

Compromisos estructurales o de comportamiento en control de concentraciones

II Conferencia Luso-Española 2011, Madrid

Jaime Pérez-Bustamante

1 de julio de 2011

Tipos de compromisos

Compromisos estructurales

Venta de una unidad de negocio, de una marca u otros activos;
supresión de vínculos estructurales con competidores

Compromisos de comportamiento

> Compromisos “casi estructurales”

Acceso a una infraestructura, capacidad o un insumo clave

> Compromisos de comportamiento “puros”

Control del comportamiento en el mercado

Ventajas y desventajas

	ESTRUCTURALES <i>Cirugía...</i>	COMPORTAMIENTO <i>...o medicina</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Solución única - Vigilancia sencilla 	<ul style="list-style-type: none"> - Adaptables, flexibles - Revisables en el tiempo
	<ul style="list-style-type: none"> - Drásticos, amplios - Encorsetados 	<ul style="list-style-type: none"> - Vigilancia a largo plazo - Costes y complejidad

PREFERENCIA DE LA COMISIÓN EUROPEA

MUY COMUNES EN LA PRÁCTICA DE LA CNC (TS en Sogecable / Vía Digital)

Compromisos de comportamiento

- > Adoptan **infinidad** de formas
- > Pueden **combinarse** entre sí

... para lograr la mejor solución posible al problema de competencia identificado en cada caso

Algunos ejemplos:

- > **Para reducir barreras de entrada / facilitar un cambio de proveedor:** acceso a infraestructuras o insumos; obligación de contratar con terceros en las mismas condiciones que con la empresa objeto de la concentración; resolución de acuerdos de exclusividad; resolución de determinados contratos; conceder derechos de rescisión a clientes; facilitar información (e.g. de interoperabilidad) a competidores; dejar de empaquetar distintos productos, etc.
- > **Para suprimir vínculos con competidores:** terminación de acuerdos o pactos; imposición de “murallas chinas” en JVs, etc.
- > **Para controlar el poder de mercado:** control de precios; obligación de compartir eficiencias (ahorros de costes) con clientes, etc.

Supervisión de los compromisos de comportamiento

El problema principal – facilitar su supervisión

Compromisos sencillos y claros

- > Evitar, si es posible, conceptos jurídicamente ambiguos como “*condiciones de mercado*” y “*objetividad, transparencia y no discriminación*”]

> Asignar un supervisor independiente

> Implicar a los terceros afectados

- > Otorgándoles derechos que sean jurídicamente exigibles?
- > Sistema de arbitraje rápido para resolver conflictos de interpretación?
 - > La CNC no permite que terceros afectados se personen en procedimientos de vigilancia (Expte. R/0023/09, *DISTRIRUTAS/GESLESA/ SIGLO XXI/LOGINTEGRAL*)

Compromisos en 1ª y en 2ª fase

Diferentes fases, ¿distintos compromisos?

> 1.ª fase

- > Problemas de competencia obvios
- > Riesgo de ofrecer “más de la cuenta”

> 2.ª fase

- > Más tiempo para negociar sobre los compromisos o para convencer a la autoridad para que apruebe la operación sin compromisos
- > En España: riesgo de imposición de condiciones unilaterales