.V. / Importadora y Distribuidora Inter, S.A. de C.V.	Horizontal**	02-May-96	No Objetado
89.	29-Apr-96	General Motors Co. / Electronic Data Systems de México, S.A. de C.V.	Diversificacion**	09-May-96	No Objetado
90.	30-	Grupo Gigante, S.A.	Diversificacion	16-May-96	No Objetado

	Apr-96	de C.V. / Banco Nacional de México, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banamex Accival / Inbursa, Soc. de Inversión de Capitales, S.A. de C.V. / Seguros Inbursa, S.A. de C.V. / Banco Inbursa, S.A. Institución de Banca Múltiple			
91.	30-Apr-96	Crisoba para el Consumidor, S.A. de C.V. / Crisoba Productos, S.A. de C.V.	Vertical**	09-May-96	No Objetado
92.	02-May-96	Bionova, S.A. de C.V. / Bionova, U.S., Incorporated / Agrícola Bátiz, S.A. de C.V.	Vertical**	23-May-96	No Objetado
93.	02-May-96	Inbursa Sociedad de Inversión de Capitales, S.A. de C.V. / Grupo Gigante, S.A. de C.V.	Diversificacion	16-May-96	No Objetado
94.	02-May-96	Seguros Inbursa, S.A., Institución. de Seguros, Grupo Financiero Inbursa / Grupo Gigante, S.A. de C.V.	Diversificacion	16-May-96	No Objetado
95.	02-May-96	Banco Inbursa, S.A., Inst. de Banca Múltiple, Grupo Financiero Inbursa / Grupo Gigante, S.A. de C.V.	Diversificacion	16-May-96	No Objetado
96.	14-	Grupo Real del	Horizontal	30-May-96	No Objetado

	May-96	Monte, S.A. de C.V. / Consolited Nevada Goldfields, Corporation			
97.	17-May-96	Tomkins Plc / The Gates Rubber Co. / Fomento de Industrias, S.A. de C.V. / Gates Rubber de México, S.A. de C.V. / Conexiones Hidráulicas, S.A. de C.V. / Enfriamiento de Automóviles, S.A. de C.V.	Vertical	30-May-96	No Objetado

No Objetad

--

\* El tipo de concentración se define tomando en cuenta las modificaciones en la estructura original de la o las empresas que acumulan activos o adquieren el control como consecuencia de la operación notificada, excepto en los casos de reestructuraciones administrativas, donde se considera que no se registran alteraciones en la estructura del grupo.

\*\* Reestructuración administrativa.

Notificaciones relacionadas con permisos, cesiones de derechos y privatizaciones 1995-96 (casos terminados)					
Caso	Fecha de Inicio	align="center">Agentes Involucrados	Tipo de operacion	Fecha de Resolucion	Resolucion
<b>Concursos Convocat-ria API-C-UM-01/95. Terminales e instalaciones portuarias.</b>					
1.	08-Jun-95	Transportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
2.	08-Jun-	Ems de México, S.A. de C.V.	Cesion parcial de	06-Jul-95	No Objetado

	95		Derechos Venta de Activos		
3.	09- Jun- 95	Corporación Integral de Comercio Exterior, S.A. de C.V. & Promotora de Proyectos Grupo Cice, S.A. de C.V.	Partial transfer of Rights Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
4.	09- Jun- 95	Bufete Industrial Construcciones,S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
5.	09- Jun- 95	Sudamericana de Agencias Aéreas y Marítimas, S.A. de C.V. & Participación Activa en Empresas, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
6.	09- Jun- 95	Gremio Unido de Alijadores, S.C. de R.L.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
7.	09- Jun- 95	Stevedoring Services of America, Inc.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
8.	09- Jun- 95	Rehabilitación de Maquinaria Remaconst, SA. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
9.	09- Jun- 95	P&O Australia, Ltd.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado

10.	09-Jun-95	Grupo Fertinal, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
11.	09-Jun-95	Grupo Mexicano de Desarrollo, S.A. de C.V. & Cooper T. Smith Stevedoring	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
12.	09-Jun-95	Portia Management Services	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
13.	09-Jun-95	Dsc, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
14.	09-Jun-95	Ingenieros Civiles Asociados, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
15.	20-Jun-95	International Container Terminal Services, Inc.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
16.	20-Jun-95	Corporación Integral de Comercio Exterior, S.A. de C.V.; Promotora de Proyectos Grupo Cice, S.A. de C.V. de & P&O Australia, Ltd.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
17.	20-Jun-95	Transportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V. & Stevedoring Services of	Cesion parcial de Derechos	06-Jul-95	No Objetado

		America, Inc.	Venta de Activos		
18.	20-Jun-95	Sudamericana de Agencias Aéreas y Marítimas, S.A. de C.V.; Participación Activa en Empresas, S.A. de C.V. & Grupo Fertinal, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
19.	20-Jun-95	Ingenieros Civiles Asociados, S.A. de C.V. & International Container Terminal Services, Inc.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado

**Concursos Convocatoria API-C-UM-02/95. Terminales e instalaciones portuarias.**

20.	08-Jun-95	Transportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	06-Jul-95	No Objetado
21.	06-Jul-95	Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	08-Aug-95	No Objetado
22.	06-Jul-95	Ispat Mexicana, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	10-Aug-95	No Objetado
23.	06-Jul-95	Operadora de la Cuenca del Pacífico, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	16-Aug-95	Condicionado

**Concursos APIQROO-COZ-01/95, APIQROO-COZ-02/95 Y APIQROO-COZ-03/95. Recintos portuarios.**

24.	13-Dec-	Transportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V. &	Cesion parcial de	07-Mar-96	No Objetado
-----	---------	--	-------------------	-----------	-------------

	95	Terminal Marítima del Sureste, S.A. de C.V.	Derechos		
25.	13-Dec-95	Transportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V. & Terminal Marítima del Sureste, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos	07-Mar-96	No Objetado
26.	13-Dec-95	Transportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V. & Terminal Marítima del Sureste, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos	07-Mar-96	No Objetado
27.	15-Dec-95	Navegación Veracruzana, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos	07-Mar-96	No Objetado
28.	15-Dec-95	Navegación Veracruzana, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos	07-Mar-96	No Objetado
29.	10-Jan-96	Terminales Marítimas de Caribe, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos	07-Mar-96	Desistimiento
30.	10-Jan-96	Terminales Marítimas de Caribe, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos	07-Mar-96	Desistimiento
31.	19-Jan-96	Grupo Mexicano de Desarrollo, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos	07-Mar-96	No Objetado
<b>Concursos Convocatoria API-ALT-TUM-03/95. Terminal portuaria.</b>					
32.	09-Feb-96	Corporación Integral de Comercio Exterior, S.A. de C.V. & Consorcio Integral de Comercio Exterior, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	07-Mar-96	No Objetado
33.	09-Feb-96	Transportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V. & Operadora Portuaria TMM, S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	07-Mar-96	No Objetado

34.	09-Feb-96	Triturados Basálticos y Derivados,S.A. de C.V.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	07-Mar-96	No Objetado
35.	09-Feb-96	Fairway Terminal Corporation	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	07-Mar-9	No Objetado
36.	09-Feb-96	Ingenieros Civiles Asociados, S.A. de C.V. & International Container Terminal Services, Inc.	Cesion parcial de Derechos Venta de Activos	07-Mar-96	Objetado
<b>Concursos por las Administraciones Portuarias Integrales de Acapulco y Puerto Vallarta.</b>					
37.	Apr-16-96	Estrella de Oro, S.A. de C.V., México-Acapulco-Zihuatanejo, Agencia de Viajes Acuario, S.A. de C.V.	Sale of 100% of capital stock	23-May 96	Condicionada
38.	16-Apr-96	Constructoras ICA, S.A. de C.V. & The Pasha Group.	Sale of 100% of capital stock	23 May 96	Condicionada
39.	16-Apr-96	Transportacion Marítima, S.A. de C.V. & Subsidiarias	Sale of 100% of capital stock	23 May 96	Condicionada
<b>Licitación de bodegas de ANDSA ubicadas en Pantaco para crear y desarrollar el PICALP1 1</b>					
40.	02-Aug-95	Almacenadora Regional del Golfo,S.A. de C.V.	Venta de Activos	31-Aug-95	No Objetado
41.	03-Aug-95	Almacenadora Gómez, S.A. de C.V.	Venta de Activos	05-Sep-95	No Objetado

42.	04-Aug-95	Almacenadora del Valle de México,S.A. de C.V.	Venta de Activos	05-Sep-95	No Objetado
43.	04-Aug-95	DSC Comercial, S.A. de C.V. & Ferropuertos, S.A. de C.V.2	Venta de Activos	04-Sep-95	No Objetado
44.	04-Aug-95	Almacenadora México, S.A. de C.V.	Venta de Activos	05-Sep-95	Condicionada
45.	04-Aug-95	Almex Jalisco, S.A. de C.V.	Venta de Activos	07-Sep-95	Condicionada
46.	04-Aug-95	Promotora Versicon, S.A. de C.V.	Venta de Activos	05-Sep-95	No Objetado
47.	04-Aug-95	Servicios Especializados para el Transporte de Equipo, S.A. de C.V.	Venta de Activos	07-Sep-95	No Objetado
48.	04-Aug-95	Grupo Almacenador Mexicano, S.A. de C.V.	Venta de Activos	05-Sep-95	No Objetado
49.	04-Aug-95	Servicargo, S.A. de C.V. & Agentes Aduanales Asociados para el Comercio Exterior, S.A. de C.V.3	Venta de Activos	04-Sep-95	Condicionada
50.	09-Aug-95	Almacenadora General, S.A.	Venta de Activos	22-Sep-95	No Objetado
51.	09-Aug-95	Grupo Metal Intra, S.A. de C.V.	Venta de Activos	06-Sep-95	No Objetado
52.	09-Aug-95	Almacenadora Probursta, S.A. de C.V.	Venta de Activos	31-Aug-95	No Objetado
53.	11-	Almacenadora Tijuana, S.A.	Venta de	31-Aug-95	No Objetado

	Aug-95	de C.V.	Activos		
54.	11-Aug-95	Almacenes y Frigoríficos Ameriben, S.A. de C.V.	Venta de Activos	31-Aug-95	No Objetado
<b>Transporte de gas natural. Asignación mediante cumplimiento de requisitos establecidos en RGN.44</b>					
55.	13-Nov-95	Servicios Occidental de México,SOMEX, S.A. de C.V.	Permiso	05-Mar-96	Cerrado
56.	07-Feb-96	Midcon Gas Natural de México,S.A. de C.V.	Permiso	05-Mar-96	No Objetado

1 Puerto Interno y Centro de Actividades Logísticas Pantaco.

2 El 16 de agosto de 1995 Ferropuertos, S.A. de C.V. notificó su asociación con DSC Comercial, S.A. de C.V. para participar en la licitación de las bodegas de ANDSA en Pantaco.

3 El 11 de agosto de 1995 Agentes Aduanales Asociados para el Comercio Exterior, S.A. de C.V. notificó su asociación con Servicargo, S.A. de C.V. para participar en la licitación de las bodegas de ANDSA en Pantaco.

4 Reglamento de Gas Natural.

Investigaciones de oficio y denuncias de concentraciones (Casos terminados)					
Caso	Fecha de Inicio	Agentes Involucrados	Tipo de operacion	Fecha de resolucion	Resolucion
<b>Investigaciones de oficio</b>					
1.	27-Apr-94	Arrendadora Financiera Reforma, S.A. de C.V. / Luis Miguel Marcos Morán / Enrique Adolfo Posadas Domínguez	Diversificacion	10-Apr-96	No Objetado Sancion
2.	08-May-95	Clemente Jacques y Compañía / Unilever de México,S.A. de C.V.	Horizontal	17-Aug-95	No Objetado Sancion
3.	19-	Nabisco, S.A. de C.V. / Lance,	Horizontal 3	17-Aug-95	No

	Apr-95	S.A. de C.V. / Mex Holdings II, S.A. de C.V. 2			Objetado
4.	13-Jul-95	Comercializadora Sanfer, S.A de C.V. / Exposanfer, S.A. de C.V. / Sanfer Internacional, S.A. de C.V. / Servicios. Corporativos Sanfer, S.A. de C.V. / Mercadex, S.A. de C.V. / Dracma, S.A. de C.V. / Grupo Sanfer, S.A. de C.V. / Muebles La Carreta, S.A. de C.V. / Mueblería La Montaña, S.A. de C.V. / Mueblería Arcobaleno, S.A. de C.V. / Mueblería del Morro, S.A. de C.V. / Illusiones, S.A. de C.V.4	Diversificacion3	17-Aug-95	No Objeto
5.	17-Aug-95	Grupo Financiero Inbursa, S.A. de C.V. / Grupo Industrial Alfa, S.A. de C.V.5	Diversificacion	30-May-96	No Objeto
6.	5-Jan-96	At&t Company / Alfa, S.A. de C.V.	Diversificacion	19-Apr-96	No Objeto
7.	14-Mar-96	Empaques de Cartón Titán, S.A. de C.V. / Comercializadora Industrial Gusymex, S.A. de C.V. / Desarrollo Constructivo, S.A. de C.V.	Vertical 3	20-Jun-96	No Objeto Sancion
8.	14-Mar-96	Lobaina, S.A. de C.V. / Smurfit de México, S.A. de C.V./ Fábrica de Papel Monterrey, S.A. de C.V.	Vertical 3	20-Jun 96	No Objeto Sancion
9.	19-Mar-96	Grupo Hytt, S.A. de C.V. / Pitsa San Juan, S.A. de C.V.	Vertical3	20-Jun-96	No Objeto Sancion
10.	19-Mar-96	Nueva Editorial Interamericana, S.A. de C.V. / McGraw Hill Interamericana de México, S.A. de C.V.	Horizontal 3	20-Jun-96	No Objeto Sancion
11.	01-Apr-96	Grupo Radiópolis, S.A. de C.V. / Editorial Omsga, S.A. de C.V.	Vertical 3	20-Jun-96	No Objeto
	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Agente economico</b>	<b>Asunto</b>	<b>Fecha de resolucion</b>	<b>Resolucion</b>
	24-	Procter & Gamble de México,	contra	20-Jun-96	Desechada

	Jul-95	S.A. de C.V. vs. Kimberly Clark de México, S.A. de C.V. & Grupo Industrial de San Cristóbal,S.A.	Kcm/Crisoba Merger		
	12-Jan-96	Copamex Industriales vs. Kimberly Clark de México, S.A. de C.V. & Grupo Industrial de San Cristóbal, S.A.	contra Kcm/Crisoba Merger	20-Jun-96	Desechada

1 El tipo de concentración se define tomando en cuenta las modificaciones en la estructura original de la o las empresas que acumulan activos o adquieren el control como consecuencia de la operación notificada, excepto en los casos de reestructuraciones administrativas, donde se considera que no se registran alteraciones en la estructura del grupo.

2 Acumulado al expediente CNT-35-95. Viernes 7 de Marzo de 1997 6:23:45 PM 3 Reestructuración administrativa. Viernes 7 de Marzo de 1997 6:23:47 PM 4 Acumulado al expediente CNT-36-95. Viernes 7 de Marzo de 1997 6:23:49 PM 5 Acumulado al expediente IO-17-94. Viernes 7 de Marzo de 1997 6:23:50 PM

Prácticas monopólicas y otras restricciones a la competencia 1995-96 (casos terminados)					
Caso	Fecha de inicio	Agentes Economicos	Presunta practica o restriccion Investigada	Fecah de resolucion	Resolucion
1.	17-Dec-93	Singer Mexicana, S.A. de C.V.; Manufacturera Electrónica SIM, S.A. de C.V. & Grupo Bler de México, S.A. de C.V.1 vs. Vitro, S.A.; Distribuidora Cónsul, S.A. de C.V. & Mabesa, S.A. de C.V.	Relativa	08-Nov-95	Sancion
2.	22-Jun-94	Chicles Canel's, S.A. de C.V. vs. Chicle Adams, S.A. de C.V.	Relativa	15-Feb-96	Peticion declinada
3.	13-Mar-95	Fernando López Matías and others vs. Oaxaca State Government	Restriccion Administrativa	13-Sep-95	Recommendacion al Gobierno del estado
4.	20-Mar-95	Unión de Usuarios de la Autopista Iguala-Alpuyeca, tramo Iguala-Amacuzac vs. Ministry of Communications and	2	23-May-96	Desechada

		Transport, Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos; Concesionario MC Cuernavaca & Fideicomiso Nafin.			
5.	30-May-95	Asociación Michoacana de Organismos Productores, Empacadores y Exportadores de Frutas, A.C. vs. Empacadora de Mangos de Exportación A.C.	Relativa	14-Feb-96	Desistimiento
6.	16-Jun-95	Concesionarios del Servicio de Radiolocalización Móvil de Personas, A.C. vs. MTEL S.A. de C.V. & and relative Telecomunicaciones Telektra, S.A. de C.V.	Absoluta	20-Jun-96	Desechada
7.	23-Jun-95	Oxígeno y Acetileno, S.A. de C.V. vs. Quimiobásicos, S.A. de C.V.	Relativa	25-Jul-95	Desistimiento
8.	07-Aug-95	Ediciones y Sistemas Especiales, S.A. de C.V. vs. Chiapas State Government & Ministry of Public Education Chiapas State Office	Restriccion Administrativa	15-May-96	Reomendaciona al gobierno del estado
9.	06-Oct-95	Nacional de Avalúos y Servicios, S.A. de C.V. vs. Asociación Mexicana de Valuadores de Empresas, A.C.	Absoluta	22-May-96	Desistimiento
10.	16-Oct-95	Anuncios en Directorios, S.A. de C.V. vs. Directel, S.A. de C.V.	3	16-Feb-96	Desechada
11.	11-Mar-96	Ciba Corning Diagnostics de México, S.A. de C.V. vs. Instituto Mexicano del Seguro Social	Restriccion Administrativa	20-Jun-96	Desechada, Recomendacion a SECOFI
12.	10-Aug-	Cámara Nacional de la Industria Editorial	Restriccion Administrativa	28-May-96	Recomendacion al gobierno del estado

	95	Mexicana vs. Mexico State Government			
<b>Investigaciones de oficio</b>					
1.	16-Aug-94	Aerovías de México, S.A. de C.V. 4	Relativa	05-Oct-95	Orden de suspender la denegacion del trato.
2.	07-Oct-94	Asociación Mexicana de Agentes de Carga, A.C. (Carga Marina)	Absoluta	15-Feb-96	Sancion
3.	10-Nov-94	Baramin, S.A. de C.V.; Baricosta, S.A. de C.V.; Minerales y Arcillas, S.A. de C.V.; Barita de Sonora, S.A. de C.V. & Barita de Santa Rosa, S.A. de C.V.	Absoluta	07-Sep-95	Sancion
4.	06-Jan-95	Sinaloa State Government	restricciones al comercio inter-estatal	18-Jan-96	Declaracion ee el Diario oficial de la federacion.
5.	16-Jan-95	Distribuidores de huevo en el D.F.	Absoluta	29-Apr-96	Sanciones a quienes se encontro culpables.
6.	18-Apr-95	Unión de voceadores, expendedores y repartidores de periódicos, revistas y similares del puerto de Veracruz; Unión de Voceadores de Veracruz, Veracruz, & José Espíndola Gómez.	Relativa	07-Mar-96	Sancion
7.	20-Apr-95	Unión de Voceadores y Expendedores de la Prensa Miguel Hidalgo, A.C. & Ernesto Lozano Cabrera	Relativa	07-Mar-96	Sancion a al union
8.	30-May-95	Asociación Mexicana de Agentes de Carga, A.C. (air cargo in Mexico City)	Absoluta	01-Mar-96	Sancion
9.	21-Aug-95	Asociación de Agentes Aduanales de Cancún, A.C.	Absoluta	01-Feb-96	Sancion
10.	02-Aug-95	Unatrafer A.C.	Relativa	20-Jun-96	Cerrado

11.	01-Apr-96	Gobiernos de los estados de Chiapas y campeche/TD>	Restriction	20-Jun-96	Recomendacion al gobierno del estado de Chiapas <hr/> Declaracion en el diario Oficial de la Federacion para el caso del gobierno de Campeche.
-----	-----------	--	-------------	-----------	---

1 La denuncia de Grupo Bler, S.A. de C.V. se adhirió a la denuncia presentada por Singer Mexicana, S.A. de C.V. y Manufacturera Electr-nica Sim, S.A. de C.V.

2 Los hechos denunciados no son materia de la Ley Federal de Competencia Económica.

3 Los hechos denunciados no constituyen restricciones al proceso de competencia y libre concurrencia.

4 Incluye los casos (2) de prácticas monopólicas ejercidas por Aerovías de México, S.A. de C.V. contra de Baúl, S.A. de C.V. y diversas agencias de viajes.

Consultas 1995-96 (Casos Terminados)				
Caso	Fecha de Inicio	Agentes Economicos	Fecha de conclusion	Asunto
1.	27-Feb-95	Operadores Mayoristas de Turismo Receptivo de la República Mexicana, A.C. (Cancún badges)	09-Jan-96	Practica monopolica
2.	23-May-95	Salomón Kleiman (Sonido Zorba)	02-Aug-95	Practica Comercial
3.	14-Jun-95	Residentes de Loma Bonita y Nueva España de Lagos de Moreno, Jalisco	24-Jul-95	Convenio de coordinacion Pemex-Refinación / Comision Federal de la Competencia
4.	23-Jun-95	Residentes de las calles Melocotón, Lima & Nanche;	25-Jul-95	Convenio de coordinacion Pemex-Refinación /

		Santillana distrito La Huerta , Morelos, Michoacán		Comision Federal de la Competencia
5.	27-Jun-95	Telefonía Celular del Norte, S.A. de C.V.	07-Sep-95	Tarifas de telecomunicaciones
6.	30-Jun-95	Areca, S.A. de C.V.	22-Jul-95	Convenio de coordinacion Pemex- Refinación / Comision Federal de la Competencia
7.	14-Jul-95	Asociación Nacional de Distribuidores en Combustibles y Lubricantes, A.C.	17-Aug-95	Practica de comercio
8.	26-Jul-95	Celular de Telefonía, S.A. de C.V.	31-Jul-95	Tarifas de Telecomunicaciones
9.	26-Jul-95	Consorcio de Desarrollo Económico Mexicano, S.A. de C.V.	23-Aug-95	Concentracion
10.	14-Aug-95	The Gillette Company	02-Jan-96	Concentracion
11.	22-Aug-95	Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles, A.C.	21-Jun-96	Practica de comercio
12.	25-Aug-95	Jiro y Asociados, Agentes de Seguros y Fianzas, S.A. de C.V.	23-Oct-95	Practica de comercio
13.	06-Sep-95	Asociación Mexicana de Navieros, A.C.	16-Oct-95	Tarifas Portuarias
14.	08-Sep-95	Inova, s.a. de c.v.	24-Oct-95	Practica de comercio
15.	15-Sep-95	Gustavo Juárez Jiménez	25-Dec-95	Convenio de coordinacion Pemex-Refinación / Comision Federal de la Competencia
16.	17-	Goodrich, Riquelme y	15-Dec-95	Practica de comercio

	Oct-95	Asociados(Alvaro González Ocampo)		
17.	01-Nov-95	Compañía Mexicana de Terminales,S.A. de C.V.	08-Dec-95	Concentracion
18.	15-Nov-95	Pulsar Internacional, S.A. de C.V.	04-Mar-96	Tarifas de telecomunicaciones
19.	22-Nov-95	Construval, S.A. de C.V.	08-Feb-96	Convenio de coordinacion Pemex-Refinación / Comision Federal de la Competencia
20.	04-Dec-95	José Carlos M. de Uriarte	19-Mar-96	Concentracion
21.	05-Dec-95	The Coleman Company, Inc.	15-Dec-95	Concentracion
22.	14-Dec-95	Catalina Marketing de México,S.A. de C.V.	26-Feb-96	Promocion comercial
23.	02-Jan-96	Casa Marzam, S.A. de C.V.	13-Mar-96	Concentracion
24.	03-Jan-96	Perfumería Ultra, S.A. de C.V.	26-Feb-96	Practicas administrativas que afectan la competencia.
25.	11-Jan-96	Asociación Nacional de Productores y Distribuidores de Agua Purificada, A.C.	07-May-96	Marcado de envases
26.	11-Jan-96	Gremio Unido de Alijadores, S.A. de C.V.	09-Apr-96	Concentracion
27.	31-Jan-96	International Aereo Engines, A.G.	22-Feb-96	Norma oficial mexicana
28.	26-Feb-96	Alejandro Sarabia de la Fuente	21-Jun-96	Derechos de propiedad industrial
29.	27-Feb-96	Infomin, S.A. de C.V. & Iusacell,S.A. de C.V.	08-Apr-96	Concentracion

30.	29-Feb-96	Antje Saldívar Muller, Diversy Int. Investments Corp.	20-Mar-96	Concentracion
31.	01-Mar-96	Humberto Canales Mena, Torres y Rampas Mexicanas, S.A. de C.V.	09-Apr-96	Practica monopolica
32.	04-Mar-96	Dentsplay de México, S.A. de C.V.	11-Jun-96	Practica monopolica
33.	11-Mar-96	Corporación Serbo, S.A. de C.V.	09-Apr-96	Determinacion de competencia
34.	14-Mar-96	Elías Jiménez, Fábricas de Monterrey, S.A. de C.V.	22-Mar-96	Concentracion
35.	18-Mar-96	Internacional de Contenedores Asociados de Veracruz, S.A. de C.V.	13-May-96	Condiciones de competencia
36.	22-Mar-96	Aeroméxico, S.A. de C.V. & Univías, S.A. de C.V.	26-Apr-96	Concentracion
37.	26-Mar-96	Dirección General Mixta para la Promoción de las Exportaciones	30-May-96	Precios oficiales
38.	27-Mar-96	Hospimédica, S.A. de C.V.	02-May-96	Licitaciones Publicas
39.	08-Apr-96	Asociación de Agentes Aduanales de Ciudad Hidalgo, Chiapas, A.C.	30-May-96	Barreras de entrada
40.	16-Apr-96	Comunicaciones Internacionales de México, S.A. de C.V	26-Apr-96	Practica monopolica
41.	18-Apr-96	Cogeneración Mexicana, S.A. de C.V.	21-May-96	Concentracion

42.	18-Apr-96	Compañía Productora de Leche y sus Derivados, S.A. de C.V	24-May-96	Practica monopolica
43.	18-Apr-96	Confederación Nacional de Transportistas Mexicanos, A.C.	07-May-96	Precios oficiales
44.	19-Apr-96	Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones	20-Jun-96	Empresas integradoras
45.	19-Apr-96	Grupo Carso, S.A. de C.V.	17-May-96	Concentracion
46.	17-May-96	Malta Texo de México, S.A. de C.V.	21-Jun-96	Concentracion
47.	05-Jun-96	Direccion general de redes y radiocomunicacion, S.C.T.	21-Jun-96	Poder sustancial de mercado.