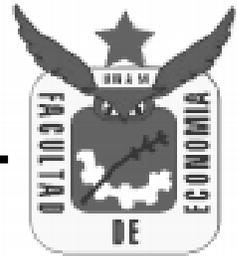




**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

---

---



**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**ENSAYOS                    SOBRE                    EFECTOS  
EXTRATERRITORIALES    Y    COOPERACIÓN  
REGULATORIA INTERNACIONAL EN MATERIA DE  
POLÍTICA DE COMPETENCIA**

**T            E            S            I            S**

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**

**LICENCIADA EN ECONOMÍA**

**P            R            E            S            E            N            T            A:**

**ERIKA TÉLLEZ MARTÍNEZ**

**DIRECTOR DE TESIS:**

**PROF. FRANCISCO JAVIER NUÑEZ MELGOZA.**

**CIUDAD UNIVERSITARIA, CDMX**

**NOVIEMBRE, 2020**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **Agradecimientos**

Este trabajo de tesis no lo puedo catalogar como algo fácil, ha sido un gran reto por ello agradezco principalmente a mis padres que sin ellos nunca se hubiera logrado cumplir esta meta, gracias a ellos por confiar y creer en mí y en mis expectativas, gracias a mi madre que es mi mayor ejemplo en la vida.

De igual forma agradezco a mi universidad por permitirme convertirme en una profesional en lo que tanto me apasiona. Y sin duda, mis más sinceros agradecimientos a mi asesor de tesis, él ha sido un gran pilar en este trabajo, gracias por su paciencia, consejos y dedicación, a mis sinodales por sus valiosos comentarios y observaciones que me ayudaron a mejorar el proyecto.

Finalmente agradezco a mis amigos, aquellos que estuvieron presentes durante la realización y desarrollo de esta tesis, personas que me apoyaron, compartieron sus experiencias y conocimientos.

## Índice

Glosario y acrónimos.....	3
Introducción .....	6
Capítulo 1. Revisión histórica .....	9
1.1 Orígenes de la doctrina de los efectos extraterritoriales en los Estados Unidos de América ..	9
1.1.1. Caso Standard Oil Co. (1911).....	9
1.1.2. Caso Alcoa (1945) .....	15
1.1.3. Tratamiento en la actualidad .....	25
1.2. Orígenes de la doctrina de la implantación en Europa .....	26
1.2.1. Caso Wood Pulp (1988) .....	27
Capítulo 2. Cooperación Regulatoria Internacional: Armonización Regulatoria .....	32
2. 1 Cooperación Regulatoria Internacional (CRI).....	32
2.1.1 Principales objetivos de la CRI .....	38
2.1.2 El caso de México .....	45
Capítulo 3. Red Internacional de Competencia Económica (RICE) .....	48
3.1 Orígenes de la RICE.....	48
3.2 Grupos de Trabajo.....	49
3.2.1 Grupo de Trabajo de Abogacía (GTA) .....	50
3.2.2 Grupo de Trabajo de Efectividad de las Agencias (GTEA) .....	52
3.2.3 Grupo de Trabajo de Cáteles (GTC).....	55
3.2.4 Grupo de Trabajo de Fusiones (GTF) .....	61
3.2.5 Grupo de Trabajo de Conductas Unilaterales (GTCU) .....	65
3.3 Marco Multilateral sobre Procedimientos.....	68
Capítulo 4. Análisis del Sistema Mexicano .....	70
4.1 Acuerdos Internacionales .....	73
4.2 Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) .....	77
4.3 Importancia de los temas extraterritoriales en México .....	78
4.4 Tratamiento en la actualidad .....	90
Conclusiones.....	96
Bibliografía .....	99
Casos Judiciales.....	104
Informes .....	105

## Glosario y acrónimos

AAI	America Antitrust Institute
ABA	American Bar Association
Alcan	Aluminum Limited
Alcoa Co.	The Aluminum Company of America
ARM	Acuerdo de Reconocimiento Mutuo
BPR	Buenas prácticas regulatorias
CFC	Comisión Federal de Competencia
Cofece	Comisión Federal de Competencia Económica
Cofemer	Comisión Federal de Mejora Regulatoria
Conamer	Comisión Nacional de Mejora Regulatoria
Consejo	Consejo sobre Política y Gobernabilidad Regulatoria
CPSC	Commission Public Security Consumer
CRI	Cooperación Regulatoria Internacional
Disney o TWDC	The Walt Disney Company
DOT	Departamento of Transportations
ECN	European Competition Network
EIR	Evaluación de Impacto Regulatorio
EUA	Estados Unidos de América
FDA	Food and Drug Administration
Fox o 21 CF	Twenty-First Century Fox
FTC	Federal Trade Commission
GTA	Grupo de Trabajo de Abogacía
GTC	Grupo de Trabajo de Cáteles

GTCU	Grupo de Trabajo de Conductas Unilaterales
GTEA	Grupo de Trabajo de Efectividad de las Agencias
GTF	Grupo de Trabajo de Fusiones
ICN	International Competition Network
ICPAC	Comité Asesor de políticas de Competencia Internacional
IFT	Instituto Federal de Telecomunicaciones
Jurisdicción	<p>La palabra “jurisdicción” proviene de dos vocablos latinos: jus que significa “derecho”, y dicere, que significa “decir” o “declarar”. Si se conjuntan ambas raíces latinas, el resultado se aproximará a “decir el derecho”.</p> <p>La jurisdicción se desenvuelve realizando determinados actos por parte de la autoridad, mismos que están encaminados a solucionar un conflicto o controversia, mediante la aplicación de una ley general al caso concreto.<sup>1</sup></p>
KEA	Asociación Estadounidense de Exportación de pulpa, papel y cartón, anteriormente conocida como Kraft Export Association
Ley Fintech	Ley para Regular las instituciones de Tecnología Financiera
LFCE	Ley Federal de Competencia Económica
MFP	Marco Multilateral sobre Procedimientos
MIR	Manifestación de Impacto Regulatorio
MoU	Memorándum de entendimiento
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OTC	Obstáculos Técnicos al Comercio

---

<sup>1</sup>García Romero, L. (2012), *Teoría General del Proceso*. pp. 54-55, disponible en: [https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-17-Teoria\\_general\\_del\\_proceso.pdf](https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-17-Teoria_general_del_proceso.pdf).

Recomendaciones	Recomendación del Consejo sobre Política y Gobernanza Regulatoria
Regla de la Razón o Rule of Reason.	La regla de la razón es una doctrina legal, que utilizan las autoridades de competencia, para evaluar si algunas conductas de las empresas son explicables o razonables de acuerdo con las prácticas aceptables de negocios o si tienen una motivación anticompetitiva
RICE	Red Internacional de Competencia Económica
TJCE	Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea
TLCAN	Tratado de Libre Comercio con América del Norte
T-MEC	Tratado entre México, Estados Unidos de América y Canadá
Tratado EEC	Tratado Económico de la Comunidad Europea o European Economic Community Treaty
Trust	Es una figura que guarda similitudes con el fideicomiso, pues se da una relación fiduciaria, es decir de confianza, en la que una de las partes, conocida como <i>trustee</i> , actúa como fideicomitente al otorgar a la otra parte, el fideicomisario, el derecho de poseer un título de propiedad o activos. Además, existe un beneficiario, que normalmente es el mismo. Los fideicomisos se establecen para brindar protección legal a los activos del fideicomitente, para garantizar que dichos activos se distribuyan de acuerdo con los deseos del fideicomitente, y para ahorrar tiempo, reducir el papeleo y, en algunos casos, evitar o reducir los impuestos estatales.
UE	Comunidad Europea o Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo

## Introducción

Los efectos extraterritoriales en el contexto de la política de competencia surgen en las prácticas comerciales de las empresas de un país que generan un efecto anticompetitivo a la competencia en otro país. Considerando que las autoridades de competencia son nacionales y por ello sólo tiene jurisdicción en su país, se genera un problema que se debe analizar con cautela, pues las empresas y los mercados funcionan y tiene incidencia más allá de las fronteras nacionales.

El concepto de extraterritorialidad se aleja de los “principios de territorialidad” tradicionales según los cuales un país tiene el poder de hacer leyes para afectar la conducta dentro de su territorio o para regular la conducta que, aunque inicia en otra jurisdicción, se complementa dentro de su territorio.<sup>2</sup>

Un ejemplo de efecto extraterritorial es una fusión de dos empresas competidoras que se dedican a exportar a un determinado país. La operación podría generar implicaciones negativas a la competencia en ese país importador, dado que se podrían aumentar los precios por el posible poder de mercado<sup>3</sup> que tendría la empresa resultante de la fusión. Es decir, existe la posibilidad de disminuir la competencia en los mercados del país afectado por su presencia mayoritaria en el mercado del país importador.

En términos generales, se puede señalar que los efectos extraterritoriales, desde la óptica de competencia económica, derivan de acuerdos anticompetitivos que realizan agentes económicos, cuyos efectos sobrepasan la jurisdicción de un país. Es decir, se trata de una situación en que agentes económicos llevan a cabo una conducta monopólica con efectos fuera de las fronteras de su Estado soberano.

A partir de lo anterior, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) ha propuesto la siguiente definición:

“La extraterritorialidad se refiere a la aplicación de las leyes de un país dentro de la jurisdicción de otro.”<sup>4</sup>

La revista *Concurrences*, ha sido más precisa al señalar que la extraterritorialidad es:

“Un término normalmente usado para describir el ejercicio por un estado soberano de jurisdicción sobre extranjeros respecto de actos que ocurren fuera de las fronteras de ese estado.”<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup> Ezrachi, A. (2014). *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*. London: Hart Publishing, pp. 572.

<sup>3</sup> El poder de mercado se refiere a la capacidad que tiene una empresa para aumentar los precios por encima de un cierto nivel competitivo, o precio de referencia, de manera rentable. Véase Motta, M. (2018). *Política de Competencia. Teoría y Práctica*. (J. N. Carmen Praget, Trans.), p. 70.

<sup>4</sup> Véase OCDE. (1993) *Glossary of Industrial Organisation Economics and Competition Law*. pp. 44. Recuperado: 09/02/2018, disponible en <http://www.oecd.org/regreform/sectors/2376087.pdf>.

La extensión del principio de territorialidad comúnmente se basa en dos conceptos la primera extiende la jurisdicción donde la transacción tiene un efecto dentro del territorio dado. El segundo es de naturaleza más restringida y requiere "implementación" dentro del territorio dado como condición para la aplicación extraterritorial de las leyes nacionales.<sup>6</sup>

La hipótesis de la investigación es: Las autoridades de competencia tienen complicación al analizar conductas ilícitas con efectos extraterritoriales dada la limitación que puedan tener las leyes de competencia nacionales y la poca cooperación que puedan tener con sus homólogos.

El trabajo se basa en la teoría de la Organización Industrial, porque a lo largo del tiempo ha establecido políticas y normas de protección de la libre competencia, en donde la teoría económica ha sido un elemento de suma importancia en términos normativos y prácticos para lograr un mejor análisis a temas antimonopolios.

En términos generales se tiene un especial interés y curiosidad en conductas antimonopólicas que se producen más allá de su territorio pero que tiene un impacto sobre la libre competencia en un mercado local.

Desde hace tiempo ha habido preocupación por estos fenómenos. El reto de las autoridades de competencia económica es crear instituciones y leyes que sean efectivas para proteger sus mercados nacionales y aplicar sus leyes nacionales a las actividades que puedan haber sido aprobadas por la jurisdicción local en la que tuvieron lugar, pero que afectan la competencia dentro de las primeras.

En este contexto, en las últimas dos décadas ha surgido el interés por la colaboración, por parte de organismos internacionales, como la Red Internacional de Competencia Económica (International Competition Network o ICN, por sus siglas en inglés) o la OCDE, quienes han efectuado esfuerzos importantes por difundir mejores prácticas analíticas y procedimentales en materia de competencia. Estos organismos han facilitado la organización de las autoridades de competencia para colaborar e intercambiar experiencias, aunque no se ha logrado trascender a la coordinación en materia de investigación y de toma de decisiones, por lo que cada agencia de competencia es responsable de las decisiones en su país y no están obligadas a tomar en cuenta las repercusiones en otras jurisdicciones.

Los temas que se exponen en el presente trabajo son importantes para saber cuáles son las doctrinas que usan las principales agencias de competencia para poder sancionar y/o investigar las actividades anticompetitivas cuyos efectos sobrepasan la jurisdicción nacional. El interés del tema es saber las complicaciones de las autoridades de competencia al analizar alguna conducta ilícita con efectos extraterritoriales dada la limitación de las leyes, y al mismo tiempo conocer las herramientas de cooperación internacional que utilizan las

---

<sup>5</sup> Véase Concurrences (2018). *Glossary of Competition Terms*, en *Concurrences: Antitrust Publications & Events*. Recuperado: 17/01/2018, disponible en: <http://www.concurrences.com/en/competition-law/glossary-of-competition-terms/Extra-territoriality>.

<sup>6</sup> Ezrachi, A. (2014). pp. 571-572.

agencias de competencia. Siendo el objetivo principal del trabajo presentar ensayos relacionados con los retos que conlleva la aplicación de la política de competencia en el ámbito global.

## **Capítulo 1. Revisión histórica**

En este capítulo se hace una revisión histórica, para entender el nacimiento de los conceptos relacionados con las doctrinas de los efectos extraterritoriales y la doctrina de la implantación, que han sido desarrollados en los EUA y en Europa. Asimismo, se presentan análisis de algunos de los casos emblemáticos al respecto, en la experiencia de los EUA y Europa. Finalmente, se aborda la perspectiva actual.

### **1.1 Orígenes de la doctrina de los efectos extraterritoriales en los Estados Unidos de América**

Esta sección aborda el análisis de dos casos emblemáticos en la historia de la política de competencia y un caso más para observar como se ha utilizado la doctrina de los efectos extraterritoriales en la actualidad. El primero de ellos es el caso Standard Oil, que es importante pues fue el primer caso de gran envergadura en materia de competencia, derivó en el uso de la regla de la razón, conllevó a una importante separación de activos y representó el primer antecedente importante de uso de la ley para tratar efectos extraterritoriales.

El segundo caso, es uno de los procedimientos más importantes en materia de competencia, fue una investigación en el sector del aluminio, particularmente de la empresa Alcoa Co. En este caso fueron analizadas diversas conductas anticompetitivas, así como la monopolización, en lingotes virgen, por parte de la empresa. Ésta fue señalada por tener poder de mercado en diversos países, por lo que sus prácticas generaban efectos más allá del territorio estadounidense.

Para finalizar se presenta un caso actual, el cual especifica una propuesta de adquisición de dos empresas competidoras que generarían un impacto en el mercado mundial de productos químicos y servicios para el tratamiento del agua marina. Mostrando la gran importancia de los llamados efectos extraterritoriales, tema de suma importancia que deberían considerar las autoridades de competencia, debido a la globalización en la que vivimos, la mayoría de las empresas están en todos lados y en ninguno a la vez, entonces se presenta la pregunta ¿quién tendrá la jurisdicción para castigar a estas empresas?, considerando que las leyes son nacionales.

#### **1.1.1. Caso Standard Oil Co. (1911)**

La primera ocasión que los llamados efectos extraterritoriales fueron invocados en los EUA, para efectos de política de competencia, fue el caso Standard Oil Co. (de New Jersey) vs. United States. Este caso inició en 1910, concluyó en 1911 y fue atendido por la Suprema Corte de ese país.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Véase Standard Oil Co. of New Jersey v. United States, 221 U.S. 1 (1911).

## Antecedentes

La Standard Oil<sup>8</sup> estaba constituida por un grupo de empresas petroleras de origen estadounidense. Fue creada en 1870 por John D. Rockefeller, y participaba en la producción, procesamiento, comercialización y transporte de petróleo. La empresa llegó a convertirse en la mayor refinadora del mundo. La Standard Oil of Ohio fue el componente inicial del grupo.

Hacia 1872, el grupo había adquirido la mayoría de las refinerías de petróleo en Cleveland, había eliminado a sus competidores y obtenido poder en dicha área. Su crecimiento estuvo impulsado por una tecnología de refinación superior y la consistencia de sus productos (en específico keroseno). Su principal innovación consistió en derivar keroseno, el principal producto refinado de petróleo, con alto contenido de azufre (proceso Frasch-Burton). Además, en esa época disminuyeron los precios del crudo y aumentó su poder de negociación con proveedores, lo que le permitió crecer en su participación de mercado.

El grupo logró la transición hacia una nueva estructura y administración de negocios. En esta estructura, se estableció una administración central para un gran número de empresas que operaban en diversos Estados. Bajo la dirección de Rockefeller se formó una comunidad de interés mediante un sistema de propiedad entrelazada.<sup>9</sup>

La estrategia de la Standard Oil fue adquirir a sus competidores y, cuando había resistencia de éstos, los obligó a vender por la vía de la presión, pues la empresa bajaba sus precios para afectar las utilidades de los competidores y llevarlos a la quiebra. Asimismo, utilizó el esquema de *trust*, a través del cual, sin adquirir las empresas de los competidores, las afilió a un *trust* al cual eran transferidas las acciones de competidores que se dedicaban a los negocios de refinar, transportar y comercializar de petróleo.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Por Standard Oil, entiéndase al grupo económico formado por diversas compañías filiales o subsidiarias.

<sup>9</sup> Véase Larson, H. M. (1969), "Contours of change: Standard Oil Company (New Jersey), 1882-1950", *Nebraska Journal of Economics & Business*, 8(3), pp. 4.

<sup>10</sup> La Ley Sherman permitió dar tratamiento a los *trust*. Al respecto, es importante recordar los orígenes de este término y la discusión que precedió a la creación de la Ley. En su origen tuvieron lugar debates en el Congreso por la influencia de grupos económicos en diversos sectores. Y se determinó la inexistencia de un ordenamiento común que permitiera regular contratos que pudieran restringir el comercio. Los contratos de *trust* resultaron ser de preocupación especial.

El *trust* es una figura que guarda similitudes con el fideicomiso, pues se da una relación fiduciaria, es decir de confianza, en la que una de las partes, conocida como *trustee*, actúa como fideicomitente al otorgar a la otra parte, el fideicomisario, el derecho de poseer un título de propiedad o activos. Además, existe un beneficiario, que normalmente es el mismo. Los fideicomisos se establecen para brindar protección legal a los activos del fideicomitente, para garantizar que dichos activos se distribuyan de acuerdo con los deseos del fideicomitente, y para ahorrar tiempo, reducir el papeleo y, en algunos casos, evitar o reducir los impuestos estatales. Ver *Business Dictionary* (2018). Trust Definitions, disponible en: <http://www.businessdictionary.com/definition/trust.html>.

El *trust* de Standard Oil estableció un consejo de administración y obtuvo el control de todas las propiedades. Cada accionista recibió aproximadamente 20 certificados fiduciarios por cada acción de Standard Oil. Todas las ganancias de las compañías componentes se enviaron a los nueve fideicomisarios, quienes fijaron los dividendos. Los nueve síndicos también seleccionaron a los directores y funcionarios de todas las compañías componentes. Esto permitió a Standard Oil funcionar como un monopolio.<sup>11</sup>

### **El caso antitrust**

Hasta antes de 1890, no había disposiciones federales de competencia. En ese año, se crea la Ley Sherman.<sup>12</sup> En 1892, el Fiscal General de Ohio emprendió una investigación contra la Standard Oil of Ohio, la Standard Oil of New Jersey, la Standard Oil Company of California, la Standard Oil Company of Kentucky, la Standard Oil Company of Nebraska y la Standard Oil Company of New York, así como otras 62 corporaciones y 7 personas que fueron denunciadas debido a que restringían la refinación y el comercio de petróleo crudo y otros productos derivados del mismo.<sup>13</sup>

La Standard Oil Company of Ohio y los demandados individuales, compraron y obtuvieron intereses a través de la propiedad de acciones y de otras formas, celebraron acuerdos con varias personas, firmas, corporaciones y sociedades limitadas dedicadas a la compra, envío, refinación y venta de petróleo y sus productos entre los diversos estados con el fin de fijar el precio del petróleo crudo y refinado y sus productos, limitando la producción del mismo y controlando el transporte, restringiendo así el comercio entre los varios estados y monopolizando dicho comercio.<sup>14</sup>

El 2 de marzo de 1892, el Tribunal Supremo de Ohio, resolvió declarar disolver el *trust*, no sólo por las acciones mencionadas que fueron realizadas por la Standard

---

<sup>11</sup> Véase *The Linux Information Project*. (2014). Recuperado: 13/02/2018, disponible en: <http://www.linfo.org/sherman.html>.

<sup>12</sup> Traducción propia: La Ley Sherman (Sherman Act) de 1890, señalaba que:

“Se declara ilegal todo contrato, combinación en forma de fideicomiso o de otro tipo, o conspiración, que restrinja el comercio entre los diversos Estados o con naciones extranjeras. Toda persona que haga un contrato o se involucre en una combinación o conspiración declarada ilegal es considerado culpable de un delito grave y, una vez condenados, serán castigados con una multa que no excederá los \$100,000,000 si se trata de una corporación o, en su caso, otra persona, \$ 1,000,000 o por encarcelamiento que no exceda los 10 años, o por ambos castigos, a discreción del Tribunal.”

Esta disposición legal introduce la posibilidad de considerar situaciones anticompetitivas en actos de comercio con el extranjero. Ver U.S. Code, Title 15, Chapter 1, § 1, disponible en <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/15/1>.

<sup>13</sup> Standard Oil Co. of New Jersey v. United States, 221 U.S. 1 (1911).

<sup>14</sup> Standard Oil Co. of New Jersey v. United States, 221 U.S. 1 (1911).

Oil Company de Ohio, sino también porque el acuerdo (*trust*) restringía el comercio y equivalía a la creación de un monopolio ilegal,<sup>15</sup> no solo del crudo sino de sus derivados, debido al poder sustancial que detentaba el grupo, que al tener el poder de uno por consiguiente tenía el poder del otro, según argumentó el Tribunal Supremo.

Para 1904, las compañías controladas por Standard Oil representaban el 87% de la producción de crudo refinado. Lo anterior denota el poder de mercado que dicha empresa tenía en refinación, exploración petrolera y la distribución de petróleo crudo, así como también en la distribución minorista de sus productos refinados. El poderío de esta compañía se expandiría eventualmente en estaciones de servicio en todo el territorio estadounidense.

A su vez, las acciones de la autoridad en contra de la empresa continuaron. Así surgió el caso de 1911, que consistió en una acusación en contra de la Standard Oil Company (Nueva Jersey) y otras 33 corporaciones, así como John D. y William Rockefeller y otros cinco acusados. De acuerdo con la autoridad, el grupo “restringía el comercio y en específico el comercio de petróleo, comúnmente llamado ‘petróleo crudo’, petróleo refinado y demás productos derivados del petróleo, entre los varios Estados y territorios de los Estados Unidos de América y el Distrito de Columbia y con otras naciones, para monopolizar dicho comercio.”<sup>16</sup>

La autoridad señaló que, mediante acciones anticompetitivas, se celebraron acuerdos entre la Standard Oil Company (New Jersey) y otras 33 corporaciones, con el fin de fijar precios del petróleo tanto crudo como refinado, así como también sus derivados; limitar la producción y controlar el transporte, con el fin de restringir el comercio. Todo esto en un contexto de poder monopólico de esta empresa. El propósito, según la autoridad, era restringir el comercio y monopolizarlo, en los niveles interestatales e intraestatal, en el mercado del petróleo y sus productos.

El acuerdo de *trust* fue considerado una transferencia de acciones de empresas dedicadas al transporte, refinación, y a la compra de petróleo o sus derivados, que controlaba Standard Oil, aunque no era propietaria de las compañías incorporadas al fideicomiso.

Además, se detectaron prácticas anticompetitivas de la empresa como:

“(…) rebajas, preferencias y otras prácticas discriminatorias a favor de la combinación por compañías ferroviarias; tuberías; contratos con competidores que restrinjan el comercio; métodos de competencia desleal, como la reducción de los precios locales en los puntos necesarios para suprimir la competencia; el espionaje del negocio de los competidores, la operación de compañías falsas independientes, y el pago de descuentos en el petróleo; la división de los Estados Unidos en distritos y la limitación de las operaciones de las diversas corporaciones subsidiarias respecto de esos distritos, de modo que la

---

<sup>15</sup> Standard Oil Co. of New Jersey v. United States, 221 U.S. 1 (1911).

<sup>16</sup> Standard Oil Co. of New Jersey v. United States, 221 U.S. 1 (1911).

competencia en la venta de productos petrolíferos entre dichas empresas haya sido completamente eliminada y destruida, y, finalmente, se hizo referencia a los que supuestamente fueron los 'enormes e irrazonable beneficios' obtenidos por Standard Oil Trust y Standard Oil Company como resultado del supuesto monopolio."<sup>17</sup>

En 1911, la Suprema Corte concluyó la existencia de "Restricciones no razonables de comercio o monopolio [...] significaban (1) métodos injustos y opresivos diseñados para eliminar, dañar o destruir competidores, y (2) prácticas comerciales, cuyo propósito o efecto necesario era aumentar o reducir indebidamente los precios, o afectar indebidamente el comercio, la distribución o el transporte, en detrimento del interés público."<sup>18</sup> Es decir, la Corte analizó más allá de la naturaleza presuntamente monopolística de la empresa y evaluó las diferentes prácticas anticompetitivas que se implementaron en los diversos eslabones productivos, que le permitían generar beneficios extraordinarios.

El caso sirvió para que la Suprema Corte de los E.U.A. estableciera un estándar legal denominado Regla de la Razón (*Rule of reason*), que ayudó a la decisión de dividir a la Standard Oil Co. en 34 empresas geográficamente separadas y competidoras, y a que se distribuyeran sus acciones a sus propios accionistas y no a un nuevo fideicomiso. De esta decisión resultaron compañías que aún operan, como es el caso de ExxonMobil y otras.

### **La Regla de la Razón**

Para resolver algunos casos, la Suprema Corte de los E.U.A., utiliza la *rule of reason* o regla de la razón que, como se mencionó, tuvo una de sus primeras aplicaciones en el caso Standard Oil Co. (de New Jersey) vs. United States.

La regla de la razón es una doctrina legal que utilizan las autoridades de competencia, para evaluar si algunas conductas de las empresas son explicables o razonables de acuerdo con las prácticas aceptables de negocios o si tienen una motivación anticompetitiva.<sup>19</sup>

En general, la regla de la razón demuestra que el gran tamaño de una empresa y el monopolio en sí mismo no son necesariamente malos y no violan la Ley Sherman, sino que la ilegalidad reside en la aplicación de ciertas estrategias anticompetitivas. La regla de la razón establece la necesidad de estudiar caso por caso, es decir, analizar las posibles acciones anticompetitivas de las empresas de manera particular, con el fin de obtener evidencia para demostrar si una conducta genera mayores eficiencias que un daño al mercado.

Según Hovenkamp, la *rule of reason* "[...] es una forma para evaluar los reclamos antimonopolios para alegar y probar que los demandados con poder de mercado

---

<sup>17</sup> Standard Oil Co. of New Jersey v. United States, 221 U.S. 1 (1911).

<sup>18</sup> Véase Sklar, M. J. (1988). *In The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916: The Market, the Law and Politics*, pp. 147. Nueva York, Cambridge University Press.

<sup>19</sup> OCDE (1993), pp. 77-78.

han participado en conductas anticompetitivas.”<sup>20</sup> Un ejemplo de una posible práctica anticompetitiva que podría o debiera ser analizada bajo la figura de la regla de la razón son los acuerdos de exclusividad entre productores y distribuidores, que aunque podrían generar un desplazamiento o impedimento de acudir el mercado pueden tener una lógica de negocios lícita.

El caso Standard Oil fue analizado bajo la regla de la razón, lo cual permitió concluir que había restricciones “no razonables” al comercio. El caso Standard Oil representó un alejamiento de la práctica legal original de la Ley Sherman, que indicaba que las conductas investigadas en este caso eran ilegales *per se*.

A partir de 1911, la regla de la razón se convirtió en una de las principales herramientas de la política de competencia en los E.U.A., y con base en ella los Tribunales determinan, caso por caso, si una empresa obtiene una posición dominante o desplaza a sus competidores por medios debidos o indebidos.

### ***La extraterritorialidad***

El caso descrito es un antecedente importante en temas de extraterritorialidad, pues es el primer caso en que se habló del tema, debido a que Standard Oil formó un trust con sus socios nacionales y extranjeros, principalmente competidores, a los que absorbió, para convertirse en la compañía líder en el mercado petrolero estadounidense, dado que desde 1880, la empresa controlaba el 90% del negocio de refinación de petróleo en Estados Unidos. Siendo su propósito, según la autoridad estadounidense, restringir el comercio y monopolizarlo, en los niveles interestatales e intraestatal, en el mercado del petróleo y sus productos.

La Standard Oil operaba como una *holding*, que tuvo y adquirió la mayoría de las acciones de las diversas corporaciones dedicadas a la compra, transporte, refinación, envíos y comercialización del petróleo y sus derivados, en el territorio estadounidense, el Distrito de Columbia y en naciones extranjeras.

La autoridad resolvió que la Standard Oil era responsable de aplicar restricciones no razonables al comercio, que el trust era ilegal y ordenó su disolución, aun considerando que algunos socios eran extranjeros, que conllevó a la separación 34 empresas, distribuidas en todo el país y en otros países.

Al encontrar que la Standard Oil era un monopolio a causa de prácticas anticompetitivas que le permitían eliminar competidores y que de esa forma mantenía su monopolio, se dictó la orden de disolverse, la cual fue aplicada incluso a empresas relacionadas con el *trust* ubicadas en otros países. La Suprema Corte argumentó que el Congreso tenía la facultad de influir en la regulación del comercio más allá del territorio de los EUA. La base de la decisión fue la Cláusula de Comercio, la cual otorga facultades al Congreso “para regular el

---

<sup>20</sup> Véase Hovenkamp, H. J. (2017). *The Rule of Reason. Faculty Scholarship*, 1778. pp. 2-5, disponible en: [http://scholarship.law.upenn.edu/faculty\\_scholarship/1778](http://scholarship.law.upenn.edu/faculty_scholarship/1778).

comercio con las naciones extranjeras, y entre los diversos estados, y con las tribus indias.”<sup>21</sup>

### 1.1.2. Caso Alcoa (1945)

Otro precedente importante en el establecimiento de la doctrina de la reclamación de efectos extraterritoriales en los EUA, es el caso *United States vs Aluminum Co. America et al.* Este caso inició el 23 de abril de 1937, por una queja contra setenta y tres acusados. Las primeras acciones se llevaron a cabo del 1 de junio de 1938 hasta el 14 de agosto de 1940, fecha en la que se decidió cerrar el caso después de recopilar testimonios, que permitieron al juez emitir una opinión y desestimar la denuncia el 23 de julio de 1942.

El 14 de septiembre de 1942, los denunciantes presentaron una apelación. El 12 de junio de 1944 el Tribunal Supremo declaró que faltaba un *quórum* de seis jueces calificados para escuchar el caso, por lo que decidió remitir la apelación al Tribunal de Apelaciones del Segundo Circuito en marzo de 1945, para analizar diversas acusaciones contra Alcoa, entre ellas: 1) la monopolización del comercio interestatal y extranjero, particularmente en la fabricación y venta de lingotes vírgenes; 2) la conspiración para restringir el comercio con Alcan; y 3) diferentes prácticas anticompetitivas para preservar su monopolio en el mercado del aluminio.<sup>22</sup>

#### *Antecedentes*

Alcoa,<sup>23</sup> antes llamada The Pittsburgh Reduction Company, es una empresa dedicada a la producción de aluminio, creada el 1 de octubre de 1888. El fundador de dicha empresa fue Charles Martin Hall,<sup>24</sup> quien creó un proceso llamado Hall-Héroult para la producción de aluminio a través de la electrólisis, esto es la separación del oxígeno y el aluminio. El método fue patentado el 2 de abril de 1889, lo que permitió a Hall obtener un monopolio legal por 17 años (1889-1906).

---

<sup>21</sup> Véase Barboza Russian, H. H. (2011). *La Cláusula Comercial Norteamericana. Cuestiones Jurídicas*, vol. 1, 93-111, p. 96.

La Cláusula de Comercio Norteamericana nos dice:

“Artículo 1. Octava Sección: Poderes del Congreso: El Congreso tendrá facultad: ... Para reglamentar el comercio con las naciones extranjeras, entre los diferentes Estados y con las tribus Indias... Para aprobar todas las leyes que fueron necesarias y convenientes para poder en prácticas las precedentes facultades, así como todas aquellas que en virtud de esta Constitución puedan estar investidas en el Gobierno de los Estados Unidos o en cualquiera de sus departamentos o funcionarios...”

<sup>22</sup> Véase *United States v. Aluminum Co. of America*, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).

<sup>23</sup> Cambió su nombre en 1907 por The Aluminum Company of America (Alcoa).

<sup>24</sup> Charles Martin Hall descubre una manera de producir aluminio a través de la electrólisis, proceso conocido como Hall-Héroult porque en la misma época en Francia, Paul T. Héroult descubre el mismo proceso, generando una reducción significativa en el costo de producción del aluminio. Hall patenta su proceso y crea su industria.

Durante este tiempo, la empresa tuvo un gran auge debido a que se diversificó en varios mercados, entre otros el de utensilios domésticos de aluminio; el mercado automotriz, en el desarrollo de autos más ligeros y rápidos; y la aviación, particularmente en la creación de la primera máquina voladora. Esto le permitió convertirse en la mayor empresa de aluminio en el mundo.

En paralelo, otro inventor, Bradley, desarrolló un método para la fundición del aluminio sin uso del calor externo, y obtuvo una patente de febrero de 1892 al febrero de 1909. Alcoa hace una alianza con Bradley, para el uso exclusivo de la patente de éste, lo cual le permitió operar con costos bajos. Una vez que expiró la patente de Hall-Hérault, Alcoa preserva su ventaja competitiva tres años más, pues la patente de Bradley no estaba al alcance de otros competidores.

La alianza entre Alcoa y Bradley consistió en un contrato que otorgaba la exclusividad a Alcoa en el uso de la patente del segundo, a cambio de que la empresa le vendiera una cantidad determinada de producto con un descuento del 10% por debajo del precio de lista publicado por Alcoa. Si la cantidad adquirida era superior, la condición era que Alcoa le otorgaría un descuento 5% superior al precio de venta a terceros.<sup>25</sup>

Otro antecedente del caso, resulta del hecho de que Alcoa firmaba contratos para la restringir la entrada a sus competidores. Por ejemplo, Alcoa firmó contratos para asegurar la energía eléctrica con proveedores de energía hidráulica, que era la fuente de electricidad más barata de la época. La energía eléctrica era uno de los principales insumos para la producción de alúmina. Los contratos obligaban a las compañías de energía a no venderle a nadie que estuviera interesado en fabricar aluminio.<sup>26</sup>

Para 1912, Alcoa extendió sus operaciones a Europa a través de una asociación para la obtención de bauxita<sup>27</sup> en el sur de Francia. Ese fue el inicio de la conformación de una red mundial de aluminio integrada.<sup>28</sup> Esta red le permitió incorporarse, por si misma o mediante alguna filial, a cuatro cárteles, integrados por fabricantes extranjeros de aluminio, que operaban en la época. El acuerdo permitía a Alcoa resolver problemas para exportar a otros países, al tiempo que facilitaba a los demás integrantes de los acuerdos acceder al mercado de los E.U.A., con algunas ventajas que les permitían generar mayores ganancias, por ejemplo, acordar los precios del aluminio.

Para 1928, Alcoa tenía más de la mitad de la capacidad mundial para producir aluminio primario.

---

<sup>25</sup> United States v. Aluminum Co. of America, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).

<sup>26</sup> United States v. Aluminum Co. of America, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).

<sup>27</sup> Roca sedimentaria de origen químico compuesta mayoritariamente por alúmina y, en menor medida, óxido de hierro y sílice. Es la principal mina del aluminio utiliza por la industria. Ver EcuRed: Enciclopedia cubana (2018a). Bauxita, disponible en: <https://www.ecured.cu/Bauxita>.

<sup>28</sup> Véase Alcoa (2018). Alcoa: Our History. Recuperado 01/02/2018, disponible en: <http://www.alcoa.com/global/en/who-we-are/history/default.asp>.

## Creación de Alcan

En 1902, Alcoa decide expandir sus operaciones a Canadá, estableciendo una filial en Shawinigan, Quebec, llamada Northern Aluminium Company. La nueva filial canadiense contaba con dos características claves para Alcoa, relacionadas con su ubicación geográfica.

1. La cercanía al río Saguenay, que servía para satisfacer la demanda de energía; y
2. La cercanía al río San Lorenzo, el cual proporcionaba un fácil acceso al Océano Atlántico y sus rutas marítimas.<sup>29</sup>

Posteriormente, en 1925, la filial cambió su nombre a Aluminum Company of Canadá, Limited, lo que dio como resultado la marca registrada de Alcan,<sup>30</sup> la cual producía miles de libras de aluminio por día que principalmente eran enviadas a los mercados de Europa y Japón. Además, durante el periodo de la Primera Guerra Mundial, su demanda creció exponencialmente para la creación de armas de fuego, explosivos y aviones.

En estos años, Alcoa concluyó que Alcan debería reorganizar sus operaciones fuera de los Estados Unidos de América, por lo que, en 1928, Alcoa decidió separar Aluminum Company of Canadá, Ltd., de su mando. Alcoa transfirió las participaciones de 34 compañías que operaban en distintos países a Alcan; después de la operación, Alcan cambió su nombre a Aluminum Limited, pero conservando su nombre corto, Alcan.

Sin embargo, aun con la división entre Alcoa y Alcan, estas dos siguieron operando como un grupo de interés de *facto*, y compartieron personal común e inversionistas hasta 1950. Actualmente Alcoa y Alcan son empresas independientes y competidoras.<sup>31</sup>

## El caso antitrust

Las acciones anticompetitivas mencionadas son el antecedente del llamado caso Alcoa, el cual se da a partir de una apelación promovida por el Departamento de Justicia. La Corte Suprema requirió al Tribunal de Apelaciones del Segundo Circuito, en marzo de 1945, dictaminar al acusado, Alcoa, por 1) la monopolización del comercio interestatal y extranjero, particularmente en la fabricación y venta de

---

<sup>29</sup>Véase Block, N., Alcan Incorporated (2017). In *The Canadian Encyclopedia*, disponible: <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/alcan-aluminium-limited>.

<sup>30</sup> Véase The Editors of Encyclopaedia Britannica, Alcan Aluminium Limited (2014). In *The Encyclopaedia Britannica, Inc.*, disponible en: <https://www.britannica.com/topic/Alcan-Aluminium-Limited>.

<sup>31</sup> Actualmente Alcoa y Alcan son empresas independientes y competidoras. Para ver más sobre historia de separación y competencia reciente entre las dos empresas, Alcoa y Alcan, véase: *El País* (1999). Megafusión en el sector del aluminio, disponible en: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-901843> y Evelyn M. Rusli y Carl Gutierrez. (2007). Rio Tinto Swipes Alcan from Alcoa. Recuperado: 25/02/2018, disponible en *Forbes*: [https://www.forbes.com/2007/07/12/alcan-rio-closer-markets-equity-cx\\_er\\_cg\\_0712markets31.html#1b2cbd1036a8](https://www.forbes.com/2007/07/12/alcan-rio-closer-markets-equity-cx_er_cg_0712markets31.html#1b2cbd1036a8).

lingotes vírgenes; 2) la conspiración para restringir el comercio con Alcan; y 3) diferentes prácticas anticompetitivas para preservar su monopolio en el mercado de aluminio.<sup>32</sup>

La resolución de la investigación estuvo a cargo del juez Learned Hand, quien decidió integrar en cuatro clases a los causados, para su mejor análisis:

1. Aluminum Company of America, con sus subsidiarias, directores, oficiales y accionistas de propiedad total (Alcoa).
2. Alcan con sus directores, funcionarios y accionistas.
3. Aluminum Manufactures, Inc. (subsidiaria de Alcoa)
4. Aluminum Goods Manufacturing Company (empresa independiente a Alcoa).<sup>33</sup>

Entre las prácticas anticompetitivas que Alcoa realizó para preservar su monopolio en el mercado de aluminio estuvieron: limitar ilegalmente la producción al amparo de sus patentes (restricción por cantidad); el uso de sus patentes para forzar la compra de lingotes por los licenciatarios; y la eliminación de competidores que buscaban entrar en el mercado de lingotes vírgenes; entre otras.

### **Definición del Mercado**

Uno de los aspectos sobresalientes del caso, es la discusión sobre la determinación del mercado relevante.

En primer término, se determinó que antes de la existencia del proceso Hall-Héroult era imposible la fabricación de lingote de aluminio puro.<sup>34</sup> Por lo tanto, desde el otorgamiento de la patente a Alcoa (1889-1906), su giro comercial fue la producción y venta de lingotes de aluminio (primario y secundario) y la fabricación del metal en artículos acabados y semi-acabados.

Para la obtención del aluminio virgen se necesita bauxita, de la cual se obtiene la alúmina<sup>35</sup> y a través del proceso Hall-Héroult se obtiene el aluminio virgen. El siguiente diagrama ilustra el proceso.

---

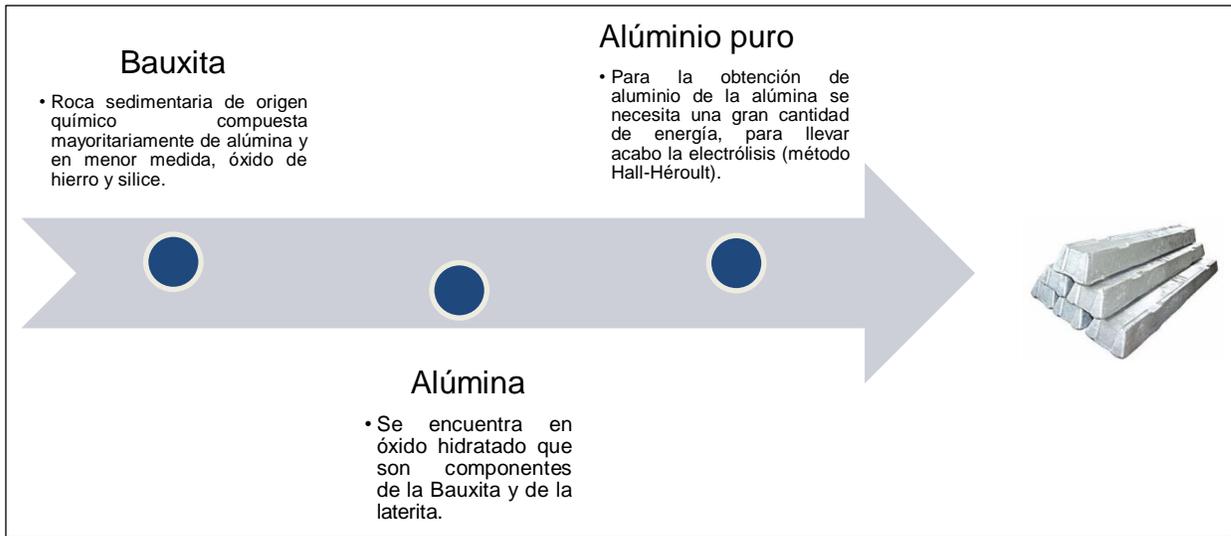
<sup>32</sup> Véase United States v. Aluminum Co. of America, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).

<sup>33</sup> Véase United States v. Aluminum Co. of America, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).

<sup>34</sup> Se utilizará indistintamente para referirse a lingotes de aluminio puro sus diferentes nombres: lingotes de aluminio virgen o lingotes de aluminio primario.

<sup>35</sup> Para mayor detalles ver EcuRed: *Enciclopedia cubana* (2018b). Alúmina, disponible en: <https://www.ecured.cu/Al%C3%BAmina>.

## Ilustración 1. Proceso del Aluminio



Fuente: elaboración propia.

Como se observa, el producto del proceso es el lingote de aluminio primario. Sin embargo, se discutió si el lingote de aluminio secundario, obtenido a partir de producto reciclado o residuos del proceso del aluminio primario, podía considerarse un producto sustituto del lingote de aluminio primario.<sup>36</sup> La discusión se originó porque no era claro que el aluminio secundario mantuviera las propiedades del aluminio primario.

Entre algunas de las declaraciones sobre el cuestionamiento mencionado, el presidente de la junta de Alcoa, Arturo V. Davis, declaró que la fusión de esos trozos de aluminio (que daba origen al aluminio secundario) tomaban algo de oxígeno nuevo, deteriorando progresivamente su calidad. Sin embargo, otros involucrados en el procedimiento decían que no era verdad. El juez Hand no emitió alguna conclusión sobre el tema.<sup>37y38</sup> A raíz de dicha discusión, quedó claro que los fabricantes tenían preferencia por el aluminio primario.

Asimismo, el juez determinó analizar la producción de aluminio, desde 1902 a 1928, en los lugares en que Alcoa producía lingotes vírgenes, en los Estados Unidos y Canadá (a través de su subsidiaria). La suma de lo producido en 1912 en dichos países por Alcoa representaba casi el 90% de la cantidad total de lingotes vírgenes disponibles para la venta en el mercado estadounidense. El porcentaje

<sup>36</sup> Existen dos formas de obtener el aluminio secundario: 1) recortes en hojas de los lingotes de aluminio puro, y 2) del reciclado de otros artículos de aluminio. Sin embargo, el juez Hand no dio importancia a forma de obtención del aluminio secundario, e ignoró esta distinción.

<sup>37</sup> Se consideró que la fundición de los artículos de aluminio para convertirlos en lingotes generan una merma del material (aluminio) y el juez no pudo determinar a cuántos ciclos de reciclado podía ser sometido un pedazo de aluminio.

<sup>38</sup> Véase *United States v. Aluminum Co. of America*, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).

fue variando. En 1913 representó 72%; para 1921 alrededor del 68%; y para 1922 un 62%. Sin embargo, a excepción de estos años, la tendencia fue que la participación de Alcoa siempre fue superior al 80% y, entre 1934 y 1938, se ubicó alrededor del 90%.<sup>39</sup> Esto significa que Alcoa preservó su alta participación en el mercado de aluminio virgen, incluso después de perder las patentes ya mencionadas.

La autoridad consideró que, para efecto de ventas, el territorio norteamericano era el área geográfica relevante del mercado de aluminio. En cuanto a la determinación del producto relevante, para resolver la cuestión de la sustitución entre el aluminio primario y el secundario, el juez Hand los siguientes escenarios:

**Tabla 1. Participación de Mercado**

Participación	Escenario de mercado	Monopolio
33%	Producción de lingotes secundarios, excluyendo a los lingotes vírgenes.	No
64%	Producción y venta total de lingotes vírgenes y secundarios.	Probablemente
90%	Producción de lingotes vírgenes.	Si

Fuente: elaboración propia con información del caso Alcoa vs E.U.A.

A pesar de que Alcoa detentaba una alta participación de la producción de lingotes vírgenes, el juez Hand estableció que ello no significaba culpabilidad, puesto que tenía que existir alguna exclusión de competidores. En otras palabras, el juez determinó que debía existir un intento ilícito o algún propósito anticompetitivo en específico, o bien el uso de medios indebidos o coercitivos, que dañarán el mercado.<sup>40</sup>

Durante el transcurso de la investigación, se encontró que Alcoa abusó de su tamaño para desplazar competidores, realizando diferentes prácticas anticompetitivas desde 1909, para mantener su posición de predominio una vez que dejó de ser un monopolio legal. Entre otras conductas, estuvieron:

1. La firma de contratos con algunas compañías eléctricas, para asegurar el acceso a la energía eléctrica, que era uno de sus insumos para producir alúmina. En dichos contratos se obligaba a la otra parte a no vender a cualquier otro fabricante de aluminio.

<sup>39</sup> United States v. Aluminum Co. of America, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).

<sup>40</sup> United States v. Aluminum Co. of America, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).

Por ejemplo, Alcoa compró una de las empresas de James B. Duke, que había invertido en la fuente del río Saguenay, en Canadá. El objetivo era detener las negociaciones de Duke con los hermanos Uihlein, para incursionar en el mercado del aluminio, mediante la explotación de una mina de bauxita en la Guyana Británica. La acción llevó a que Duke y los hermanos Uihlein desistieran del plan. Una parte de los depósitos de la mina fue transferida a Alcoa en 1924.<sup>41</sup>

2. Alcoa compró depósitos de bauxita en Arkansas, fuente principal del mineral en los Estados Unidos, así como en Holanda, Gran Bretaña y Guyana Británica, para asegurar y restringir la principal materia prima a sus competidores o posibles competidores.
3. Alcoa adquirió participación en diversas empresas, para impedir la entrada o expansión de competidores. Por ejemplo, Alcoa acordó comprar la mitad de las acciones de “AH Norsk”, empresa noruega a cargo de Sigurd Kloumann, en octubre de 1922, para impedir una alianza de éste con Ford Motor Company, para producir aluminio. Alcoa indicó al juez que deseaba tener la propiedad para competir con productores alemanes en el extranjero. No obstante, la autoridad no logró acreditar que la compra estuvo motivada por el deseo de Alcoa de impedir el acceso de Ford Motor Company al mercado.<sup>42</sup>
4. El “*Price Squeeze*”, práctica en la cual Alcoa pretendía excluir a sus competidores que fabricaban hojas de aluminio. La conducta fue denunciada por varios fabricantes que se quejaron ante el Departamento de Justicia. Ellos señalaron que la práctica fue implementada por Alcoa entre 1925 y 1932, y que llevó a la eliminación de cuatro competidoras de las ocho existentes.

Según los demandantes, Alcoa vendió lingotes a un precio tan elevado que los enrolladores (“sheet rollers”) que los adquirirían, no podían pagar los gastos del enrollado de la hoja y obtener un beneficio. A fin de evitar una investigación, Alcoa redujo el precio del lingote no solo a los enrolladores, sino a todos los clientes que compraban ese producto para cualquier propósito. Los quejosos argumentaron que Alcoa había mantenido el lingote a un precio más alto que un “precio justo” y que la reducción de precios solo ocurrió por la presión de la denuncia.<sup>43</sup>

---

<sup>41</sup> United States v. Aluminum Co. of America, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).

<sup>42</sup> Asimismo, Alcoa efectuó adquisiciones que presuntamente buscaban controlar el mercado de la fundición. Sin embargo, la autoridad no pudo comprobar que existiera un monopolio en el mercado de la fundición, aun con las adquisiciones, por lo que estas operaciones no fueron consideradas en el análisis.

<sup>43</sup> Sin embargo, el juez estableció que no había tenido Alcoa la intención de monopolizar el mercado de la hoja de aluminio, excluir a otros competidores, discriminar precios o vender por debajo del costo de producción.

5. Participación de Alcoa y/o de Alcan en al menos cuatro alianzas o cárteles internacionales, una vez que ya eran empresas independientes, para restringir el comercio de aluminio y fijar sus precios, por ejemplo:

- a. Conspiración entre Alcoa y Alcan, con el fin de restringir el comercio de aluminio, dado que Alcan tenía la oportunidad de competir con Alcoa en el mercado estadounidense, pero no lo hacía, debido a un contrato que tenían las dos empresas.

Entre las observaciones del juez Hand, fue que Alcan pudo no haber entrado al mercado estadounidense por la posición competitiva de Alcoa en este mercado, aunado a la variación de los aranceles, los cuales generaba incertidumbre en el mercado del aluminio, que además en esa época era protegido por el gobierno.

- b. Cooperación entre Alcoa y Alcan<sup>44</sup> en la planta St. Louis, entre 1928 a 1936, para la creación de alúmina. Durante cuatro años (1928-1932) Alcoa era el único fabricante de alúmina y abastecía la demanda completa de dicho insumo a Alcan, a un precio muy por debajo que el mismo Alcoa facturaba para sí.

- c. Participación de Alcoa, directa o indirectamente<sup>45</sup> en un cártel europeo constituido por Edward K. Davis (accionista de Alcan y hermano de Arthur Davis), con la finalidad de fijar la cantidad de producción. El mecanismo para determinar la cantidad a producir dependía del número de participación que tuviera cada miembro en el cártel, sin embargo, en dicho acuerdo colusorio se tenía la libertad de vender a cualquier precio que eligiera el miembro del cártel en su empresa.<sup>46</sup>

Entre las restricciones que tenían los integrantes del grupo cartelista era que bajo ninguna circunstancia podía comprar, pedir prestado, fabricar o vender aluminio producido por alguien que no fuera parte del grupo, a excepción de haberlo consultado con los demás miembros y que todos ellos aceptaran el trato con un externo.

En contra de los argumentos de Alcoa, acerca de la legalidad de su crecimiento y de su presencia en el extranjero, principalmente en los lingotes secundarios de aluminio, y de que ello era la razón de su éxito, el juez Hand determinó que fue mediante actos anticompetitivos que Alcoa pudo mantener una posición dominante en el mercado de aluminio estadounidense.

---

<sup>44</sup> Alcan se separa formalmente de Alcoa en mayo de 1928 con el fin de organizar y tomar el cargo de las propiedades de Alcoa que estaban fuera del territorio estadounidense, a excepción de una compañía holandesa que poseía depósitos de bauxita, una compañía canadiense de transmisión de energía, una compañía italiana que se utilizaba para experimentaciones y una pequeña central eléctrica en Noruega.

<sup>45</sup> Indirectamente se refiere a la participación de Alcoa a través de Alcan en el cártel.

<sup>46</sup> United States v. Aluminum Co. of America, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).

El juez Hand resolvió que, aunque Alcoa sólo tenía el monopolio de lingotes de aluminio primario, mercado en el que tenía el poder de afectar el precio del producto, ello le permitía controlar el lingote de aluminio secundario.

El argumento del impacto del control absoluto de los lingotes de aluminio primario sobre los lingotes de aluminio secundario, tenía como una de sus bases la inexistencia de una diferencia significativa en los precios de los productos, de entre uno o dos centavos por libra.<sup>47</sup>

Sin embargo, el juez Hand determinó que desde 1935 Alcoa y Alcan se habían separado completamente y que Alcoa no estaba involucrada en la formación del cártel europeo o cualquier esfuerzo para limitar exportaciones, fijar precios o para participar en una alianza en Europa y no había conexión entre ellas que afectará el mercado.

En 1947 Alcoa solicitó una resolución sobre su posible monopolio en el mercado del aluminio. El caso fue llevado a la corte, bajo la conducción del juez John C. Knox del Tribunal de Distrito de los Estados Unidos (New York).

En 1950, el juez determinó que Alcoa no era monopolio, pero poseía un “potencial de monopolio” y concluyó, con base en la Ley Sherman, que la relación que tenía Alcoa con Alcan ponía en peligro el interés público, y dictaminó que los accionistas comunes de las empresas debían decidir por las acciones de una u otra empresa y desinvertir en un plazo de diez años, con el fin de que Alcoa redujera rápidamente su dependencia de Alcan y actuaran de manera justa en términos de mercado. El proceso de separación y los principales movimientos de la compañía fueron examinados por el Departamento de Justicia y el Congreso.<sup>48</sup>

Finalmente, en 1957, luego de que una solicitud del Departamento de Justicia para una extensión de la jurisdicción judicial sobre Alcoa fuera rechazada, el procedimiento antimonopolio contra la compañía terminó.<sup>49</sup>

### ***La extraterritorialidad***

La discusión de extraterritorialidad en el caso Alcoa, proviene de diversos hechos. Por una parte, se encuentra la investigación que realizó la autoridad estadounidense a una empresa extranjera (canadiense), relacionada legalmente y de *facto* con una empresa estadounidense, Alcoa.

Para el estudio del caso, el juez Hand decidió hacer una distinción entre la competencia interna y la competencia extranjera. La competencia interna estaba limitada en cantidad, que solo podía aumentar en la planta productora. La competencia del extranjero, estaba representada por productores que, ante

---

<sup>47</sup> United States v. Aluminum Co. of America, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).

<sup>48</sup> Aluminum Company of America Records, 1857-1992 (bulk 1900-1965), MSS #282, Detre Library and Archives, Heinz History Center, disponible en: [https://historicpittsburgh.org/islandora/object/pitt:US-QQS-mss282/from\\_search/-79#toc](https://historicpittsburgh.org/islandora/object/pitt:US-QQS-mss282/from_search/-79#toc).

<sup>49</sup> Aluminum Company of America Records, 1857-1992 (bulk 1900-1965).

aumento de precios, deberían ser inducidos a desviar al mercado estadounidense producto ofertado en otros territorios.<sup>50</sup>

Desde la separación formal en 1928, entre Alcoa y Alcan, por razones de organización interna, se observó que desde ese año hasta 1950, las dos empresas siguieron actuando como un grupo de interés económico. La separación significó que dejó de existir el vínculo legal entre ambas empresas, sin embargo, mantuvieron su actuación como grupo de interés económico.

Alcan era estratégica y operativamente parte de Alcoa, aun después de la división, debido a que en las dos empresas tenían un grupo de accionistas idénticos. Entre 1928 a 1950, once accionistas tenían una parte importante de las acciones en cada una de las dos empresas. Entre los accionistas idénticos se encontraban los hermanos Mellon (Richard B. y Andrew W.) y la familia Davis (principalmente Arthur V.). Para 1939, once personas detentaban el 48.9% de las acciones de Alcoa y el 48.9% de Alcan, de las cuales Arthur V. Davis era el principal accionista de ambas compañías.<sup>51</sup>

Alcoa permaneció dentro de los Estados Unidos, mientras que Alcan se mantuvo fuera. No obstante, Alcan dependía significativamente de Alcoa como una salida para exportar, y Alcoa dependía de Alcan como fuente de suministro de materia prima. Desde 1947 hasta 1949, aproximadamente el 80 por ciento de las exportaciones primarias de Alcoa desde Canadá a los Estados Unidos fueron a Alcoa.<sup>52</sup>

Las dos compañías no actuaban con independencia, sino que seguían las instrucciones del otro, aunque estuvieran separados jurídicamente. Fue hasta 1950, cuando el juez Knox determinó que esta relación era dañina para la competencia.

Por otra parte, el presunto cártel europeo al que supuestamente perteneció Alcoa también suscitó la preocupación del Congreso, que se cuestionó sobre la posibilidad de atribuir responsabilidad a una conducta fuera de los E.U.A. La conclusión fue que las leyes americanas permitían investigar conductas anticompetitivas cuando estas generan efectos sobre el mercado norteamericano.

El supuesto cártel finalizó su actividad antes de la conclusión de la investigación, no por un acuerdo entre sus miembros, sino por la salida de las empresas alemanas participantes.<sup>53</sup> La autoridad norteamericana investigó para impedir una reanudación del acuerdo y determinar si los posibles efectos ocasionados por el cártel, dada la posición dominante de Alcoa y la relación con Alcan, podían extenderse a los Estados Unidos.

---

<sup>50</sup> Véase *United States v. Aluminum Co. of America*, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).

<sup>51</sup> Véase *United States v. Aluminum Co. of America*, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).

<sup>52</sup> Stuckey, John. A. (1983) "Vertical Integration and Joint Ventures in the Aluminum Industry", pp. 255, *Harvard Economic Studies* 152, Harvard University Press.

<sup>53</sup> Porque ellas no podían entrar en el nuevo esquema de regalías que se estableció en 1936, al modificar el acuerdo inicial de 1931.

La conclusión general del caso Alcoa en relación a la extraterritorialidad, fue que la autoridad pudo haber impuesto responsabilidades, aun cuando la conducta hubiera sido realizada fuera de sus fronteras y por empresas extranjeras, siempre y cuando las prácticas anticompetitivas tuvieran efectos en territorio norteamericano, a lo que se le denomina doctrina de los efectos.

### 1.1.3. Tratamiento en la actualidad

Las empresas desarrollan relaciones extraterritoriales cada vez con mayor frecuencia. Al respecto, el entorno de las negociaciones empresariales se caracteriza de la siguiente manera:

“(…) la globalización y liberalización que ha experimentado el sistema económico mundial en las últimas décadas ha permitido que las empresas puedan actuar desde un tercer Estado tan eficazmente como si tuviera establecidas en el territorio del mercado al que se dirigen y explica que las prácticas anticompetitivas de dimensión internacional sean cada día más numerosas”.<sup>54</sup>

Estados Unidos, al ser pionero de la doctrina de los efectos, ha expandido su poder más allá de los límites de su soberanía. Un ejemplo de lo anterior es el siguiente caso.

El 23 de febrero de 2018, la Federal Trade Commission (FTC) impugnó la propuesta de adquisición de Drew Marine Group por parte de Wilhelmsen Maritime Service por \$400 millones de dólares. La FTC inició un procedimiento administrativo y argumentó que dicha propuesta de adquisición podía violar las leyes antimonopolio, generando una reducción significativa en la competencia en el mercado de productos químicos y servicios de tratamiento de agua marina los cuales son utilizados buques cisterna, portacontenedores, graneleros, cruceros y de apoyo militar.<sup>55</sup>

Además, como lo expone Wilhelmsen, se obtendrían beneficios operativos, generando un ingreso total anual de 150 millones de dólares para el servicio de buques Wilhelmsen.

Dicha fusión según la autoridad controlaría al menos el 60% del mercado mundial de productos químicos y tratamientos de aguas, debido a que Wilhelmsen (con sede en Noruega) es el mayor proveedor mundial de dichos productos y Drew es el segundo competidor más grande.

---

<sup>54</sup> Véase García Cano, S. (1998). “La Cooperación Internacional en el ámbito del Derecho Económico: Especial referencia a las relaciones Euroamericanas”. En *La cooperación internacional en el ámbito del derecho de la competencia*, p. 721, Córdoba.

<sup>55</sup> Para mayor información ver Federal Trade Commission. (2018). FTC Challenges Wilhelmsen Maritime Services’ proposed acquisition of competitor Drew Marina Group. Recuperado: 30/03/2018, de Federal Trade Commission: <https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2018/02/ftc-challenges-wilhelmsen-maritime-services-proposed-acquisition>.

Esta adquisición, como se menciona en algunos portales de internet, estaría sujeta a la autorización de diferentes agencias de competencia. Por ejemplo, la FTC, la Competition and Markets Authority de Gran Bretaña y la Competition and Consumer Commission of Singapore, pues tendría en diversas jurisdicciones.

Sin embargo, si la impugnación impulsada por la FTC es ganada en una corte federal, las compañías cancelarían la transacción, misma que incluye una cuota de cancelación de 20 millones de dólares, según un comunicado de Wilhelmsen.<sup>56</sup>

Lo anterior demuestra que, como decía Carmen Otero en la Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia: “La estructura compleja de las operaciones económicas de hoy en día han llevado a la <reinterpretación> del concepto de territorialidad de manera que, incluso si la conducta ha tenido lugar en el extranjero, sus <efectos> pueden ser sufridos en el mercado nacional para el que la regulación se estableció, y, por lo tanto dicha normativa puede ser aplicada”.<sup>57</sup>

## 1.2. Orígenes de la doctrina de la implantación en Europa

Para la Comisión Europea, la extraterritorialidad es un término que describe el ejercicio por parte de un Estado soberano de su jurisdicción sobre extranjeros en lo relativo a actos realizados fuera de las fronteras comunitarias. La Unión Europea aplica sus normas de competencia de manera extraterritorial cuando hace uso de la teoría de los efectos.<sup>58</sup>

En la Unión Europea, una conducta realizada fuera del territorio, que genere un impacto sobre la libre competencia en la Unión, permite utilizar la doctrina de la implantación. Esto permite proteger los mercados nacionales, aun cuando la agencia de competencia europea deba extender su jurisdicción más allá de los límites de sus Estados miembros.

La doctrina de la implantación argumenta que se deben considerar dos términos, la “adopción” y la “ejecución”. Debido a que la mera adopción de un acuerdo

---

<sup>56</sup> Para mayor detalle ver Wilhelmsen. (2017). Wilhelmsen adquiere Drew Marine Technical Solutions. Recuperado: 15/04/2018, Disponible en: <https://www.wilhelmsen.com/media-news-and-events/press-releases/2017/wilhelmsen-acquires-drew-marine-technical-solutions/>; REUTERS. (2018). U.S. sues to stop Norway's Wilhelmsen from buying rival Drew Marine. Recuperado: 28/04/2018, Disponible en: <https://www.reuters.com/article/us-drewmarine-m-a-wilhelmsen/u-s-sues-to-stop-norways-wilhelmsen-from-buying-rival-drew-marine-idUSKCN1G71OL>; Cintra, R. (2017). Grupo Portal Marítimo. Recuperado: 29/04/2018, from Wilhelmsen anuncia compra da Drew Marine em um negócio de US\$ 400 milhões.: <http://www.portalmaritimo.com/2017/04/27/wilhelmsen-anuncia-compra-da-drew-marine-em-um-negocio-de-us-400-milhoes/> y/o CPI. (2018) EE. UU.: FTC seeks to block Wilhelmsen- Drew marine Merger. Competition Policy International, Febrero.

<sup>57</sup> Para mayor información ver Otero García-Castrillón, C. (2001). “El alcance extraterritorial del derecho de la competencia y su utilización como medida comercial: La perspectiva estadounidense, comunitaria y española”. *Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*. (212), pp. 34-56.

<sup>58</sup> Comisión Europea (2003). PuntoyComa 80, boletín de los traductores españoles, recuperado 06/06/2018, disponible en: [http://ec.europa.eu/translation/bulletins/puntoycoma/80/pyc80\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/translation/bulletins/puntoycoma/80/pyc80_es.pdf).

colusorio no resulta sancionable, sin la ejecución de una conducta no se puede sostener que esta se haya implantado.<sup>59</sup>

El Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea adoptó un enfoque más estrecho y se ha abstenido de adoptar de manera directa y clara la doctrina de los efectos. Para ello creó la doctrina de la implantación y el “test de efectos”, los cuales solo se llevan a cabo, una vez que se haya determinado que pueda existir una implantación efectiva de la conducta anticompetitiva en la Unión Europea. El “test de efectos” debe cumplir con tres características:<sup>60</sup>

1. Tener un **efecto previsible** sobre el equilibrio del mercado;
2. Un **efecto inmediato** sobre la libre competencia del mercado; y
3. **Efecto sustancial** en el mercado de la Unión Europea.

La diferencia entre la doctrina estadounidense y europea es el alcance que tienen las jurisdicciones y su implicación. La doctrina de los efectos considera que para poder sancionar una conducta únicamente resulta necesario que la misma produzca repercusiones en el seno del mercado interno, siendo irrelevante su implantación,<sup>61</sup> y como se mencionó para la doctrina de la implantación uno de los conceptos clave es la “ejecución” de la práctica anticompetitiva, pues no es suficiente sólo la adopción de un acuerdo anticompetitivo.

Como se verá en el caso siguiente, con la doctrina de la implantación la autoridad europea no llegó a sancionar a las empresas estadounidenses involucradas, pero si hubiera implementado la doctrina de los efectos, se habría sancionado a todas las empresas extranjeras.

En esta sección se analiza el caso pionero en la historia de la política de competencia en Europa, *A. Ahlström Osakeyhtiö y otros vs. Commission of the European Communities*. El caso fue el primero relacionado con efectos extraterritoriales en la Unión Europea, dando lugar a prácticas restrictivas que presuntamente restringían el comercio dentro de la Unión Europea.

### 1.2.1. Caso Wood Pulp (1988)

El primer caso en donde se formuló la doctrina de la implantación fue el caso *A. Ahlström Osakeyhtiö y otros vs. Comisión Europea*; además fue el primero en donde se logró imponer sanciones a empresas ubicadas en terceros Estados.

---

<sup>59</sup> Véase Loves, J. (2016). *La extraterritorialidad en el Derecho de la Competencia Europeo. Una introducción a las doctrinas que permiten imponer sanciones a operadores económicos de terceros Estados*. Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona, p. 44.

<sup>60</sup> Véase Loves, J. (2016), p. 46.

<sup>61</sup> Véase Loves, J. (2016), p. 48.

## Antecedentes

A. Ahlström Osakeyhtiö fue una empresa familiar finlandesa, una de las más importantes desde la década de 1850, fundada por Antti Ahlström.<sup>62</sup>

El negocio familiar fue una fábrica de papel, un molino de grano y parte de una serrería, que llevó poco a poco a que la empresa se concentrara en la producción de productos forestales. Asimismo, había un negocio de ferretería. La familia adquirió 18 aserraderos, expandió las explotaciones forestales y convirtió el negocio ferretero en un negocio de madera y productos de madera.<sup>63</sup>

Antti Ahlstrom murió en 1896, dejando a la cabeza de los negocios a su hijo Walter, quien intensificó la producción de pulpa de madera y papel. Esto permitió en 1908, que A. Ahlström Corporation fuera considerada como líder e iniciara la etapa industrial de la compañía. Walter expandió los negocios a la producción de vidrio y aprovechó la ventaja de que algunos países, como Italia, empezaron un movimiento de proteccionismo en sus empresas, desde la primera guerra mundial, lo que le permitió diversificar su mercado. Para 1920 la compañía era conocida internacionalmente y se había convertido en el mayor conglomerado industrial de Finlandia.<sup>64</sup>

La compañía Ahlstrom buscó posicionarse en los Estados Unidos, sin descuidar su actividad en Europa, en especial Alemania, donde había comprado empresas como Lippke en 1989 y Jagenberg.

## El caso antitrust

La sentencia del TJCE del caso A. Ahlström Osakeyhtiö y otros vs. Comisión de las Comunidades Europeas,<sup>65</sup> tuvo lugar el 27 de septiembre de 1988. El caso consistió en la concertación entre empresas establecidas en terceros países que afectaban los precios de venta a compradores establecidos en la Comunidad Europea.<sup>66</sup>

Para dicho caso, la Comisión Europea adoptó una decisión a partir de que encontró que 40 productores de pulpa de madera (seis de Canadá, 10 de los EUA, 11 de Finlandia, 10 de Suecia y uno de Noruega, España y Portugal) y tres asociaciones (KEA de los EUA, Finncell de Finlandia y Svenska Cellulosa de Suecia) habían infringido el artículo 85 (actualmente el artículo 101<sup>67</sup>) del Tratado

---

<sup>62</sup> Ahlström Capital. (n.d). *History: Continuing successful industrial and investment business*. Recuperado: 06/05/2018, disponible: Ahlström Capital: <https://www.ahlstromcapital.com/en/company/history>.

<sup>63</sup> Encyclopedia of American Industries (n.d.). Ahlstrom Corporation- Company profile, information, business description, history, background information on Ahlstrom Corporation. Recuperado: 06/08/2018, disponible en: <http://www.referenceforbusiness.com/history2/96/Ahlstrom-Corporation.html>.

<sup>64</sup> *Encyclopedia of American Industries* (n.d.).

<sup>65</sup> Ahora Comunidad Europea.

<sup>66</sup> *A. Alstrom Osakeyhtiö and others v. Commission of the European Communities (1988)*.

<sup>67</sup> Por artículo 85 del Tratado EEC, entiéndase el actual artículo 101 del mismo Tratado.

Económico de la Comunidad Europea (Tratado EEC)<sup>68</sup> al concertar precios de la pulpa de sulfato decolorada, la cual se obtiene de la transformación química de la celulosa que se compone de fibras vegetales y se utiliza en la producción de papel de alta calidad.<sup>69</sup>

La práctica anticompetitiva que afectaba a los compradores que residían en Europa, fue la concertación para la fijación de precios, la cual se desarrollaba en terceros países. La jurisdicción de la Comunidad derivó a utilizar el principio de territorialidad como universalmente es reconocido en el derecho internacional público, dando pie a que la Comunidad Europea pudiera aplicar sus reglas de competencia a los países que realizaban la práctica anticompetitiva.

En específico, la infracción fue la concertación entre productores de los precios anunciados trimestralmente a los clientes de la Comunidad y los precios reales de las transacciones cobradas a dicho clientes.

---

<sup>68</sup> Traducción propia: El Tratado Económico de la Comunidad Europea (Tratado EEC, por sus siglas en inglés) en el artículo 85 establece:

1. "Lo siguiente se considerará incompatible con el Mercado Común y quedará prohibido cualquier acuerdo entre empresas, cualquier decisión de una asociación de empresas y cualquier práctica concertada que pueda afectar el comercio entre los Estados miembros y que tenga como objeto o resultado en la prevención, restricción o distorsión de la competencia dentro del Mercado Común, en particular aquellos que consisten en:
  - a) la fijación directa o indirecta de los precios de compra o venta o de cualquier otra condición comercial;
  - b) la limitación o control de la producción, mercados, desarrollo técnico o inversión;
  - c) compartir el mercado o compartir las fuentes de suministro
  - d) la aplicación a las partes en transacciones de términos desiguales con respecto a suministros equivalentes, lo que los coloca en desventaja competitiva; o
  - e) la sujeción de la celebración de un contrato a la aceptación por parte de una parte de suministros adicionales que, por su naturaleza o según el uso comercial, no tienen conexión con el sujeto de dicho contrato.
2. Cualquier acuerdo o decisión prohibida de conformidad con este Artículo será nulo y sin efecto
3. No obstante, las disposiciones del párrafo 1 pueden declararse inaplicables en el caso de:
  - cualquier acuerdo o clase de acuerdos entre empresas
  - cualquier decisión o clase de decisiones de asociaciones de empresas, y
  - cualquier práctica concertada o clases de prácticas concertadas que contribuyan a la mejora de la producción o distribución de bienes o a la promoción del progreso técnico o económico al tiempo que reservan a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y que:
    - ni imponer a las empresas afectadas restricciones no indispensables para el logro de los objetivos anteriores;
    - ni permitir que tales empresas eliminen la competencia con respecto a una proporción sustancial de los productos en cuestión".

Para mayor detalle ver el Tratado Económico de la Comunidad Europea: [https://www.ab.gov.tr/files/ardb/evt/1\\_avrupa\\_birligi/1\\_3\\_antlasmalar/1\\_3\\_1\\_kurucu\\_antlasmalar/1957\\_treaty\\_establishing\\_eec.pdf](https://www.ab.gov.tr/files/ardb/evt/1_avrupa_birligi/1_3_antlasmalar/1_3_1_kurucu_antlasmalar/1957_treaty_establishing_eec.pdf)

<sup>69</sup> Motta, M. (2018). *Política de Competencia. Teoría y Práctica*. (J. N. Carmen Praget, Trans.), p. 260.

Dichas acciones fueron recomendaciones de precios dirigidas a sus miembros por la KEA, debido a que entre sus funciones se enlistaba apoyar a sus socios con recomendaciones para la exportación. Los miembros de KEA se reunían para fijar por unanimidad el precio de exportación de la pulpa. Asimismo, tenían la libertad para desviarse de esos precios, pero estaban obligados a informar previamente a la KEA. Como tal, no había duda de que los miembros de KEA habían participado en prácticas concertadas que estaban prohibidas por la Ley de Competencia de la Unión Europea.<sup>70</sup>

Las prácticas afectaron a dos tercios de los envíos totales y el 60% del consumo de pulpa de madera en la Comunidad.<sup>71</sup>

Había dos tipos de precios, los anunciados y los reales. Los productores de papel estaban generalmente vinculados a sus compradores a través de contratos a largo plazo (da hasta cinco años). En virtud de esos contratos, el productor garantizaba a sus clientes la posibilidad de comprar cada trimestre una cantidad mínima de pulpa a un precio que no debía superar el precio anunciado por él al inicio del trimestre. El cliente era libre de adquirir más o menos la cantidad reservada para él y podía negociar reducciones sobre el precio anunciado.<sup>72</sup>

En el caso se dio una discusión sobre la interpretación del alcance territorial del artículo 85 del Tratado EEC, en la que KEA argumentaba que las normas comunitarias de competencia eran contrarias al Derecho Internacional público en la medida en que infringían el principio de no intervención.

Los acusados del caso apelaron, diciendo que la Comisión Europea no tenía jurisdicción. Sin embargo, el TJCE rechazó el argumento de los investigados, debido a que un acuerdo ilegal de fijación de precios en virtud del artículo 85 se compone de dos actos: los acuerdo entre sí y la implementación de ese acuerdo. Si la implementación de los acuerdos ocurrió dentro de la Comunidad Europea, es irrelevante que el acuerdo se haya hecho en otro lugar. El acto de vender productos conforme a los acuerdos ilegales equivaldría a implementar el acuerdo de precio.<sup>73</sup>

Dado el Acuerdo de Libre Comercio de la Comunidad Europea y Finlandia, se observó que con Finlandia no había ninguna disposición que impidiera a la Comisión Europea aplicar el apartado I del artículo 85 del Tratado EEC cuando se vieran afectados los intercambios entre los Estados miembros, es decir, se prohíben todos los acuerdos entre las empresas y prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre Estados miembros y que tenga por objeto o efecto, la restricción de la competencia dentro el mercado común.<sup>74</sup> El principio de

---

<sup>70</sup> *Ibid.* (2018), p. 262.

<sup>71</sup> *Ibidem.* (2018), p. 261.

<sup>72</sup> *Ibidem.* (2018), p. 261.

<sup>73</sup> Sweeney, B. J. (2010). *The Internationalisation of Competition Rules*. Abingdon: Routledge, pp. 242-243.

<sup>74</sup> *A. Alstrom Osakeyhtiö and others v. Commission of the European Communities (1988)*.

territorialidad se aplicó para otorgar a la Comunidad Europea jurisdicción sobre los demandados, pero no a KEA, de los EUA.<sup>75</sup>

### ***La extraterritorialidad***

El sistema de anuncios trimestrales de precios, que se habían vuelto una práctica comercial consolidada, a comienzos de cada trimestre, comunicaba a sus clientes y representante los precios correspondientes a ese trimestre, considerando que los fabricantes normalmente cotizaban sus precios en dólares estadounidenses.<sup>76</sup> En términos generales se encontró que los investigados acordaron fijar precios y otros términos comerciales, como reventa y reexportación, que se encontraban prohibidas en el artículo 85.<sup>77</sup>

Dado lo anterior, la conducta se estableció en la Comunidad Europea, por lo tanto, se aplicó el principio de territorialidad que otorgó jurisdicción a la Comisión Europea sobre los investigados, a excepción de KEA.

La decisión de no aplicar el artículo 85 a la asociación estadounidense de exportación fue porque se estableció que no había desempeñado un papel separado en la implementación de los acuerdos de precios, por lo tanto la decisión de la Comunidad Europea fue nula respecto de KEA, pues se dijo que la conducta llevada a cabo por los Estados Unidos y la exigida por la Comunidad Europea no existía, ya que la Ley Webb Pomerene, en la cual la KEA se acogía, argumentaba en conclusión que eximía a los cárteles de exportación de la aplicación de la ley antimonopolios de los Estados Unidos.<sup>78</sup>

---

<sup>75</sup> Sweeney, B. J. (2010), p. 243.

<sup>76</sup> Motta, M. (2018), p. 261.

<sup>77</sup> Sweeney, B. J. (2010), p. 242.

<sup>78</sup> Motta, M. (2018), p. 243.

## Capítulo 2. Cooperación Regulatoria Internacional: Armonización Regulatoria

*“La regulación es esencial para el funcionamiento de la sociedad y la economía. Pero una mala regulación puede imponer costos innecesarios a la sociedad, impedir innovación y reprimir las presiones para la competencia”.*<sup>79</sup>

La regulación económica juega un rol fundamental en la definición del entramado institucional bajo el cual se da la competencia en los mercados. La regulación puede tener efectos que trascienden las fronteras, de manera que es deseable que exista colaboración entre Estados a fin de definir reglas para la operación de los mercados que sean armónicas y fomenten la expansión de las actividades económicas sobre bases competitivas.

En este capítulo se presenta un panorama de algunos de los aspectos más relevantes en relación con la cooperación regulatoria internacional, con la intención de entender sus funciones, los elementos fundamentales de la práctica actual y su relación con la competencia. La armonización no solo es necesaria en el ámbito de la política de competencia. Es evidente que contar con disposiciones legales en materia de competencia armonizadas ayudaría a un combate más efectivo de las conductas que afectan la competencia. Además, contar con reglas de acceso a los mercados homologadas facilita el comercio e intensifica el grado de competencia en los mercados, en beneficio de los consumidores.

### 2. 1 Cooperación Regulatoria Internacional (CRI)

En el mundo globalizado, la actividad de las empresas trasciende el ámbito nacional. El aumento de los flujos de comercio e inversión internacionales y la fragmentación de las cadenas de valor, genera desafíos económicos. Uno de ellos, es que los requisitos normativos divergentes pueden generar incertidumbre a los consumidores y pueden significar un aumento en costos para las empresas.<sup>80</sup>

Los avances tecnológicos y la alta conectividad en los mercados generan cambios en las reglas convencionales bajo las cuales han operado los mercados. Los procesos regulatorios, que en gran parte emanan de jurisdicciones nacionales, inciden en el entorno en el que se desenvuelven las empresas, lo que significa que

---

<sup>79</sup> OCDE. (2015). Política y Gobernanza Regulatoria: Cursos sobre análisis de impacto regulatorio. Recuperado: 25/07/2018, disponible en: <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/Politica-y-gobernanza-regulatorias.pdf>.

<sup>80</sup> OCDE. (2017). La OCDE inicia los trabajos para la elaboración del Estudio sobre cooperación regulatoria internacional en México. Recuperado: 19/07/2018, disponible en: <http://www.oecd.org/centrodemexico/medios/la-ocde-inicia-los-trabajos-para-la-elaboracion-del-estudio-sobre-cooperacion-regulatoria-internacional-en-mexico.htm>.

la regulación no puede seguir siendo diseñada e implementada de manera aislada.

Las crisis financieras, el entorno fiscal, las políticas sociales y los desafíos medioambientales hacen necesario contar con marcos regulatorios sólidos, como condición básica para el buen funcionamiento de los mercados y la protección de la sociedad, el medio ambiente y la promoción del crecimiento económico.<sup>81</sup> El ámbito de la política de competencia no es ajeno a esta necesidad.

La CRI juega un papel importante para mantener y crear reglas comunes en un ámbito de mercados globalizados. Entre sus objetivos generales, la CRI debe preservar la protección de los consumidores al tiempo que disminuye los costos regulatorios innecesarios que enfrentan las empresas.

El Comité de Política Regulatoria de la OCDE ha acordado una definición de CRI, la cual se define como: "cualquier acuerdo o arreglo organizacional, formal o informal, entre países para promover alguna forma de cooperación en el diseño, seguimiento, aplicación o evaluación ex-post de la regulación".<sup>82</sup>

En general, la definición anterior cubre prácticamente cualquier forma de cooperación en relación con temas de política regulatoria entre los funcionarios encargados de la regulación a lo largo del ciclo de la misma política. De igual forma, se busca que los gobiernos estén cada vez más articulados y puedan mejorar sus políticas regulatorias para garantizar una aplicación más eficiente de la normativa en su territorio y establecer bases para la adecuada interacción con otras jurisdicciones.

La OCDE, al considerar que la CRI se ha convertido en un elemento crítico para garantizar la calidad y efectividad regulatoria, explica que sus beneficios son potencialmente elevados. Algunos de tales beneficios se observan en la siguiente Ilustración:<sup>83</sup>

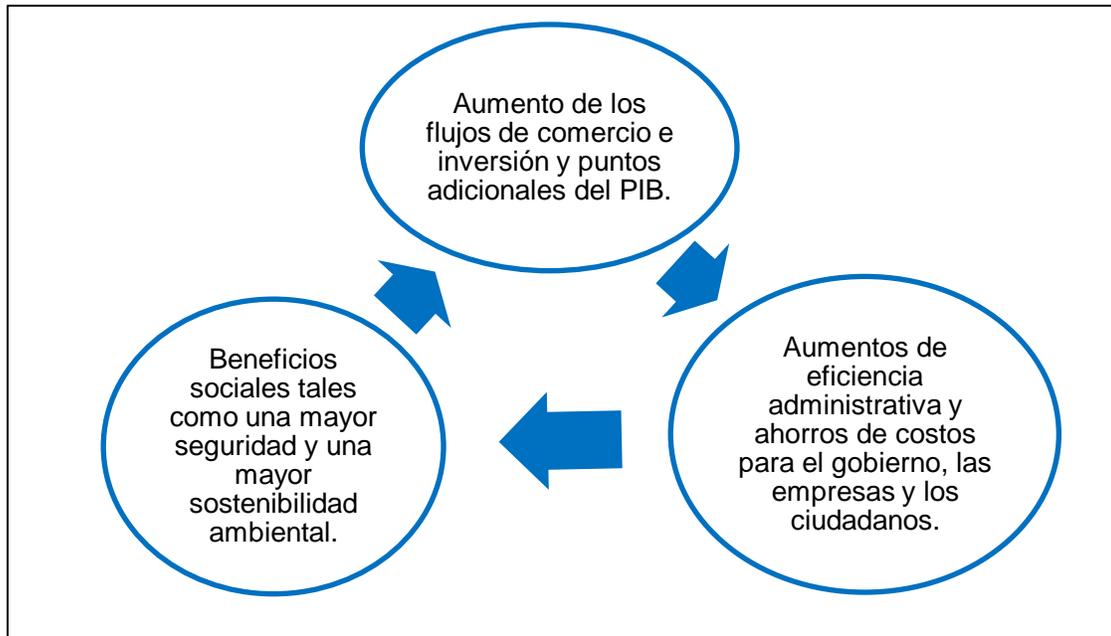
---

<sup>81</sup> OCDE. (2012b). Recomendaciones del Consejo sobre Política y Gobernanza Regulatoria. Recuperado: 30/07/2018, disponible en: <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/Recommendation%20with%20cover%20SP.pdf>.

<sup>82</sup> Kauffmann, C. y Deputy H. (2018). IRC, a critical pillar of regulatory quality. Recuperado: 26/07/2018, disponible en OECD Regulatory Policy Division: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tbt\\_e/oecd\\_mar18\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/tbt_e/oecd_mar18_e.pdf).

<sup>83</sup> OCDE. (2012a). International Regulatory Co-operation - Better rules of globalisation. Recuperado: 03/07/2018, disponible en: <http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/irc.htm>.

## Ilustración 2. Beneficios de la CRI



Fuente: OCDE, 2012.

Entre los beneficios de la CRI se cuenta la mejora económica y la eficiencia administrativa. Por ejemplo, en el ámbito de la política de competencia, al existir cooperación regulatoria se puede contar con mejores instrumentos para combatir prácticas anticompetitivas que pudieran afectar en más de un país. Esto significa llevar el combate de las situaciones anticompetitivas, más allá de la mera aplicación extraterritorial de las leyes de competencia domésticas, pues en un ámbito coordinado se podrían aplicar medidas de manera que fueran mutuamente beneficiosas para las jurisdicciones involucradas.

Sweeney desglosa, a grandes rasgos, tres de los aspectos en los que del beneficio de la aplicación extraterritorial de la política de competencia:<sup>84</sup>

1. La extraterritorialidad genera ventajas a la jurisdicción investigadora;
2. Otros países se ven beneficiados por los efectos indirectos que la extraterritorialidad puede generar; y
3. La aplicación de la extraterritorialidad en las leyes nacionales de competencia reduce los incentivos para una carrera al abismo (race to the bottom).

En el entorno de la extraterritorialidad, los organismos internacionales buscan prácticas que ayuden a diseñar soluciones a las conductas anticompetitivas. Por ejemplo, mediante una mayor comunicación entre los reguladores dedicados a la defensa de la competencia a través de conferencias, llamadas telefónicas, foros internacionales, cooperación, entre otras.

<sup>84</sup> Sweeney, B. J. (2010), p. 223.

Existen dos tipos de vehículos para generar una cooperación internacional, los formales y los informales. Por ejemplo:

- a) Los vehículos formales para la cooperación internacional enfocados a las leyes de competencia, pueden ser los acuerdos bilaterales y multilaterales.
- b) Entre los vehículos informales para llegar a la cooperación internacional en el ámbito de competencia económica se encuentra la creación del International Competition Network (ICN), formado en 2001 que tiene como objetivo proporcionar “[a] las autoridades de competencia un lugar especializado (...) para mantener contactos regulares y abordar problemas prácticos de competencia, permitiendo el dialogo dinámico que sirve para generar consenso y convergencia hacia principios sólidos en cuanto a política de competencia en toda la comunidad antimonopolio mundial”.<sup>85</sup>

Entre los organismos que han efectuado estudios sobre la cooperación internacional se encuentra la OCDE a través del Consejo sobre Política y Gobernabilidad Regulatoria (Consejo de la OCDE), el cual tiene el propósito de ayudar a los países a construir mejores sistemas de gobierno e implementar políticas públicas, a nivel nacional y regional, que conduzcan a un desarrollo económico y social sostenible.<sup>86</sup>

Por esa razón, el Consejo de la OCDE planteó una serie de recomendaciones relacionadas con los desafíos actuales y los posibles problemas a enfrentar en un futuro inmediato que incluyen cuestiones y problemas con dimensión regulatoria significativa. Las recomendaciones son una palanca clave para que los gobiernos puedan generar regulaciones bien diseñadas que generen beneficios sociales y económicos significativos para la población, los cuales deben ser mayores a los costos de las normas regulatorias y deben contribuir al bienestar social.<sup>87</sup>

El Consejo de la OCDE en relación con temas de competencia y regulación económica, adoptó la Recomendación del Consejo sobre Política y Gobernanza Regulatoria (Recomendaciones) el 22 de marzo de 2012, las cuales se consideran el primer instrumento internacional que aborda la política, la gestión y la gobernanza regulatoria como una actividad de todo el gobierno que puede y debe ser abordada por los ministerios sectoriales, los organismos reguladores y de competencia.<sup>88</sup>

Las Recomendaciones despliegan a grandes rasgos, las herramientas para saber cómo un gobierno se debe comprometer para crear y mantener una regulación de calidad y que pueda generar la maximización de sus beneficios económicos, sociales y medioambientales y que entre éstos se justifiquen sus costos, a través de: evaluaciones ex ante y ex post; la integración de la Manifestación de Impacto

---

<sup>85</sup> ICN (2018a), What is the ICN?, About, disponible en: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/about.aspx>.

<sup>86</sup> OCDE (2012b), p. 2.

<sup>87</sup> OCDE (2012b), p. 5.

<sup>88</sup> OCDE (2012b).

Regulatorio (MIR) a las etapas del proceso del diseño de las políticas públicas; y la actualización de la regulación con base a las metas actuales de cada política pública considerando los costos y beneficios; entre otras recomendaciones.

En las Recomendaciones, uno de los puntos relacionadas con la posibilidad de armonizar las leyes, tener un mayor acceso a la regulación y prevenir los efectos extraterritoriales que puedan acontecer, consiste en “[t]omar en cuenta, al desarrollar medidas regulatorias, todos los estándares y marcos internacionales de cooperación pertinentes en la misma área y, cuando sea adecuado, los probables efectos que tengan en terceros fuera de su jurisdicción”.<sup>89</sup>

El punto anterior conlleva proponer criterios en relación al entorno actual. En otras palabras, la regulación adoptada debe ser integral, considerar marcos regulatorios internacionales que sean pertinentes y uno de sus fines debe ser fomentar la coherencia global en las políticas públicas de los gobiernos, comprender las obligaciones adquiridas en los tratados internacionales para tener una mayor facilidad a la hora de intercambiar productos y/o servicios nacionales a cualquier otro país y generar una reducción de costos significativos e innecesarios que se puedan presentar.

Además, debe buscar promover la difusión de las “buenas prácticas” e innovaciones de política y gobernanza regulatoria, a través de foros internacionales con inclusión del sector público y privado, con el fin de que los gobiernos eviten la duplicidad regulatoria, y generar una comunicación constante e integral para conocer y comprender las regulaciones de los demás países y los estándares existentes, para cumplir los posibles objetivos similares de interés público a un menor costo.

La OCDE (2012)<sup>90</sup> expone los diversos mecanismos disponibles para que los gobiernos promuevan la cooperación regulatoria, sus beneficios y desafíos. El organismo perfila once tipos de mecanismos que han sido adoptados por diversos países.

---

<sup>89</sup> Para mayor detalle ver OCDE (2012b).

<sup>90</sup> OCDE. (2013). “Trends in international regulatory co-operation”. in International Regulatory Co-operation: Addressing Global Challenges, pp. 23-25, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264200463-5-en>.

**Tabla 2. Mecanismos de la cooperación regulatoria**

### **1. Integración/armonización a través de instituciones supranacionales o conjuntas**

- Las competencias reglamentarias nacionales dejan lugar a leyes e instituciones supranacionales. La cooperación normativa se lleva a cabo principalmente a través de la armonización de las normas.

### **2. Acuerdos específicos de negocios (tratados y convenciones)**

- Las formas tradicionales de cooperación reguladora firmada por los estados y vinculante en el derecho internacional, en virtud de las cuales cada gobierno participante de acuerdo con los detalles de los requisitos reglamentarios, las acciones legales y las responsabilidades sobre un tema o área específica. Estos incluyen tratados, convenciones y protocolos. Los acuerdos pueden ser respaldados -o no- por una institución específica.

### **3. Alianzas regulatorias entre países**

- Formal, tipo sombrilla, ampliaciones políticas entre países que cooperarán para promover una regulación de mejor calidad y minimizar las innecesarias divergencias regulatorias.

### **4. Organizaciones intergubernamentales**

- Membresías en la organización internacional (establecidas por tratado) que promueven la cooperación regulatoria.

### **5. Acuerdos regionales con disposiciones reglamentarias**

- Acuerdos regionales formales que incluyen disposiciones reglamentarias, entre otras disposiciones destinadas a facilitar la integración económica y comercial, como los acuerdos comerciales regionales o la cooperación económica.

### **6. Acuerdos de reconocimiento mutuo (ARM)**

- Principio de derecho internacional según el cual los Estados partes en los acuerdos de reconocimiento mutuo reconocen y respaldan las decisiones legales tomadas por las autoridades competentes en otro estado miembro.

### **7. Redes transgubernamentales**

- Definición: Cooperación basada en estructuras flexibles, lazos entre pares desarrollados a través de interacción frecuente en lugar de negociación formal involucrando a funcionarios domésticos especializados (típicamente reguladores) interactuando directamente entre sí (a través de diálogos estructurados, Memorándum de entendimiento), a menudo con una supervisión mínima de los ministerios de relaciones exteriores.

## 8. Requisitos formales para considerar CRI al desarrollar regulaciones

- Definición: requisitos intersectoriales e intergubernamentales impuestos a las autoridades responsables para considerar todos los estándares y marcos internacionales relevantes para la cooperación en el mismo campo al desarrollar medidas regulatorias. Cuando este proceso conduce a la adopción o reconocimiento de las leyes o normas de otra jurisdicción, puede asimilarse a un caso de coordinación unilateral.

## 9. Reconocimiento de estándares internacionales

- Incorporación de estándares internacionales en instrumentos legislativos por medio de una referencia a una o más normas, o la sustitución de texto completo en la redacción de un código o reglamento.

## 10. Ley suave

- Cooperación basada en instrumentos que no son legalmente vinculantes, o cuya fuerza de vinculación es algo "más débil" que la de la ley tradicional, como códigos de conducta, directrices, hojas de ruta, revisiones por pares, etc.

## 11. Diálogos / intercambio informal de información

- Conferencias, foros y entornos similares en los que los reguladores y las diversas partes interesadas de las distintas jurisdicciones se reúnen para intercambiar sobre cuestiones reglamentarias.

Fuente: elaboración propia con datos de OCDE, 2013.

### 2.1.1 Principales objetivos de la CRI

Entre los objetivos de la cooperación internacional, independientemente del marco normativo que se tiene en cada una de las jurisdicciones, como elemento clave se busca: 1) una reducción de las diferencias regulatorias innecesarias que pueden repercutir en un aumento de costos; 2) la eliminación y duplicidades de requisitos, trámites y procesos; 3) la búsqueda de homologar o armonizar la leyes encargadas de la regulación para tener una mayor interacción entre pares y con ello eliminar barreras regulatorias y divergencias que generen altos costos o que dificulten el crecimiento económico; 4) el apoyo entre los países para compartir información y experiencias con el fin de describir cómo se reguló el problema en otros países o través de las buenas prácticas internacionales; 5) generar confianza de los agentes económicos y aumentar la capacidad regulatoria; y 6) adoptar estándares internacionales e incrementar la eficiencia regulatoria y de política pública.

Para lograr lo anterior, los países han adoptado los mecanismos mencionados. Por ejemplo, el artículo titulado “Unnecessary regulatory differences between countries persist as lingering barriers to trade even as traditional barriers are declining”<sup>91</sup> del Centro de Estudios Regulatorios de la Universidad de George Washington, evalúa las diferentes experiencias que fomentaron una mejora en la cooperación regulatoria entre los E.U.A y la U.E., lo que trajo una disminución de costos y una agilización de los procesos regulatorios en donde existían divergencias o duplicidades en sus normas regulatorias.

El artículo indica que la cooperación regulatoria exitosa beneficia a las entidades reguladoras y al público en general, pues puede resultar en ahorros de costos y mejores resultados regulatorios. Sin embargo, una de las dificultades es la poca información pública disponible para la evaluación de los resultados asociados a programas internacionales. Esto se podría resolver si las agencias regulatorias crearan, recopilaran y compartieran los datos obtenidos con los reguladores externos, según Lutter y Zorn ex funcionarios de la FDA.

El artículo estudia experiencias de CRI, sus beneficios, límites y las mejores prácticas, reflejando un panorama de la actividad conjunta de las agencias reguladoras estadounidenses y sus contrapartes europeas, específicamente en tres estudios de caso de los sectores:

1. Transporte;
2. Alimentos y medicamentos; y
3. Seguridad de productos de consumo.<sup>92</sup>

El informe describe las herramientas implementadas que permitieron y facilitaron los alcances de la armonización de la cooperación regulatoria, aclarando que cada herramienta tiene sus limitantes o deficiencias. Las herramientas fueron:

---

<sup>91</sup> Regulatory Studies Center, (2016) “Unnecessary regulatory differences between countries persist as lingering barriers to trade even as traditional barriers are declining”, Regulatory Cooperation: Lessons & Opportunities. Regulatory Studies Center, The George Washington University, disponible en <https://regulatorystudies.columbian.gwu.edu/us-eu-regulatory-cooperation-lessons-and-opportunities> .

<sup>92</sup> Las agencias centrales estadounidenses de los tres sectores son 1) Departamento de Transporte, DOT.; 2) la Administración de Alimentos y Medicamentos, FDA.; y 3) la Comisión de Seguridad de Productos de Consumo, CPSC.

**Tabla 3. Herramientas para armonizar la cooperación regulatoria**

Herramienta	Resultado
<p>1. Compartir información</p>	<p>La falta de información es uno de los grandes problemas actuales. El compartir datos ayuda a reducir costos de recolección de los mismos y elimina los esfuerzos duplicados entre los países. Además, los datos compartidos podrían mejorar los resultados de la reglamentación porque se tomaría la información sobre la que se basan las decisiones de la agencia a la que se solicitó la información, obteniendo una discusión más sólida antes de las reuniones internacionales entre los reguladores para mejorar los resultados de las reuniones o foros en los que participan.</p> <p>El compartir información se puede hacer a través de foros de internacionales, creación e impartición de capacitaciones y aprovechando la tecnología para tener una comunicación regular, con fácil seguimiento y de manera instantánea.</p> <p>Por ejemplo, la FDA y la Autoridad Europea de Seguridad compartieron datos en 2007 que condujeron a la identificación exitosa de un contaminante en los productos alimenticios animales que causaban su muerte. Los datos también ayudaron a la FDA a desarrollar una prueba para el contaminante y compartirlo con la UE y otros socios comerciales, aumentando la efectividad de los regímenes de monitoreo internacional.</p>
<p>2. Reducción del número de normativas</p>	<p>Se podrían coordinar los esfuerzos entre las agencias nacionales y sus contrapartes extranjeras con el fin de involucrar a las empresas en la emisión de retiros de productos conjuntos en todas las jurisdicciones. Por ejemplo, en 2008, E.U.A y la U.E. firmaron el acuerdo sobre Cooperación en la Regulación de la Seguridad de la Aviación Civil, Neil Eisner, Asistente del Consejo general de Regulación y Ejecución del DOT, describió los diversos beneficios del “amplio alcance” del acuerdo, incluyendo la “aceptación recíproca de aprobaciones y hallazgos del cumplimiento de estándares acordados y asistencia en cualquier procedimiento de investigación o ejecución de cualquier presunta violación de cualquier Ley”.</p>

Herramienta	Resultado
3. Trabajar con terceros países	La cooperación entre los países ayuda a para compartir experiencias y opiniones. Por ejemplo, a partir de 2008 la CPSC y representantes de la Comisión Europea realizaron una serie de seminarios sobre la seguridad en China para educar a los fabricantes de productos chinos sobre los requisitos de seguridad de la UE y de los EUA para ropa, juguetes y producto eléctricos.
4. Unir enfoques reguladores	Al unir enfoques reguladores aparentemente incompatibles se podrían superar las barreras políticas y demostrar que los esfuerzos en el marco de la regulación internacional no constituyen una “carrera hacia el fondo” en los resultados normativos. De igual forma puede mejorar la recopilación y análisis de datos. Por ejemplo, Eisner afirma que la NHTSA (National Highway Traffic Safety Administration) trabajó exitosamente con Japón y con la UE a través del Acuerdo Global de 1998, en parte debido a que las agencias reguladoras involucradas experimentaron los beneficios que obtendría la cooperación reguladora internacional a través de repetidas interacciones.
5. Compromiso con las contrapartes extranjeras	Debe existir un compromiso entre los encargados de los organismos regulatorios para generar iniciativas como la creación de foros de discusión para intercambiar ideas y preocupaciones sobre la actividad actual de los agentes económicos, el aprovechamiento de las tecnologías para mantener la comunicación entre ellos, proporcionar capacitación y aplicar el cumplimiento normativo para los exportadores extranjeros, especialmente para los países en vías de desarrollo. Por ejemplo, en 2004, la CPSC cambió sus modelos de emplear a un “miembro único del personal que aparentemente tenía la responsabilidad de las actividades internacionales” a la creación de una Oficina de Programas Internacionales y Asuntos Intergubernamentales (IPIA, por sus siglas en inglés) para poder generar un plan de completo y coordinado en los asuntos con sus contrapartes extranjeras.

Herramienta	Resultado
6. Memorándum de Entendimiento (MoU)	<p>Los MoU son una herramienta para facilitar el dialogo entre los encargados de las normas de regulación, porque proporcionan una estructura acordada para interacciones específicas entre ellos.</p> <p>Ejemplificando, la FDA negoció un MoU con la Dirección General de Salud y Protección al Consumidor de la Comisión Europea en 2005, en el cual se acordó proteger la información comercial confidencial compartida con la EU a la FDA y viceversa.</p> <p>Además, el MoU permite ampliar el número de países que consideran la posibilidad de intercambiar información o trabajar en conjunto con otros países. Por ejemplo, la CPSC firmó un MoU con su contraparte China en 2005 en la Cumbre de seguridad de Estados Unidos/China gracias a la certidumbre que crea el memorándum.</p>
7. ARM	<p>Los ARM reconocen como equivalentes los métodos de una contraparte extranjera permitiendo que las agencias reguladoras nacionales ahorren tiempo y recursos considerables como la reducción de pruebas, certificaciones, inspecciones, entre otras, que las agencias deben realizar para permitir que los bienes sean comercializados entre países.</p> <p>Sin embargo, hay dificultades para utilizar los ARM debido a las divergencias de los estándares de otras jurisdicciones, aunque la solución sería poder aprobar una solicitud para que una empresa extranjera puedan realizar inspecciones y verificar los productos para la aprobación por la autoridad competente del país donde se fabrican los productos. Es decir, la existencia de una revisión y compartimiento de información entre los dos países para generar confianza a la hora de ingresar los productos de un país a otro, sin tener que realizar inspecciones o revisiones en los dos países a los mismos productos.</p>
8. Acciones desarrolladas conjuntamente	<p>El trabajo conjunto con otras jurisdicciones para desarrollar actividades que ayuden a los países a tener un proceso regulatorio mejor y más sencillo para los agentes económicos.</p>

Herramienta	Resultado
9. Aviso Avanzado	<p>Es la creación de un aviso con anticipación de las próximas regulaciones que puedan afectar el comercio internacional y la inversión, que además busca ampliar la participación pública en la elaboración de normas, permitiendo contemplar de las nuevas reglas que generarían un efecto negativo.</p> <p>Dicha herramienta es una forma de notificar a otros países sobre las regulaciones actuales de las agencias regulatorias de sus socios comerciales o al público en general con el fin de difundir las afectaciones que generan las grandes divergencias entre las regulaciones.</p>
10. Creación de oficinas extranjeras y/o programas de intercambio de personal.	<p>Las estancias de los encargados de las regulaciones de un país A en otras agencias regulatorias del país B, trae beneficios para coordinar la regulación internacional, además del establecimiento de oficinas en el exterior para coordinar mejor con los socios comerciales.</p> <p>Por ejemplo, Lutter y Zorn detallan el anuncio de la FDA de 2011, sobre la creación de oficinas y puestos internacionales para negociar MoU, facilitar los foros sobre regulación específicamente sobre la cooperación económica transatlántica y sin duda alguna verificar la eficiencia de los compromisos de confidencialidad.</p>

Fuente: elaboración propia con información del informe titulado “Unnecessary regulatory differences between countries persist as lingering barriers to trade even as traditional barriers are declining” del Centro de Estudios Regulatorios de la Universidad de George Washington.

Las herramientas que podrían generar incentivos suficientes para hacer integral o mejorar el trabajo entre países de forma conjunta para obtener beneficios colectivos y generar una reducción de costos al eliminar los trabajos duplicados, o la reducción del tiempo invertido en revisiones y controles de calidad, entre otros obstáculos a los que se enfrentan los países en un mundo globalizado en temas regulatorios.

A grandes rasgos la regulación trata de “controlar” o “liberar” las actividades con el fin de promover un mayor bienestar, a través de garantizar el funcionamiento eficiente de los mercados y los derechos de propiedad, generar certeza jurídica, y reducir y/o evitar los daños existentes a la salud, al medio ambiente y a la economía.

La relación entre la competencia económica y la cooperación regulatoria se puede apreciar en las actividades en donde se presentan concentraciones de mercado e

industrias de redes, Romero Fong, explica que dicha relación se concreta en la llamada Regulación Económica, que interviene en las decisiones de mercado imponiendo restricciones a la empresa regulada en materia de precios, cantidades, servicios y barreras a la entrada, salida o movilidad; en la búsqueda de la eficiencia de los mercados aumentando así el bienestar social; y en la búsqueda de reemplazar los monopolios con mercados competitivos y dinámicos que puedan satisfacer las necesidades de los consumidores y expandir el mercado global.<sup>93</sup>

Además, la OCDE ha estudiado el tema con el fin de que las regulaciones no restrinjan la competencia económica y se eliminen las restricciones innecesarias haciendo uso de las “Herramientas para evaluar la competencia”. El planteamiento de la OCDE se plasma en 3 documentos que tienen como objetivo proveer una metodología general para identificar restricciones innecesarias y desarrollar políticas públicas alternativas, menos restrictivas pero capaces de alcanzar los objetivos gubernamentales. Uno de los principales elementos de las Herramientas, según la OCDE, es la Lista de Verificación de Competencia que contiene una serie de preguntas simples para identificar las normas y regulaciones que potencialmente pueden limitar la competencia de manera innecesaria. En esta Lista se muestran algunas de las formas en que los gobiernos evalúan los efectos de sus políticas sobre la competencia, entre otros aspectos.<sup>94</sup>

La competencia puede verse restringida no solamente por conductas anticompetitivas del sector privado, tales como la colusión entre competidores, concentraciones anticompetitivas, acuerdos verticales y el abuso unilateral de una posición dominante, sino también, en determinadas circunstancias, por la intervención del sector público del tipo regulatorio. Tal intervención regulatoria puede ser justificada en sectores con importantes economías de escala, que los convierten en monopolios naturales, o cuando hay otras imperfecciones de mercado que impiden que la competencia conduzca a resultados eficientes y socialmente aceptables. Particularmente, algunos mercados no logran ofrecer niveles mínimos de servicio considerados de interés público, en ausencia de una intervención pública. Sin embargo, la intervención regulatoria corre el riesgo de ir más allá de lo estrictamente necesario y puede impedir a veces la competencia indebidamente.

Las autoridades de competencia pueden abogar ante las autoridades competentes para evitar medidas regulatorias innecesarias anticompetitivas o por lo menos, para la adopción de medidas lo más amigables para la competencia posible.

El principal objetivo de la política de competencia es promover y proteger la libre competencia y la apertura de mercados, generalmente aceptados como los principios rectores de la economía de mercado moderna.

---

<sup>93</sup> Romero Fong, E.E., (2015) Sección 3. Manifestación de Impacto Regulatorio en México. Comisión Federal de Mejora Regulatoria. Bogotá, Colombia. Recuperado: 10/05/2019, disponible en <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/MIR-en-Me%CC%81xico.pdf>.

<sup>94</sup> Para mayor detalle ver OCDE (2007). Competition Assessment Toolkit, disponible en: <https://www.oecd.org/daf/competition/assessment-toolkit.htm>.

Existe una variedad de factores intrínsecos que limitan el alcance del mecanismo de mercado de libre competencia. Algunos de ellos son de naturaleza institucional, es decir, los mercados necesitan instituciones fuertes para funcionar adecuadamente. Otros se refieren a información incompleta ó asimétrica de productores y consumidores. Aún otras fallas de mercado están relacionadas con una concentración excesiva de poder de mercado y externalidades. Por último, pero no menos importante, es el hecho de que algunos mercados pueden en ausencia de intervención, fallar en proporcionar niveles mínimos en servicios considerados de interés público.

### 2.1.2 El caso de México

En México las dependencias encargadas del sistema normativo y regulatorio son la Comisión Nacional de Mejora Regulatoria (Conamer)<sup>95</sup>, la Secretaría de Economía<sup>96</sup> y la Secretaría de Relaciones Exteriores, las cuales son las responsables de la regulación interna del país y llevan a cabo las prácticas de la CRI.

De acuerdo con el marco regulatorio mexicano, existen varios instrumentos que se clasifican en cuatro categorías, dependiendo de su naturaleza jurídica:<sup>97</sup>

1. Leyes primarias;<sup>98</sup>
2. Regulación subordinada;<sup>99</sup>
3. Regulación técnica de carácter obligatorio;<sup>100</sup> y
4. Estándares voluntarios.<sup>101</sup>

---

<sup>95</sup> La Comisión Federal de Mejora Regulatoria (Cofemer) fue creada en el 200 mediante reformas a la Ley Federal de Procedimiento Administrativos y fue reemplazada por la Comisión Nacional de Mejora Regulatoria (CONAMER) el 18 de marzo de 2018 a partir de la Ley General de Mejora Regulatoria.

<sup>96</sup> Particularmente la Subsecretaría de Competitividad y Normativa (SCN), la cual tiene como objetivo general fortalecer la competitividad económica de la económica nacional, al generar confianza en ella y atraer inversión extranjera. Por lo tanto, promueve el crecimiento económico al garantizar el desarrollo y la implementación de un proceso de normalización claro, eficaz y simplificado.

<sup>97</sup> OCDE (2018), Estudio de cooperación regulatoria internacional de México, OECD Publishing, Paris, p. 52.

<sup>98</sup> Documento formal que los organismos con atribuciones regulatorias, de los poderes Ejecutivo y Legislativo, presentan ante alguna de las dos Cámaras del Congreso para su estudio, discusión y aprobación con el objetivo de crear, reformar, añadir o abolir disposiciones constituciones o legales. (Glosario de la Secretaría de Gobernación).

<sup>99</sup> Disposiciones administrativas generales con el objetivo de establecer obligaciones específicas expedidas por el poder Ejecutivo Federal. (Art. 4 de la Ley de Procedimientos Administrativos).

<sup>100</sup> Regulación obligatoria que establece reglas, especificaciones, atribuciones, directivas, características o disposiciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción y operación, así como la relativa a terminología, símbolo, empaquetado, etiquetado y a su ejecución o implementación. (Artículo 3, fracción IX de la Ley de Metrología y Normalización).

El instrumento regulatorio a utilizar depende del tema que se pretende regular, por esa razón la necesidad de tener comunicación y herramientas que permitan el mejor entendimiento del mercado y la interacción con países para conocer su experiencia dado a que coinciden con sus problemas regulatorios; o comparten objetivos y/o normas; tiene condiciones económicas, sociales, políticas y tecnológicas compatibles; tienen una afinidad regulatoria y con ello se permite compartir pruebas, certificaciones e inspecciones; o tiene marcos bilaterales o multilaterales que brindan coherencia regulatoria; entre otros.

Entre los principales instrumentos de cooperación que México utiliza son los MoU; el Consejo de Alto Nivel para la Cooperación Regulatoria; la Cumbre de Líderes de América del Norte; la interacción con organismos internacionales; las implementaciones de Redes transgubernamentales de reguladores; Acuerdos de Reconocimiento Mutuo y Acuerdos Comerciales.

Las dependencias señaladas buscan elevar la calidad de la regulación asegurando que ésta genere mayores beneficios que costos y que a su vez, no inhiba la competencia en los mercados. Para lograrlo, la Conamer tiene un convenio<sup>102</sup> con la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece), en el cual las partes buscan coordinarse para ejecutar acciones que permitan la aplicación eficiente de la política de competencia y la mejora regulatoria, así como el intercambio de información que facilite el cumplimiento oportuno de actividades de interés común en el ámbito de sus respectivas competencias. Entre las actividades coordinadas de las instituciones, se encuentran:

1. La creación de programas y actividades que tenga por objeto la interacción de las partes, para sistematizar actividades conjuntas tendientes a promover la eficiencia económica en los mercados de bienes y servicios en nuestro país, así como la mejora regulatoria en los procesos de elaboración y aplicación de las regulaciones.
2. La participación de la Cofece en los procedimientos de revisión y análisis de los anteproyectos de disposiciones normativas elaboradas por las distintas dependencias y organismos descentralizados de la Administración Pública Federal, así como de sus respectivas manifestaciones de impacto regulatorio (...). Lo anterior con el fin de detectar con anticipación aspectos que puedan disminuir, dañar o impedir la competencia y libre concurrencia, así como para introducir principios favorables al funcionamiento eficiente de los mercados.

---

<sup>101</sup> Requisitos voluntarios emanados de un órgano normativo nacional aplicable a un uso repetido o común de reglas, especificaciones, atribuciones, directivas, características o disposiciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción u operación, así como lo relativo a terminologías, símbolos, empaquetado y etiquetado. (Artículo 3, fracción X de la Ley de Metrología y Normalización).

<sup>102</sup> Véase el Convenio en Cofemer (2013). Convenio de colaboración celebrado el 23 de septiembre de 2013 entre la Comisión Federal de Mejora Regulatoria y la Comisión Federal de Competencia Económica, disponible en [https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2017/12/convenio\\_mod\\_cofece-cofemer\\_30052016.pdf](https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2017/12/convenio_mod_cofece-cofemer_30052016.pdf).

3. Contar con mecanismos ágiles y oportunos de comunicación, que permitan un eficiente intercambio de información para la atención de los anteproyectos de disposiciones normativas (...).

Por ejemplo, en el Decreto por el que expide la Ley para Regular las instituciones de Tecnología Financiera (Ley Fintech), el 19 de septiembre de 2017 la Cofemer emitió y notificó el anteproyecto final de la Ley Fintech a la Cofece, solicitando que en el ámbito de sus atribuciones, emitiera su opinión con respecto a los posibles efectos del anteproyecto regulatorio sobre la libre competencia y la competencia económica.<sup>103</sup>

Asimismo, en 2016 la Cofece publicó una Guía para la Evaluación de la Regulación desde la óptica de la competencia<sup>104</sup>, en la cual se dan a conocer los puntos clave para saber si la regulación obstaculiza la competencia, cuál es el procedimiento que debe hacer cuando el proyecto de regulación o la regulación imponen obstáculos injustificados a la competencia y cuál es el papel de la Cofece entorno a estos temas. De igual forma durante 2018 la Cofece declaró que realizó tres análisis regulatorios en el marco del convenio Cofece-Cofemer, en uno de los cuales encontró aspectos contrarios a la competencia por lo que emitió recomendaciones.<sup>105</sup>

---

<sup>103</sup> Conamer (2017). COFEMER cumple con procedimiento de Mejora Regulatoria en el Decreto conocido como Ley Fintech. Recuperado: 10/05/2019, disponible en <https://www.gob.mx/conamer/prensa/la-cofemer-cumple-a-cabalidad-el-procedimiento-de-mejora-regulatoria-establecido-en-la-Ifpa?idiom=es>.

<sup>104</sup> Véase Cofece (2016). Guía para la evaluación de la regulación desde la óptica de competencia. Recuperado: 10/05/2019, disponible en: <http://www.cofemer.gob.mx/imagenesUpload/20165271851Guia%20Evaluacion%20Regulacion.pdf>.

<sup>105</sup> El Porvenir (2018) Autoridad atendió 137 asuntos de competencia económica en mayo. Consultado 12/05/2019, disponible en <http://elporvenir.mx/?content=noticia&id=95154>.

### **Capítulo 3. Red Internacional de Competencia Económica (RICE)**

Existen diversos foros internacionales en los cuales se lleva a cabo la discusión de la política de competencia y entrega de apoyo como asistencia técnica, estudios de asesoría, programas de entrenamiento, seminarios, y reuniones con expertos, entre otros, las organizaciones mencionadas con mayor frecuencia son: la OCDE, la Comisión Europea (particularmente por países miembros), la American Bar Association (ABA), el American Antitrust Institute (AAI), la European Competition Network (ECN), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la RICE.

En este capítulo abordaremos el caso de la RICE, porque en ella se reúnen el mayor número de agencias de competencia buscando acordar mejores prácticas en lo procedimental y en el análisis económico. Además de que el trabajo de la RICE de alguna manera atiende el tema de la extraterritorialidad, a través de la aplicación armonizada de procedimientos, lo cual es un requisito para alcanzar niveles más profundos de colaboración, que permiten atender los problemas ocasionados por los efectos extraterritoriales de las conductas de las empresas, las fusiones y adquisiciones. La RICE puede propiciar esquemas de colaboración bilaterales y multilaterales, por ejemplo, tratados, marcos multilaterales, entre otros.

#### **3.1 Orígenes de la RICE**

La Red Internacional de Competencia Económica se origina de las recomendaciones del Comité Asesor de Políticas de Competencia Internacional (ICPAC, por sus siglas en inglés) formado en noviembre de 1997, el cual era parte de la División Antimonopolio del Departamento de Justicia. El ICPAC se encargaba de desarrollar temas relacionados con la defensa de la competencia en el contexto de la globalización económica del siglo XXI y se centró en temas como el de jurisdicción múltiple y la revisión de fusiones, la interfaz entre el comercio y la competencia, y la dirección futura de la cooperación entre las agencias antimonopolio.

Al concluir su trabajo, en 2000 el Comité fue disuelto, pero en su informe final, el ICPAC pidió a los Estados Unidos que crearan una “Iniciativa de Competencia Global”, donde funcionarios gubernamentales, empresas privadas y organizaciones no gubernamentales pudieran consultar asuntos relacionados con las leyes antimonopolio y buscaran una mayor convergencia de la ley y el análisis de la competencia con respecto a las jurisdicciones del mundo. Dicha recomendación del ICPAC fue aceptada en septiembre del 2000 en una conferencia en Bruselas, siendo las agencias de competencia de Estados Unidos y la Unión Europea, las principales en demostrar apoyo a la iniciativa.<sup>106</sup>

---

<sup>106</sup> Para mayor detalle ver DOJ (2015b). International Competition Policy Advisory Committee, disponible en: <https://www.justice.gov/atricpac>; DOJ (2015a). ICPAC Final Report, disponible en: <https://www.justice.gov/atricfinal-report>; DOJ (2015c). Members of the International Competition

En octubre de 2001, catorce agencias de competencia de diferentes países (Australia, Canadá, Unión Europea, Francia, Alemania, Israel, Italia, Japón, Corea, México, África del Sur, Reino Unido, Estados Unidos y Zambia) se reunieron en Nueva York y constituyeron la organización.

La RICE propicia la discusión de las autoridades de competencia y otros entes interesados sobre problemas procedimentales y analíticos de la competencia. Uno de los objetivos principales es generar consenso y convergencia hacia principios de política de competencia sólidos en toda la comunidad global de defensa de la competencia, considerando que la RICE no ejerce ninguna función normativa o jurisdiccional.

Sus miembros son representantes de autoridades de competencia nacionales y multinacionales. Ellos conforman grupos de trabajo, en los que se generan proyectos, guías y se organizan discusiones. Los grupos de trabajo realizan sus actividades en gran parte por internet, teléfono, teleseminars y webinars. Además, organizan conferencias y talleres anuales para discutir los proyectos de los grupos de trabajo y sus implicaciones para su aplicación.

Las recomendaciones o “mejores prácticas” que surgen de los proyectos no tienen un carácter vinculativo. Las autoridades de competencia en lo individual deciden si y cómo implementar las recomendaciones, a través de herramientas formales como acuerdos unilaterales, bilaterales o multilaterales; y las posibles recomendaciones sobre casos prácticos que no son vinculantes para ninguna autoridad de competencia.

### **3.2 Grupos de Trabajo**

La RICE es un foro importante para avanzar en la coordinación y cooperación internacional en la aplicación de leyes antimonopolio basada en aspectos económicos sólidos, imparcialidad procesal, transparencia y trato no discriminatorio de las partes.

Los grupos de trabajo que conforman la RICE, son cinco: Abogacía, Efectividad de las Agencias; Cártel; Fusiones y Conductas Unilaterales. Dos de estos grupos se dedican a atender temas relacionados con la organización y difusión de los trabajos de las agencias de competencia. Los otros tres atienden los aspectos sustantivos de la operación de las agencias de competencia, los aspectos legales y el análisis económico.

---

Policy Advisory Committee, disponible en: <https://www.justice.gov/atr/members-international-competition-policy-advisory-committee>; y DOJ (2019). New Multilateral Framework on Procedures Approved by the International Competition Network, disponible en: <https://www.justice.gov/opa/pr/new-multilateral-framework-procedures-approved-international-competition-network>.

### 3.2.1 Grupo de Trabajo de Abogacía (GTA)

El grupo de trabajo está enfocado a mejorar la efectividad de los miembros de la RICE para promover la difusión de los principios de la competencia económica y promover el desarrollo de una cultura de la competencia. En el grupo se desarrollan herramientas prácticas y orientadas a facilitar el intercambio de experiencias entre las agencias miembros de la RICE.

El propósito del grupo de trabajo es analizar su relevancia en el fomento de mercados competitivos para aumentar la eficiencia económica y promover el bienestar social y económico. El GTA tiene como tarea emprender proyectos con la visión de recomendar mejores prácticas de competencia a los miembros de la RICE, proveerlos de información que apoye sus actividades de abogacía y elaborar recomendaciones a los miembros de la RICE sobre mejores prácticas.

Actualmente, el GTA está conformado por la Comisión de Competencia de Hong Kong, la Autoridad de Competencia de Noruega y la Comisión de Competencia y Consumidores de Singapur.

El primer proyecto emprendido por el GTA consistió en desarrollar un informe sobre la abogacía, revisando varios aspectos importantes sobre el tema y presentando los resultados de un cuestionario sobre abogacía por la competencia y aplicarlo a los miembros de la RICE. Se buscaba que el informe contribuyera al entendimiento de cómo la abogacía por la competencia es implementada por los países miembros de la RICE. El informe también estableció las bases para la identificación eventual de las prácticas más exitosas en diversos contextos, para obtener conclusiones a mediano plazo y emitir recomendaciones que mejorarán la efectividad de la abogacía por la competencia y promover la convergencia de intereses y políticas entre las autoridades de competencia.<sup>107</sup>

La abogacía por la competencia se refiere a aquellas actividades realizadas por la autoridad de competencia, relacionadas con la promoción de un entorno competitivo para las actividades económicas, a través de mecanismos distintos a los de exigir el cumplimiento de la ley, principalmente mediante sus relaciones con otras entidades gubernamentales y para aumentar la conciencia pública sobre beneficios de la competencia.

La abogacía comprende todas las actividades de las autoridades de competencia que no caen en la categoría de aplicación de la ley. Por un lado, esto incorpora los esfuerzos para convencer a otras autoridades públicas de no adoptar medidas innecesariamente anticompetitivas y para ayudar a las autoridades reguladoras a delimitar claramente las fronteras de la regulación económica, es decir, determinar cuáles mercados son monopolios naturales y ostentan otras imperfecciones de mercado, de manera que es la regulación, y no la competencia,

---

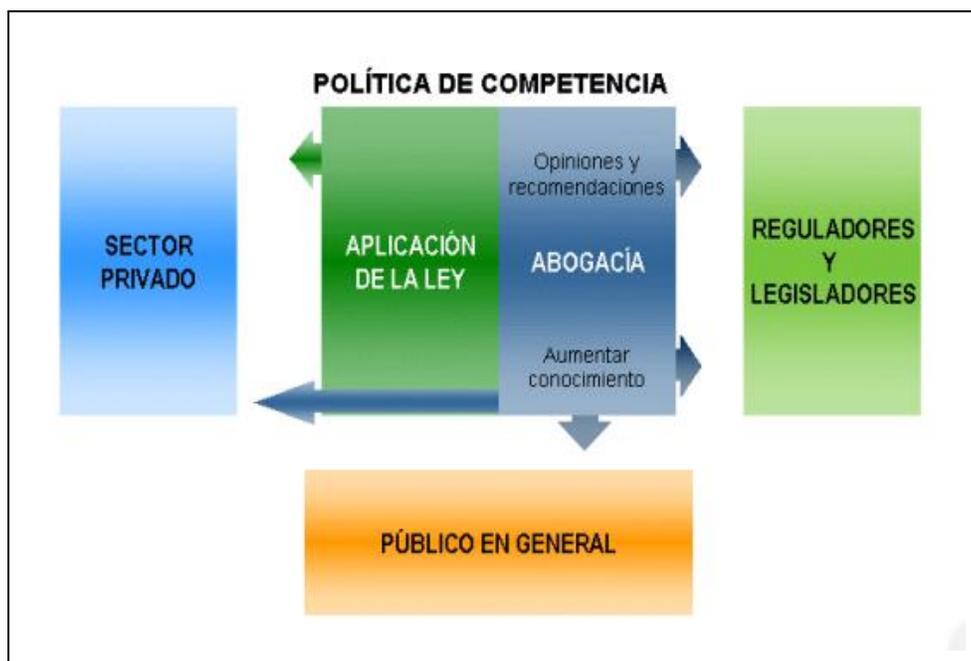
<sup>107</sup> RICE (2002), Abogacía por la Competencia, Italia. p. 16, disponible en <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/05/abogacia.pdf>

la que debe disciplinar al mercado, y saber cuáles mercados se prestan más al proceso competitivo.<sup>108</sup>

La aplicación adecuada de la ley de competencia y una amplia difusión de las decisiones contribuyen a la credibilidad y relevancia de las actividades de abogacía. También se afirma que la abogacía fomenta las actividades de aplicación, ya que al aumentar el conocimiento sobre competencia facilita la presentación de demandas de conductas anticompetitivas y hace que las autoridades regulatorias sean más receptivas a los problemas de competencia.

Un pre-requisito importante para que la abogacía por la competencia sea efectiva, es que se informe oportunamente a las autoridades de competencia acerca de iniciativas en la regulación. En dichos casos, alguna forma de integración de la autoridad de competencia en la estructura gubernamental podría coadyuvar a garantizar un acceso oportuno a la información relevante.

### Ilustración 3. Política de Competencia: Aplicación de la Ley y Abogacía



Fuente: RICE (2002).

De igual forma, la abogacía por la competencia busca concientizar a otras entidades del gobierno, al sistema judicial, a los legisladores, a los agentes económicos y al sector público en general, de los beneficios de la competencia para el bienestar de la sociedad y del papel que la política de competencia puede jugar en la promoción y protección de la competencia. Es ampliamente reconocido que tales acciones aumentan simultáneamente la transparencia de la gestión, la

<sup>108</sup> RICE (2002).

credibilidad y el poder de convencimiento de las autoridades de competencia, así como la transparencia aumenta la efectividad de la abogacía al crear respaldo social, credibilidad y la neutralidad política de las autoridades de competencia también se consideran importantes para aceptar sus recomendaciones u opiniones.

En general se considera que la participación en procedimientos legislativos o de regulación es el componente más importante de la abogacía por la competencia, debido a su impacto directo sobre el marco normativo bajo el cual operan las fuerzas del mercado. Su influencia es más evidente que la de otras tareas de abogacía de más largo plazo como la concientización. La participación en el proceso de regulación puede ocurrir de varias maneras.<sup>109</sup>

Algunos organismos de competencia han mencionado que su papel de abogacía se vería reforzado si los legisladores estuvieran obligados a explicar las razones por las cuáles no adoptan las recomendaciones de la autoridad de competencia.

### **3.2.2 Grupo de Trabajo de Efectividad de las Agencias (GTEA)**

El GTEA identifica los elementos claves de una agencia de competencia para que funcione correctamente, siga y adopte las mejores prácticas para sus estrategias y planificación. El objetivo del grupo de trabajo es compartir la experiencia entre los miembros de la RICE para desarrollar y difundir las buenas prácticas para la eficiencia de la agencia.

El GTEA proporciona un espacio para la discusión sobre el análisis económico y el papel fundamental que desempeña en las investigaciones de competencia, la aplicación de políticas y el trabajo de incidencia. Además, crearon un taller de economistas miembros de la RICE donde entre ellos comparten las mejores prácticas y experiencias claves de la economía utilizadas en el ámbito de la competencia.

Entre sus principales trabajos están los Principios Rectores sobre la Equidad Procesal (Guiding Principles for Procedural Fairness in Competition Agency Enforcement), desarrollados en 2018, en donde articulan un marco común de nueve ideales de equidad procesal de alto nivel que los miembros de la RICE han acordado informar y orientar para generar un marco de referencia universal para el proceso de ejecución adecuado. Dichos ideales son:<sup>110</sup>

---

<sup>109</sup> (RICE, 2002)

<sup>110</sup> Véase ICN (2018e). ICN Guiding Principles for Procedural Fairness in Competition Agency Enforcement, disponible en: <https://www.internationalcompetitionnetwork.org/portfolio/guiding-principles-for-procedural-fairness/> e ICN (2018d). ICN Guidance on Investigative Process, disponible en: <https://www.internationalcompetitionnetwork.org/portfolio/guidance-on-investigative-process/>.

1. Aplicación imparcial (*Impartial Enforcement*)
  - Los asuntos de las agencias de competencia deben ser consistentes, imparciales y estar libres de interferencias políticas.
  - Los funcionarios de las agencias de competencia no deben tener conflictos de interés o financieros con los casos en los que trabajan.
  - Las agencias de competencia no deben discriminar sobre la base de la nacionalidad.
2. Aplicación Efectiva (*Effective Enforcement*)
  - Las funciones de la agencia de competencia deben ser aplicadas eficazmente y deben ser capaces de identificar, priorizar y abordar las actividades que violen la ley de competencia.
  - Las agencias de competencia deben tener suficientes poderes de investigación y su uso debe adaptarse a las necesidades del caso a investigar.
  - Tener las herramientas y reglas que les permitan cooperar con otras agencias públicas o contrapartes extranjeras.
3. Aplicación transparente y predecible (*Transparent and Predictable Enforcement*)
  - Las agencias de competencia deben dirigir los casos de investigación de acuerdo con las reglas y prácticas de transparencia con el fin de proporcionar a las partes investigadas notificaciones oportunas, según corresponda al tipo de asunto, información sobre el por qué se ha abierto la investigación y el asunto, las inquietudes, la acusación y la evidencia de apoyo.
  - Las decisiones de las agencias de competencia deben ser transparentes y explicar los hallazgos del hecho, el análisis legal y económico relevante, compromisos o sanción de la investigación.
4. Compromiso Significativo (*Meaningful Engagement*)
  - Las agencias de competencia deben buscar y tener en cuenta la información relevante y las opiniones de las partes y terceros para sus casos.
  - Mantener una comunicación significativa con las partes sobre asuntos importantes de hechos, legales, económicos y de procedimiento en puntos claves durante la ejecución de la investigación; incluyendo la oportunidad de reunirse con funcionarios de la agencia de competencia para discutir el estado de la investigación y méritos del caso.
5. Aplicación objetiva y firme (*Objective and Sound Enforcement*)
  - Las agencias de competencia deben aplicar un análisis económico-legal sólido para apoyar las conclusiones y teorías del daño. La decisión debe basarse únicamente en los hechos y las pruebas, tanto inculpatorias como exculpatorias, obtenidas a través de la investigación.

6. Oportunidad para responder (*Opportunity to Respond*)
  - Los procedimientos de ejecución de las agencias de competencia deben dar oportunidad a las partes investigadas de revisar la evidencia, responder a las acusaciones de la conducta anticompetitiva, presentar evidencia y exponer sus opiniones.
7. Revisión Judicial/Apelaciones (*Judicial Review /Appeals*)
  - Los procedimientos de ejecución de las agencias de competencia deben incluir el derecho a una revisión imparcial por parte de un cuerpo judicial independiente.
8. Protección de Confidencialidad (*Confidentiality Protections*)
  - Los procedimientos de las agencias de competencia deben incluir un proceso para la identificación y protección adecuada de información comercial confidencial y el reconocimiento de información privilegiada.
  - La divulgación de información confidencial debe incluir la consideración de las reclamaciones de confidencialidad, los derechos de defensa, los derechos de terceros, los efectos sobre la competencia y la transparencia al público.
9. Investigación eficiente y oportuna (*Efficient and Timely Investigation*)
  - La ejecución de la investigación se debe llevar dentro de un tiempo razonable, de acuerdo con las circunstancias del caso, evitar costos y cargas no razonables para las partes, terceros y agencias de competencia.

Se debe considerar que el proceso de investigación, para que sea justo y efectivo, requiere la aplicación correcta de la ley de competencia, pues las agencias operan con diferentes marcos legales e institucionales que impactan la elección del proceso de investigación y cómo estos implementan sus principios fundamentales de equidad procesal.

En cuanto a la parte económica, un subgrupo del GTEA, discute sobre el análisis económico y el papel fundamental que desempeña en las investigaciones. Entre su trabajo se encuentra una entrevista a las agencias de competencia (participaron 37 de las 135 agencias miembros de la RICE), en 2017. Entre las respuestas relacionadas con los principales temas que deben trabajar las agencias de competencia actualmente o a futuro (*Future work products*), fueron:

**Tabla 4. Temas relevantes para la Competencia Económica**

<b>Tema</b>	<b># de agencias</b>
<b><i>Big Data</i> / Mercados digitales</b>	<b>11</b>
<b>UPP / Simulación de Fusión / Técnicas econométricas</b>	<b>10</b>
<b>Cartel / Detección</b>	<b>7</b>
<b>Mercados de varios lados / Networks</b>	<b>7</b>
<b>Restricciones verticales</b>	<b>5</b>

Fuente: Traducción propia, cuadro obtenido de: ICN (2017a). Economist Survey, 2017, disponible en: [https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/10/AEWG\\_EconomistSurvey2017Results.pdf](https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/10/AEWG_EconomistSurvey2017Results.pdf).

Otras respuestas fueron: Discriminación de precios y definición de mercado relevante; definición de mercado en mercados digitales; efectos distintos al precio de las fusiones; evaluación ex post y evaluación de impacto; poder de compra; empresas conjuntas (*joint ventures*); diseño de remedios; diseño de encuestas; cláusulas de nación más favorecida; y consultas sectoriales.

### **3.2.3 Grupo de Trabajo de Cártels (GTC)**

La actividad del GTC es abordar los desafíos de la aplicación de medidas contra el cártel, incluida la prevención, detección, investigación y castigo de la conducta del cártel. El corazón de la aplicación de la ley antimonopolio se encuentra en la batalla contra los cárteles, dirigida a la fijación de precios, la licitación de ofertas, la asignación de mercados y la restricción de la producción.

El GTC creó un manual de Ejecución Anti-cártel, el cual es una recopilación de los enfoques de investigaciones utilizadas por los miembros de la RICE, que incluye diferentes experiencias. Cada capítulo explora las técnicas empleadas en las distintas etapas de la aplicación de la ley contra los cárteles e identifica los enfoques que han demostrado ser efectivos y exitosos.

Considerando que la aplicación de la competencia difiere entre las jurisdicciones, el manual no representa una guía completa para la aplicación de las leyes relativas a los cárteles. Más bien, pretende ser una herramienta de referencia para que las agencias puedan evaluar y comparar sus propios enfoques. Por lo tanto, el

manual puede evolucionar a medida que se desarrollan e implementan nuevas técnicas, tecnologías y enfoques.<sup>111</sup>

En cuanto a los planes de indulgencia, clemencia o inmunidad, el GTC creó una lista para verificar los programas de clemencia eficientes y efectivos, aunado a un texto que ayuda a la elaboración e implementación del programa de clemencia efectivo.

Teniendo en cuenta que en temas sobre cártel y los programas de clemencia, se obtiene información delicada, el GTC discute mecanismos de intercambio de información, con el fin de promover el acceso a la información entre los miembros de la RICE para compartir información relacionada con las investigaciones, por esa razón el GTC estableció encuestas que resumen el mecanismo para el intercambio de información.<sup>112</sup>

### ***Programa de Clemencia***

El programa de clemencia, inmunidad, lenidad o indulgencia como lo llaman las agencias de competencia, es una herramienta que éstas han considerado fundamental para la detección de cárteles en el mundo. La RICE, en específico el GTC, creó una Lista de Control para Programas de Clemencia eficientes y efectivos (Checklist for Efficient and Effective Leniency Programmes),<sup>113</sup> en el cual desarrollan una lista de elementos que deben considerarse para implementar un programa de clemencia. Algunos de estos elementos son:

- A quién se le puede aplicar dicho programa: 1) Corporaciones; 2) Personas físicas involucradas en conductas anticompetitivas; y 3) Grupo de interés económico.
- Tipos de infracciones cubiertas por el programa: Cárteles, por ejemplo, acuerdos horizontales o prácticas concertadas que restringen la competencia a través de la fijación de precios, la participación del mercado, la manipulación de licitaciones o las restricciones de producción, que a veces también puede implicar aspectos de auxiliares verticales.
- El tipo de clemencia otorgada: Clemencia corporativa, inmunidad criminal, etc.

---

<sup>111</sup> Véase ICN (2018g). Investigation & Enforcement. Anti-cartel Enforcement Manual, disponible en: <https://www.internationalcompetitionnetwork.org/working-groups/cartel/investigation-enforcement/>.

<sup>112</sup> Para mayor detalle de las encuestas ver ICN (2018f), Information Sharing Mechanisms, disponible en: <https://www.internationalcompetitionnetwork.org/working-groups/cartel/information-sharing/>.

<sup>113</sup> Véase ICN (2018c). Checklist for Efficient and Effective Leniency Programmes, disponible en: [https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/09/CWG\\_LeniencyChecklist.pdf](https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/09/CWG_LeniencyChecklist.pdf).

- Diseño del programa con la finalidad de no generar una posición menos ventajosa a los solicitantes del programa con respecto a los participantes del cártel que no cooperen con la agencia de competencia.
- Definir si el programa reducirá multas o dará inmunidad completa a los agentes económicos que son parte del cártel. Para determinar el tipo de inmunidad cada programa debe determinar cuál es el umbral de evidencia<sup>114</sup> para el otorgamiento del beneficio.
- Cumplimiento de ciertas condiciones para obtener acceso al programa de clemencia, por ejemplo, cooperación sincera y continua hasta que la investigación y los procesamientos estén completos; terminar la participación en el cártel (o continuar bajo la dirección/acuerdo con la agencia); no destruir, falsificar u ocultar evidencia; y deber confidencialidad a los solicitantes.
- Sistema de recompensa discrecional, es decir, establecer rangos de reducción entre los solicitantes del programa de clemencia.
- La revisión de los programas de clemencia exitosos y sus herramientas, por ejemplo, la entrega de marcadores (para delimitar el lugar en el programa y dar mayor certidumbre a los solicitantes); procedimientos para revocar la clemencia si es necesario; protección a los demandantes privados contra la divulgación de declaraciones auto-incriminatorias provista bajo clemencia; y controles para el manejo de la información en caso de retiro o rechazo de la solicitud.
- Creación de incentivos para cooperar:
  - Indulgencia plus: Si un agente económico que participó en el cártel investigado no califica para inmunidad o no alcanzó una reducción de multas, pero revela un segundo cártel, puede ser beneficiario al

---

<sup>114</sup> Entre la información fundamental a pedir se encuentra:

- 1) Nombre/dirección de las entidades involucradas.
- 2) Nombre/cargo/dirección de las personas involucradas.
- 3) Alcance del producto.
- 4) Duración del funcionamiento del cártel.
- 5) Tipo de conducta (medio para su realización).
- 6) Reuniones o contactos previsibles (si el cártel está en curso).
- 7) Información sobre otras agencias con las que han presentado o planean presentar la misma evidencia para solicitar el programa de inmunidad en otro país.
- 8) Una presentación que permita a la agencia establecer el alcance total de una conducta anticompetitiva sobre la base de la evidencia y la información provista para probar la infracción contra los participantes en ella.

divulgar la información del segundo cártel y recibir una reducción de las multas por la primera infracción (cártel investigado).

- Penalización plus: Si una empresa que solicitó clemencia o participó en el cártel y también participa en otro cártel, pero no lo denuncia, esto podría ser una circunstancia agravante a en la imposición de una multa por la participación en el segundo cártel.
- Protección a la confidencialidad de las solicitudes de clemencia para generar confianza de los solicitantes del programa a las agencias de competencia.
- Indulgencia en el entorno del derecho de la competencia mundial. Medidas adicionales para garantizar la compatibilidad.
  - Intercambio de información de clemencia entre autoridades de competencia a través de exenciones de confidencialidad que permitan la cooperación de las autoridades de competencia.
  - Protección para la información intercambiada en otras jurisdicciones. Las agencias de competencia deben salvaguardar la información para garantizar que los intercambios de información potenciales con otras agencias no violen la protección legal otorgada a las personas en esos países.
  - Flexibilidad para resolver las diferencias en los programas de inmunidad con otras jurisdicciones para la cooperación internacional.
- Una vez que el solicitante cumpla y se le otorgue el programa de clemencia, no debe quedar ninguna discreción para que la agencia de competencia le otorgue o no la clemencia.

### *Intercambio de información*

Como se ha mencionado a lo largo del trabajo, al vivir en una economía global como la actual, es esencial que la aplicación de la competencia trascienda las fronteras nacionales para proteger los beneficios de los mercados competitivos, por ello las agencias de competencia buscan medios de cooperación e intercambio de información con otras agencias de competencia.

Debido al descrito panorama, la RICE elaboró un documento (Manual Anti-Cártel de la RICE<sup>115</sup>) que contiene un capítulo para dar referencias a las agencias de competencia que realizan actividades de cooperación internacional o intercambio de información en el curso de sus investigaciones contra cárteles.

Entre la información obtenida en una investigación colusoria, se tienen diferentes tipos de información.

---

<sup>115</sup> ICN, 2013. Anti-Cartel Enforcement Manual Chapter 9: International Cooperation and Information Sharing. p. 7, disponible en: [https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/05/CWG\\_ACEMInternationalCooperationInfoSharing.pdf](https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/05/CWG_ACEMInternationalCooperationInfoSharing.pdf)

1. Información pública. Se encuentra en fuentes abiertas y que cualquier parte interesada puede obtener sin ninguna restricción legal.
2. Información interna de la agencia de competencia. Por ejemplo, sus investigaciones anteriores.
3. Información privilegiada. Información que está sujeta a un derecho legal a mantener confidenciales algunos tipos de comunicaciones y exentos de divulgación en procedimientos de derecho civil penal.
4. Información confidencial. Información que se define como tal por la legislación nacional.

Entre este tipo de información se tiene que dejar clara su naturaleza la cual puede ser información de tipo evidencia (proporciona pruebas), objetiva (información sobre hechos), legal, sobre sanciones, o sobre el calendario del caso.

Adicionalmente varias jurisdicciones han modificado sus leyes de competencia en relación con las directrices de mejores prácticas de la OCDE de 2005, para permitir el intercambio de información confidencial con agencias de competencia extranjeras. Son las disposiciones en las leyes de competencia nacionales las que respaldan dicha cooperación, en algunas jurisdicciones el intercambio se da por un mandato para la cooperación internacional limitada, derivado de otros instrumentos legales diferentes a su ley de competencia.

Cualquiera que sea la manera legal que usen los países para el intercambio de información confidencial, uno de los criterios para que un intercambio tenga lugar, consiste en la discreción de la agencia a la que se le solicita la información, así como de su personal, procurando siempre la no afectación hacia agentes económicos o la propia agencia de competencia. En este sentido, las agencias deben establecer y mantener un sistema eficaz y creíble de manejo de información confidencial, por ejemplo, dejar claro que la información provista por la agencia de competencia se usará sólo para el propósito para el cual fue solicitada.

Sin embargo, la mayoría de las jurisdicciones tiene barreras legales que limita el intercambio de información confidencial, limitaciones que dependen de cómo y de quién se obtuvo la información considerada como confidencial. Por esa razón, las agencias de competencia han optado por establecer acuerdos formales de cooperación con sus homólogos extranjeros para avanzar en sus investigaciones. Otra limitante es que en la mayoría de las jurisdicciones para compartir información el proveedor de la información debe autorizar la divulgación de ella.

Otra manera es que los proveedores de información proporcionen voluntariamente una renuncia a la confidencialidad, es decir, una exención. Las exenciones son particularmente importantes con respecto a las partes que cooperan, ya que las agencias de competencia generalmente no revelan la identidad o la información proporcionada por los solicitantes de inmunidad o indulgencia sin una exención. Las exenciones en algunas jurisdicciones se clasifican en dos categorías.<sup>116</sup>

---

<sup>116</sup> ICN (2013), p. 7

1. Exención procesal. Se relacionan con el calendario de los eventos de investigación clave y la naturaleza de la cooperación, y no permiten la discusión entre las agencias de competencia de cualquier problema sustantivo relacionado con la solicitud de inmunidad o clemencia.
2. Exención completa. Permite la discusión entre las agencias de competencia del contenido de información, evidencia, registro o declaración proporcionadas por las partes cooperantes.

Con la existencia de un cártel transfronterizo, los intercambios de información confidenciales entre las agencias de competencia son claros y contribuyen a la eficiencia en la respectiva investigación. En el capítulo del Manual Anti-Cártel, el GTC describe que los puntos a seguir para el intercambio de información son:<sup>117</sup>

1. Todas las solicitudes de información deben hacerse por escrito, excepto en circunstancias excepcionales, pero si una solicitud no se realiza por escrito, debe confirmarse por escrito lo antes posible.
2. La solicitud de información debe incluir todos los detalles de la agencia de competencia solicitante y debe identificarse claramente el material solicitado, este debe incluir:
  - a. Nombre de la agencia de competencia que inicia la investigación.
  - b. Una breve descripción del tema y la naturaleza de la investigación.
  - c. Una declaración del propósito para el cual se busca la evidencia, información, datos u otra asistencia.
3. La agencia de competencia requerida debe decidir en la medida en que pretende responder a la solicitud de manera oportuna y hacer los arreglos correspondientes. En este sentido, la agencia de competencia solicitante debe tener en cuenta que la mayoría de las jurisdicciones tendrán que ejercer algún tipo de discreción al tomar esta decisión.
4. La agencia de competencia que proporciona la información debe garantizar la confidencialidad de la solicitud realizada y su contenido. Si la solicitud requiere una violación de la confidencialidad, sólo debe ejecutarse con el consentimiento de la agencia de competencia solicitante.
5. Si una solicitud es denegada o demora por algún motivo, la agencia de competencia solicitada debe informar a la agencia de competencia solicitante las razones de la denegación o demora de la solicitud.
6. En cuanto a los costos, a menudo la agencia de competencia que proporciona la información soporta los costos asociados con la respuesta a una solicitud de información. Antes de responder a la solicitud, se debe discutir quién debe asumir el costo asociado con la respuesta a la solicitud.
7. En cuanto a la información proporcionada por la agencia de competencia se debe dejar claro que no debe utilizarse para ningún otro propósito. Las agencias de competencia solicitantes pueden solicitar que se desvíen de este principio y pueden hacerlo, pero sólo con la aprobación/consentimiento previo de la agencia de competencia que proporcionó la información. Si se

---

<sup>117</sup> ICN (2013), pp. 7-8.

proporciona el consentimiento, la agencia de competencia solicitante debe cumplir con las condiciones específicas por la agencia de competencia solicitada.

En cuanto al intercambio de información de manera “informal” se pueden hacer en un formato bilateral entre dos agencias de competencia, o en un foro multilateral, a través de discusiones entre agencias de competencia relacionadas con casos que son comunes entre dos o más agencias de competencia o el intercambio de mejores prácticas, generalmente la información no implica información altamente sensible, (por ejemplo, hallazgos de investigación y análisis, el intercambio de teorías de casos y la coordinación de poderes formales) a menos de que existan exenciones.

Sin embargo, como lo vimos en el capítulo anterior, existen herramientas para mejorar la cooperación entre los países, en cuanto al intercambio de información se puede realizar a través de vías formales como Acuerdos de Cooperación de Estado a Estado, Acuerdos de Cooperación de Agencia a Agencia, Tratados de Asistencia Legal Mutua, Acuerdos de Libre Comercio, Acuerdos de Asociación Económica, Acuerdos Comerciales Regionales, MoUs y disposiciones nacionales.

Considerando que el intercambio de información ayuda a sustentar mejor el análisis y la teoría del daño, el intercambio de información puede ayudar a que las agencias de competencia se coordinen a la hora de visitas de verificación o entrevistas, lleven a cabo discusiones informales sobre la situación actual de sus respectivas investigaciones.

### **3.2.4 Grupo de Trabajo de Fusiones (GTF)**

El GTF tiene el objetivo de promover la adopción de mejores prácticas en el diseño y funcionamiento de los regímenes de revisión de fusiones para:

1. Mejorar la eficacia de los mecanismos de revisión de fusiones;
2. Facilitar la convergencia procesal y sustantiva; y
3. Reducir el tiempo público y privado y el costo de las revisiones de fusión multi-jurisdiccionales.

El GTF desarrolló prácticas recomendadas para el análisis de fusiones que fueron adoptadas por la RICE, entre ellas se encuentran las relacionadas con: (1) el marco legal para el análisis de fusiones; (2) definición de mercado; (3) el uso de las cuotas de mercado: umbrales y presunciones; (4) el análisis de efectos competitivos en la revisión de fusiones horizontales; (5) efectos unilaterales; (6) efectos coordinados; (7) entrada y expansión; (8) eficiencias; y (9) empresa fallida (*failing firm*).

El GTF está conformado por la Autoridad de Competencia y Mercados del Reino Unido, la Comisión de Comercio Justo de Japón y la FTC de los Estados Unidos.

Entre sus principales trabajos se encuentran las Prácticas recomendadas para procedimiento de revisión de fusiones (*Recommended Practices for Merger Notification & Review Procedures*),<sup>118</sup> que aborda:

1. La definición de una transacción de fusión.
2. Nexos con la revisión de la jurisdicción correspondiente.
3. La notificación de la fusión.
4. Periodos de revisión de las fusiones.
5. Requisitos para la notificación inicial.
6. Realización de investigaciones de fusiones.
7. Equidad procesal.
8. Transparencia.
9. Confidencialidad.
10. Cooperación interinstitucional en materia de cumplimiento.
11. Remedio.
12. Poderes de la agencia de competencia.
13. Revisión de las disposiciones de control de fusiones.

### **Remedios**

Cuando una fusión genera un daño sustancial a la competencia económica, un remedio puede ayudar para que no se conciba dicho daño y sea posible obtener eficiencias y beneficios a la competencia. Por ello, la RICE crea la Guía de Remedios para Fusiones (Merger Remedies Guide),<sup>119</sup> con el fin de dar soluciones de fusiones, y establecer un marco detallado para considerar los aspectos claves de las soluciones estructurales y no estructurales.

La Guía busca proporcionar orientación conceptual y práctica para las agencias y las partes fusionadas que buscan abordar los problemas de competencia planteados por las fusiones nacionales y multi-jurisdiccionales. En esto la cooperación internacional funge un papel fundamental, debido a que una fusión multi-jurisdiccional lleva a utilizar factores como el diseño e implementación de los remedios de manera distinta a una fusión entre dos empresas provenientes de un solo país (que no afecta algún mercado extranjero). En una fusión donde participan múltiples jurisdicciones, cada una de ellas debe ejercer independiente su investigación para llegar a sus propias decisiones de aplicación con respecto a la necesidad de un remedio, con el fin de que ellas determinen como abordar el caso dadas sus características.

Dependiendo del daño que ocasione una concentración se ha de determinar el remedio a utilizar, ya sea estructural, no estructural, o ambos. En general un

---

<sup>118</sup> Véase ICN (2017b). ICN Recommended Practices for Merger. Notification and Review Procedures, disponible en: [https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/09/MWG\\_NPRecPractices2018.pdf](https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/09/MWG_NPRecPractices2018.pdf).

<sup>119</sup> Véase ICN (2016). Merger Remedies Guide. ICN Merger Working Group, disponible en: [https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/05/MWG\\_RemediesGuide.pdf](https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/05/MWG_RemediesGuide.pdf).

remedio debe considerar varios factores, el impacto competitivo, la duración, la practicidad y el riesgo.

Los remedios pueden ser propuestos por las partes de la concentración en cualquier etapa de la investigación, para ello deben tener una comprensión del daño a la competencia, saber cómo adaptar el remedio a ese daño y cómo contrarrestar el daño para mantener o restablecer la competencia perdida por la fusión propuesta.

Los remedios estructurales son generalmente soluciones de un sólo uso, destinados a mantener o restaurar la estructura competitiva del mercado. Estos implican típicamente la venta de uno o más negocios, activos físicos u otros derechos para abordar el daño a la competencia, ya sea mediante el fortalecimiento o la creación de una fuente de competencia. Generalmente un remedio estructural bien diseñado puede conservar algunas de las eficiencias que ofrece una propuesta inicial de fusión.

Las autoridades de competencia generalmente prefieren los remedios estructurales para fusiones horizontales, porque:

1. Abordan directamente la causa del daño a la competencia derivada de la eliminación de un competidor como resultado de la fusión y tiene un impacto duradero mediante la creación de un jugador competitivo nuevo o mejorado;
2. Tienen a ser de auto-vigilancia y por lo tanto se incurre en costos bajos de monitoreo continuo; y
3. Se logra en un corto periodo de tiempo.

Aunque muchas veces no son adecuados porque:

1. Pueden generar problemas para desinvertir los activos necesarios para hacer frente al daño a la competencia y hacer las operaciones inviables;
2. Por las características de la industria; y
3. En algunas fusiones verticales, los remedios estructurales pueden dar lugar a eficiencias significativas, pero no percibidas.

Los remedios no estructurales, también conocidos como remedios conducta o remedios de comportamiento, están diseñados para modificar o restringir la conducta futura de las empresas que se fusionan. Estos no reestructuran a las empresas o la propiedad de activos, sino que buscan cambiar el comportamiento del mercado para fomentar la competencia a través de condiciones o prohibiciones de comportamiento que impida que las empresas fusionadas dañen la competencia.

La utilización de los remedios no estructurales suele darse en fusiones verticales o en otras en las que un remedio estructural no es apropiado. Este tipo de remedios pueden:

1. Adaptarse para preservar eficiencias;
2. Ser un complemento del remedio estructural hasta que las medidas estructurales son totalmente operativas; y

3. Prescribir un determinado comportamiento en relación con un sistema de regulación, de modo que la función de control/vigilancia puede llevarse a cabo por una agencia reguladora especializada.

Al implementar un remedio no estructural las agencias de competencia deben considerar:

1. Los altos costos de implementación asociados con el monitoreo continuo y la aplicación que puedan ser necesarias para asegurar que el remedio resuelva efectivamente el daño a la competencia;
2. La dificultad de diseñar un remedio de este tipo que va a replicar adecuadamente los resultados de un mercado competitivo, debido a que puede impedir que la entidad fusionada responda eficazmente a las cambiantes condiciones del mercado y pueda restringir la conducta potencialmente favorable a la competencia de la entidad fusionada;
3. Que pueda requerir un comportamiento que está en contradicción con los esfuerzos de la empresa para maximizar sus beneficios, y por lo tanto introducir incentivos en caso de incumplimiento;
4. Pueden ser más vulnerables a la elusión y la manipulación por parte de las partes de la concentración; y
5. Puede ser difícil determinar la duración apropiada de un remedio no estructural, ya que a menudo es difícil medir cuánto tiempo tomará para que la nueva entrada o expansión y otro cambio relevante en el mercado se produzca.

En cuanto a los remedios para fusiones multi-jurisdiccionales en el contexto de la cooperación internacional, se busca una coordinación y el consenso en el diseño del remedio, el cual puede variar debido a las circunstancias particulares de cada investigación de fusión y el marco jurídico en el que opera la autoridad de competencia. La decisión de las agencias de competencia para determinar el remedio a utilizar y su estrategia para su respectiva investigación de una fusión multi-jurisdiccional puede ser:

- Remedios separados.

En algunas investigaciones, las autoridades de competencia pueden coordinarse para evitar remedios contradictorios, pero determinar que los recursos son separados. Los remedios resultantes pueden ser diferentes en sustancia o, incluso si se reflejan entre sí (por ejemplo, los remedios implican el mismo conjunto de cesión, mismo comprador y/o el mismo monitor), cada autoridad de competencia puede decidir tener su propio remedio.

- Cumplimiento con el remedio.

El remedio de una autoridad de competencia podrá pedir a las partes que se fusionan, cumplir con un remedio aceptado por otra autoridad de competencia. Sin embargo, partes de la concentración pueden ser obligados a buscar la aprobación del comprador en cada jurisdicción, y por lo tanto cada autoridad de competencia puede querer tener su propio remedio, con el fin de ser capaz de hacer cumplir tales disposiciones en su propia jurisdicción.

- Dependencia de otros remedios.

En algunas investigaciones, la autoridad de competencia puede optar por depender por completo de la medida correctiva impuesta por otra autoridad de competencia. Esto puede ocurrir si la autoridad de competencia determina que el remedio de la otra autoridad aborda adecuadamente los problemas de competencia y las cuestiones de aplicación que puedan surgir.

Las autoridades de competencia trabajan en conjunto para diseñar remedios que puedan necesitar la aplicabilidad de los recursos entre las distintas jurisdicciones. Por ejemplo, aunque algunas autoridades de competencia puedan ser capaces de obtener una reparación que implica la venta de activos en otra jurisdicción, otras autoridades de competencia pueden no ser capaces de obtener tales desinversiones. Las autoridades de competencia que se informen de los recursos que se ofrecen a otras autoridades de competencia pueden tener negociaciones más eficientes y eficaces con las partes de la concentración cuando se trata de hacer frente a sus propias preocupaciones.

### **3.2.5 Grupo de Trabajo de Conductas Unilaterales (GTCU)**

Los objetivos del GTCU son examinar los desafíos involucrados en el análisis de la conducta unilateral de las empresas con poder sustancial de mercado, facilitar una mayor comprensión de los problemas involucrados en el análisis de la conducta unilateral, y promover una mayor convergencia en principios sólidos relacionados a la aplicación de las leyes que regulan la conducta unilateral.

Actualmente el Grupo de trabajo está copresidido por la Comisión de Competencia y Consumidores de Australia, la Autoridad de Competencia de Italia y la Comisión de Competencia de Sudáfrica.

Entre los principales trabajos realizados por el GTCU se encuentra el Análisis de dominancia/poder sustancial de mercado de acuerdo con las leyes de competencia sobre conductas unilaterales,<sup>120</sup> en el cual se explican las prácticas recomendadas para ayudar a las agencias de competencia a entender y evaluar estos conceptos.

Primeramente, se define el poder sustancial de mercado como la habilidad para fijar los precios de manera redituable, es decir, es la habilidad para incrementar los precios y mantenerlos por encima del nivel competitivo, así como el tiempo durante el cual se puede mantener el precio en dicho nivel.<sup>121</sup>

Pero se ha subrayado que las agencias de competencia, para analizar casos de conductas unilaterales, no sólo debe identificar el poder sustancial o el grado de

---

<sup>120</sup> Véase ICN (2018b). Análisis de dominancia/poder sustancial de mercado de acuerdo con las leyes de competencia sobre conductas unilaterales. Prácticas recomendadas, disponible en: [https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/05/UCWG\\_DomRPsES.pdf](https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/05/UCWG_DomRPsES.pdf).

<sup>121</sup> ICN (2018b), p. 1.

poder de mercado que tiene una empresa, sino que el objetivo es identificar y actuar contra conductas anticompetitivas, distinguiendo entre conductas unilaterales a favor y en contra de la competencia. La determinación del poder sustancial de mercado sólo es el primer elemento a evaluar en casos de conductas unilaterales que son contrarias a la competencia.

El GTCU recomienda las siguientes prácticas para evaluar la dominancia/poder sustancial de mercado:<sup>122</sup>

1. Las agencias deben emplear un marco de trabajo analítico, sólido y cimentado en principios económicos para determinar si existe dominancia/poder sustancial de mercado.
2. No debe encontrarse que una compañía posee dominancia/poder sustancial de mercado sin antes considerar exhaustivamente todos los factores que afectan las condiciones de competencia en el mercado que se está investigando.
  - a. Las agencias deben evaluar la dominancia/poder sustancial de mercado al investigar directamente cómo opera y cuál es la situación en un mercado en particular.
3. Evaluar la participación de mercado de la compañía a quien se está investigando, así como su competencia existente, su desarrollo durante los últimos años. Debe usarse como un indicio o punto de inicio para el análisis de dominancia/poder sustancial de mercado.
  - a. Se deben considerar otros factores como la entrada de participantes en el mercado, aún cuando se evalúe el grado de poder sustancial de mercado que tiene la compañía a quien se investiga.
  - b. Se tiene que considerar la evolución de la participación de mercado de la compañía, si su poder se mantiene o puede mantenerse durante un periodo de tiempo significativo.
4. Las agencias deben considerar cuidadosamente el cálculo de la participación de mercado.
  - a. La participación de mercado puede ser útil en el análisis del poder de mercado, únicamente cuando se define correctamente el mercado relevante (mercado producto, mercado geográfico y mercado temporalidad, si la investigación lo requiere).
  - b. El cálculo de la participación de mercado, se debe basar en fuentes de información confiables, así como en suposiciones sólidas.
  - c. El cálculo se debe basar considerando las condiciones relevantes del mercado en cuestión. Los cambios en las condiciones del mercado deben tomarse en cuenta para hacer la interpretación de la participación de mercado.

---

<sup>122</sup> ICN (2018b), pp. 2-8.

- d. La participación de mercado, en particular para los productos heterogéneos, se define mayormente en términos de valor expresados en volumen de ventas, pero también se puede considerar las cantidades, la capacidad de producción y el volumen de las órdenes.
5. El usar los umbrales basados en la participación de mercado puede ser benéfico como una medida de seguridad y como indicador de dominancia/poder sustancial de mercado.
- a. La posesión de participación de mercado fuera de los umbrales establecidos es generalmente necesario pero insuficiente para determinar poder sustancial de mercado. Para concluir si una compañía tiene dominancia/poder sustancial de mercado o no, se requiere realizar un análisis más detallado.
  - b. Se debe considerar que los beneficios de los umbrales tienen que balancearse contra sus riesgos, incluyendo la potencial sobrevaluación de la participación de mercado y los posibles errores en la aplicación de la ley, cuando la participación de mercado se utiliza como un indicador de dominancia de mercado.
  - c. Algunas veces, la participación de mercado suficientemente alta crea una sospecha de dominancia en el mercado. Sin embargo, aunque la participación de mercado sirva como un indicador primario de dominancia, la agencia sigue siendo la responsable de llevar a cabo una investigación minuciosa del mercado para establecer la dominancia en él.
6. La evaluación de la permanencia del poder sustancial de mercado, con un enfoque en las barreras a la entrada o de expansión, debe ser una parte integral del análisis de dominancia/poder sustancial de mercado.
- a. El análisis de la expansión da información acerca del posible impacto de expansión en la competencia que ya está activa en el mercado. Las agencias deben evaluar no sólo si la entrada<sup>123</sup> o la expansión son teóricamente posibles, sino también si en realidad supone una limitación creíble sobre la competencia del participante original.
  - b. Cuando una firma tiene una alta participación de mercado, pero las barreras a la entrada o expansión que la competencia actual o futura enfrenta son pocas, podría no ser un indicio de un poder de mercado duradero.
  - c. Con la evaluación de barreras a la entrada o de expansión, el análisis se debe enfocar en si la competencia actual o futura considera a las barreras a la entrada o de expansión, de manera redituable a la luz de factores como: economías de escala y/o alcance; escasez de recursos naturales; capacidad técnica; inversión

---

<sup>123</sup> El análisis de las barreras a la entrada en el mercado investigado proporciona información acerca de la posible competencia en el mercado relevante.

desmesurada de éstas compañías o la duración; el término y la renovación de contratos existentes; costos de inmersión que no se recuperan al abandonar el mercado; y las disposiciones gubernamentales que puedan limitar el número de participantes en el mercado o imponer costos de aprobación regulatorios sustanciales.

7. Los criterios que suelen usar las agencias de competencia para realizar sus análisis de dominancia/poder sustancial de mercado, incluyen el poder de compra, el acceso a mercados ascendentes/integrados verticalmente, las economías de escala y alcance/efectos de red, la madurez y vitalidad del mercado, el acceso a insumos esenciales, así como los recursos financieros de la compañía y de su competencia.
8. El marco analítico usado para evaluar el poder de mercado es el mismo en pequeñas y/o aisladas economías, pero los factores del mercado pueden resultar en una competencia más limitada, por ejemplo, si una economía está aislada del comercio exterior, los factores relacionados con el comercio exterior pueden arrojar resultados como barreras más altas a la entrada.
9. Es importante la transparencia de las agencias de competencia con respecto al análisis de dominancia/ poder sustancial de mercado, considerado su obligación de proteger la información confidencial.

### **3.3 Marco Multilateral sobre Procedimientos**

Entre las principales preocupaciones de la mayoría de las agencias de competencia se tiene que, en un entorno globalizado, en el cual las empresas operan en más de un país, éstas puedan causar daño a otro mercado independientemente de si tienen una sede en ese lugar, mediante concentraciones o prácticas monopólicas, lo cual es un reto para las agencias de competencia debido a que sus leyes son nacionales. Es por ello que las autoridades de competencia buscan establecer acuerdos bilaterales o multilaterales para poder actuar con esas empresas. Como lo vimos en el capítulo uno, en el caso Wood pulp, en el que al tener Finlandia un Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea se logró sancionar a las empresas colusorias.

El Marco Multilateral sobre Procedimientos (MFP, por sus siglas en inglés), es una forma de armonizar y homologar procedimientos que ayudan con el reto de las leyes nacionales. Fue propuesto en el otoño de 2018, con el fin de promover la aplicación del debido proceso en la investigación y la aplicación de la ley de competencia. La implementación del MFP será mediante el uso de instituciones y procesos establecidos de la RICE, para todos los organismos de competencia nacional, supranacionales y específicos del territorio aduanero de todo el mundo, sean o no miembros de la RICE.

La iniciativa para la creación del MFP fue del Fiscal General Adjunto de la División Antimonopolio, Makan Delrahim, propuesta que dio a conocer en el Consejo de

Relaciones Exteriores y fue aprobada por unanimidad. Las autoridades de competencia de Estados Unidos, Australia, Canadá, Brasil, Singapur, Chile, la Comisión Europea, México, Japón, Reino Unido y Nueva Zelanda fueron las encargadas de la redacción.

Delrahim comentó que dicho marco: “Envía una clara señal de que las agencias de competencia en todo el mundo, a pesar de las diferencias en sus estructuras y procedimientos, así como los sistemas legales en los que operan, están comprometidas con la imparcialidad procesal. (...) el marco (...) sea equivalente en todos los aspectos a los principios del MFP (...) Al combinar sólidos principios sustantivos con mecanismos de revisión significativos, va mucho más allá de lo que las agencias de competencia han hecho antes”.<sup>124</sup>

Con ello, se observará que las políticas y prácticas bien razonadas pueden facilitar el crecimiento económico, el bienestar público, respaldar el comercio internacional y la inversión, elevando los niveles de vida en todas las jurisdicciones.

Entre sus principales objetivos del MFP está fomentar la transparencia y justicia procesal en la aplicación de la Ley Antimonopolio, promoviendo mecanismos de revisión para garantizar que las agencias participantes cumplan con estas normas.

---

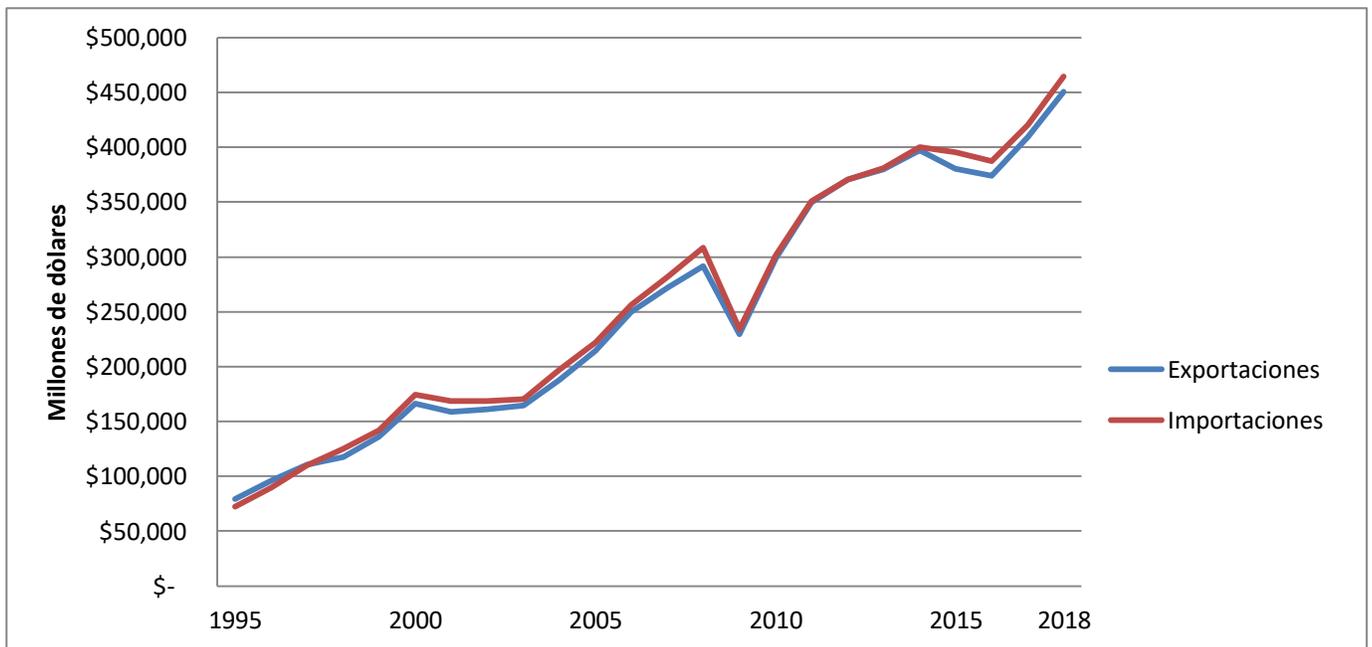
<sup>124</sup> Véase DOJ (2019).

## Capítulo 4. Análisis del Sistema Mexicano

Los crecientes flujos comerciales y de inversión entre países han obligado a diseñar mecanismos de interacción entre ellos. México ha acrecentado su nivel de integración a dichos procesos económicos, gracias a la apertura que ha impulsado durante las últimas tres décadas. Como se muestra en la gráfica 1, su interacción comercial va en aumento, las exportaciones se han quintuplicado y muestran una tendencia al alza al igual que las importaciones.

Los países han desarrollado una complementariedad entre ellos, por lo tanto, entre mayores son los niveles de comercio internacional, mayores serán los flujos de inversión extranjera directa que recibe un país. Siendo la inversión una de las variables principales que ayudan a las empresas transnacionales a ejercer su participación en el mercado nacional, como se señaló en el caso de Standard Oil. El capital extranjero apoya la expansión de las empresas transnacionales, financiándolas y desplazando recursos al exterior.

**Gráfico 1. México: Balanza Comercial (1995-2018)**



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de Información Económica, INEGI, revisado 26 de junio de 2019.

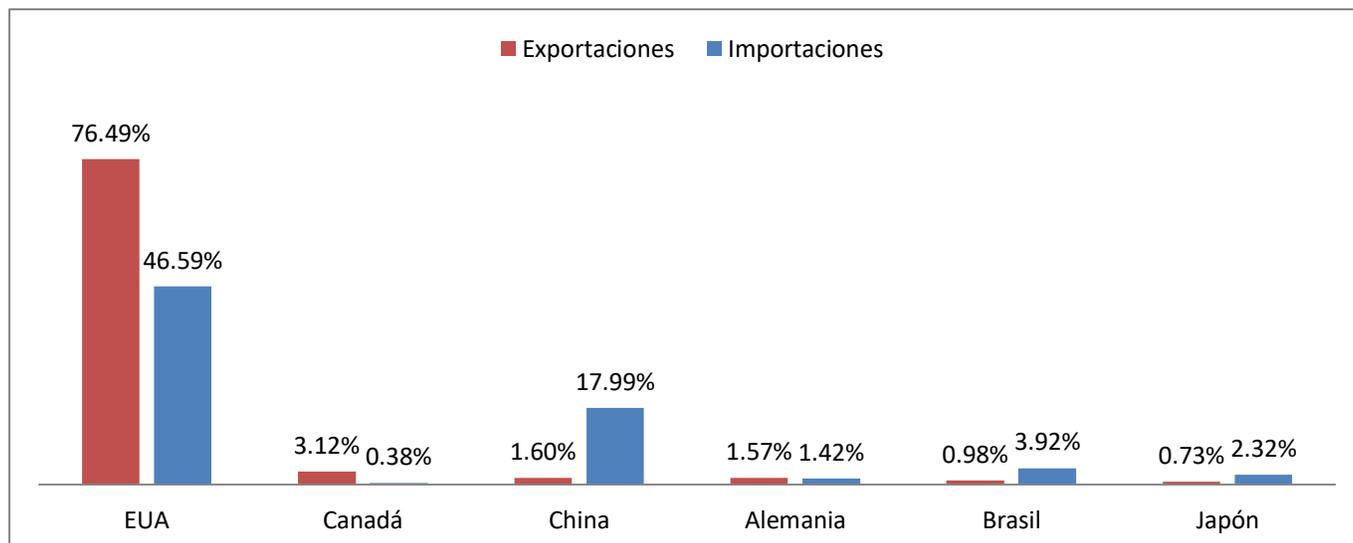
La economía mexicana ha otorgado gran énfasis a la apertura comercial, que incide directamente en la competencia de los mercados, generando efectos como: un aumento en la capacidad de competir de las empresas, a través del acceso a nuevos mercados o a insumos en condiciones más competitivas; permite una oferta más amplia de bienes y servicios; ejerce disciplina sobre los precios

internos y, con ello, sobre los márgenes de ganancia que pudieran tener empresas con poder de mercado; promueve la innovación y el cambio tecnológico; minimiza riesgos de colusión; y en general, producir ganancia al bienestar del consumidor.<sup>125</sup>

Aún con el beneficio de la apertura comercial en los mercados, el impacto del comercio internacional puede generar incentivos hacia la ineficiencia sobre las empresas nacionales que gozan de protección arancelaria o en sectores cuyos bienes y/o servicios no son comerciables internacionalmente, pues tiene menos incentivos a innovar y puede ocasionar restricciones al comercio internacional, así como la creación de barreras a la entrada.

México ha desarrollado actualmente relaciones profundas a través del comercio exterior, primordialmente con los Estados Unidos de América, y en menor medida con China, Canadá, Japón, Alemania y Brasil (Ver gráfico 2).

**Gráfico 2. México: Balanza Comercial (1995-2018)**



Fuente: elaboración propia con datos de Trade Map, revisado 12 de junio de 2019, disponible en: <https://trademap.org/>.

La integración comercial y económica son determinantes fundamentales para las acciones de cooperación internacional de México en cuestiones regulatorias, mediante mecanismos bilaterales, regionales o multilaterales. La apertura

<sup>125</sup> Cofece (2017). Política Comercial con Visión de Competencia. Cuadernos de promoción de principios de Competencia. p. 14, disponible en <https://www.cofece.mx/cofece/images/Promocion/Estudios-y-Publicaciones/Cuaderno-de%20promocion-1-Politica-comercial-con-vision-de-competencia-VF.pdf#pdf>.

comercial con ayuda de la regulación efectiva logra una disminución sustancial en precios y márgenes de ganancias, así como un aumento en la producción.

México tiene una integración estrecha e importante con sus socios comerciales del norte; EUA y Canadá, en especial en los sectores de inversión y flujos comerciales. Además, ha establecido compromisos políticos con el fin de tener una cooperación en materia de competencia económica y regulación que se aplica a diferentes sectores de la economía mexicana. Por ejemplo, en sus negociaciones recientes de un tratado comercial, Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), se incorporaron disposiciones de la CRI, disposiciones de buenas prácticas regulatorias (BPR), como fomento a la transparencia, adopción de estándares internacionales, evaluación de riesgo y promover la cooperación en materia de competencia económica, a través de compartir información, experiencias y puntos de vista en la realización de las teorías del daño.

En este sentido, el alto nivel de cooperación internacional que tiene México es compartido por los órganos reguladores en el país, que tienen y generan una cooperación directa con sus pares en el extranjero, los cuales emprenden acciones bilaterales y multilaterales en temas o sectores específicos. Dicha relación se ha obtenido de MoU's, acuerdos bilaterales, foros y otras herramientas mencionadas en el capítulo dos.

Los acuerdos comerciales de México suelen crear las condiciones que facilitan a los reguladores intercambiar información sobre su proceso regulatorio. La mayoría de los acuerdos impulsan la colaboración para lograr la equivalencia normativa en sus regulaciones técnicas.

En cuanto al ámbito de la ley de competencia económica, se busca una mayor interacción con las agencias de competencia para conocer sus experiencias en ciertos casos, revisar teorías de caso, recomendaciones, entre otras; lo que ayuda a conocer los nuevos campos de investigación que nos ha traído la globalización, como mercados digitales, acuerdos verticales, poder de compra, empresas conjuntas (joint ventures), entre otros.

Al tener un marco regulatorio adecuado, la eliminación de restricciones a la competencia podría generar un impacto económico significativamente positivo en el corto y largo plazo, debido a que una cooperación regulatoria genera beneficios económicos importantes, resultado de la combinación de las actividades complementarias, distribución del riesgo, ahorros en costos, aumentos de inversión, obtención de conocimientos especializados y una innovación rápida.

En este sentido, la autoridad de competencia debe trabajar en coordinación con las autoridades regulatorias, para fortalecer los criterios de competencia en la actuación regulatorias.

#### 4.1 Acuerdos Internacionales

México ha contemplado en la mayoría de sus acuerdos comerciales disposiciones de la CRI y particularmente ha añadido las disposiciones que respaldan las BPR en áreas de política pública, como las de competencia y sectores específicos de bienes y servicios. Desde 1981 hasta 2019, México ha firmado múltiples acuerdos para fomentar la interacción con sus pares, sin embargo, es hasta 1990 que se observa un esquema de las disposiciones de transparencia regulatoria contempladas en los tratados suscritos del país, como se observa en la siguiente tabla.

**Tabla 5. Acuerdos comerciales en los que participa México**

Acuerdo Comercial	Fecha de Firma	Puntos clave
Tratado de Montevideo 1980	22 de marzo de 1981	Acuerdo específico sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)
Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en Desarrollo (GSTP) <sup>126</sup>	19 de abril de 1989	Destaca la importancia de la cooperación económica
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) <sup>127</sup>	01 de enero de 1994	Marco que facilitó el desempeño del Grupo de Trabajo en Materia de Comercio y Competencia
Tratado de Libre Comercio México-Colombia	01 de enero de 1995	Obligaciones en materia de transparencia para el sector automovilístico
Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica	01 de enero de 1995	Obligaciones en materia de transparencia para todas las medidas relativas al comercio de bienes

<sup>126</sup> Para mayor detalle ver UNCTAD (1988). Acuerdo sobre el sistema global de preferencias comerciales entre países en desarrollo, disponible en: [https://unctad.org/es/docs/ditcmisc57\\_sp.pdf](https://unctad.org/es/docs/ditcmisc57_sp.pdf).

<sup>127</sup> Actualmente el T-MEC.

Acuerdo Comercial	Fecha de Firma	Puntos clave
Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua	01 de julio de 1998	Obligaciones en materia de transparencia para el sector de telecomunicaciones
Tratado de Libre Comercio México-Chile <sup>128</sup>	01 de agosto de 1999	Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios en la zona de libre comercio.
Tratado de Libre Comercio México-Israel	01 de julio de 2000	Cooperación (notificaciones, consultas e intercambio de información) y coordinación entre las agencias para la aplicación de las legislaciones sobre competencia de sus respectivos países
Acuerdo Global México- Unión Europea	Octubre de 2000. Actualizado el 21 de abril de 2018.	Fortalecer la cooperación entre ambas economías Apoyar la abogacía por la competencia en cada agencia de competencia
Tratado de Libre Comercio México-Estados de la AELC	01 de julio de 2001	Capítulo sobre competencia en el Tratado de Libre Comercio
Acuerdo de Asociación Económica México- Japón	01 de abril de 2005	Obligaciones en materia de transparencia para todas las medidas relativas al comercio de servicios
MERCOSUR <sup>129</sup>	05 de enero de 2006	Importancia al sector automotriz (aranceles)

<sup>128</sup> Véase Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2019a). Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/chmefta/Text\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/trade/chmefta/Text_s.asp).

<sup>129</sup> Véase Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2019b). MERCOSUR-México, disponible en: [http://www.sice.oas.org/TPD/MER\\_MEX/MER\\_MEX54\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/MER_MEX/MER_MEX54_s.ASP).

Acuerdo Comercial	Fecha de Firma	Puntos clave
Tratado de Libre Comercio México-Bolivia <sup>130</sup>	10 de septiembre de 1994	Cooperación técnica Barreras técnicas al comercio Prácticas desleales de Comercio Internacional
Acuerdo Alianza del Pacífico	Abril de 2011	Plataforma de integración económica y comercial
Tratado de Libre Comercio México-Perú	30 de enero de 2012	Obligaciones en materia de transparencia para el sector financiero
Tratado de Libre Comercio México-Uruguay	15 de julio de 2004. Protocolo adicional el 27 de febrero de 2013	Obligaciones en materia de transparencia para todas las medidas relativas al comercio de bienes
Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua <sup>131</sup>	01 de enero de 2013	Promover condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio Establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional y multilateral
Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico	01 de mayo de 2016	Capítulo horizontal de BPR, coherencia regulatoria Armonización de requisitos legales de suplementos alimenticios

<sup>130</sup> Para mayor detalle ver Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2019c). Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia, disponible en: [http://www.sice.oas.org/Trade/mexbo\\_s/acuerdo.pdf](http://www.sice.oas.org/Trade/mexbo_s/acuerdo.pdf).

<sup>131</sup> Véase Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2019d). Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, disponible en: [http://www.sice.oas.org/Trade/CACM\\_MEX\\_FTA/Text\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/CACM_MEX_FTA/Text_s.asp).

Acuerdo Comercial	Fecha de Firma	Puntos clave
Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CP-TPP) <sup>132</sup>	08 de marzo de 2018	Capítulo de OTC Comercio Transfronterizo de Servicios Comercio Electrónico. Protección al consumidor en línea Política de Competencia, a favor de utilizar sus leyes de competencia para prácticas con efectos extraterritoriales; cooperación entre las agencias de competencia Coherencia Regulatoria
Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)	30 de noviembre de 2018. Falta la aprobación de EUA.	Capítulo XXI, Sobre cooperación internacional e iniciativa a desarrollar la competencia extraterritorial

Fuente: elaboración propia con los Tratados mencionados en la tabla.

Como se ha observado (capítulo dos) la transparencia alienta a los reguladores a realizar consultas en etapas tempranas del proceso de elaboración de reglas, además, en dichos acuerdos comerciales se postulan cláusulas concretas para que los agentes interesados extranjeros se integren a los procesos de participación de los agentes nacionales en igual medida a estos.

<sup>132</sup> Véase Gobierno de México (2018). Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: Capítulo 16. Política de Competencia, disponible en: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86484/16\\_Politica\\_de\\_Competencia.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86484/16_Politica_de_Competencia.pdf); Gobierno de México (2018). Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: Capítulo 10. Comercio Transfronterizo, disponible en: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86478/10\\_Comercio\\_Transfronterizo\\_de\\_Servicios.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86478/10_Comercio_Transfronterizo_de_Servicios.pdf); Gobierno de México (2018). Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: Capítulo 14. Comercio Electrónico, disponible en: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86482/14\\_Comercio\\_Electrónico.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86482/14_Comercio_Electrónico.pdf); Gobierno de México (2018). Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: Capítulo 8. Obstáculos Técnicos, disponible en: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86476/8\\_Obstaculos\\_Técnicos\\_al\\_Comercio.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86476/8_Obstaculos_Técnicos_al_Comercio.pdf); y Gobierno de México (2018). Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: Capítulo 22. Competitividad y Facilitación de Negocios, disponible en: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86490/22\\_Competitividad\\_y\\_Facilitación\\_Negocios.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86490/22_Competitividad_y_Facilitación_Negocios.pdf).

## 4.2 Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)

El T-MEC, proyecto para la sustitución del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que databa de enero de 1994, el actual proyecto fue firmado el 30 de noviembre de 2018 en la Cumbre de Líderes del G20. El T-MEC fue puesto a aprobación con seis acuerdos paralelos, que buscan posicionar a la economía mexicana en la actual coyuntura internacional, fortaleciendo la cooperación internacional en materia económica particularmente en la región norte de América.

El anteproyecto de tratado busca que México sea visto por el mundo como una economía con mayor integración comercial y no una con mayor proteccionismo. Algunas diferencias que podemos apreciar entre el TLCAN y el T-MEC, son:

1. En materia de reglas de origen del sector automotor;
2. Adición de tópicos como comercio electrónico, medio ambiente y PyMES dentro del capítulo del sector laboral;
3. Nuevas disposiciones en materia de propiedad intelectual;
4. Enfatización de la soberanía de los recursos energéticos de México; y
5. Discusión de la duración de las patentes del sector farmacéutico.

Sin embargo, los tres países siguen teniendo en cuenta la importancia de la competencia económica y la cooperación internacional, por dicha razón en el T-MEC, estipulan un capítulo a esos temas, en el cual reconocieron la importancia de las organizaciones multilaterales en este ámbito, en la que se encuentra la RICE.

El capítulo veintiuno<sup>133</sup> del anteproyecto se estipula que cada país debe mantener su ley de competencia, para seguir aboliendo las prácticas anticompetitivas en su territorio y buscar el aumento de la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores en su país respectivo.

Pero al considerar que vivimos en un mundo globalizado, con la existencia de empresas transnacionales, se contempló en el T-MEC que no se debe impedir que cada país aplique su ley de competencia nacional a las conductas anticompetitivas que se lleven a cabo fuera de sus fronteras, siempre y cuando se tenga un nexo correspondiente a su jurisdicción.

En cuanto al tema de cooperación internacional enfocada a la competencia económica se determinó que las partes deben reconocer la importancia de la cooperación y coordinación entre las autoridades de competencia de cada país para fomentar la aplicación de su respectiva ley de competencia efectiva en el área de libre comercio. Por ello las respectivas agencias se comprometen a cooperar en la asistencia de investigación, notificación, consulta e intercambio de información entre ellas.

Además, se estipula que se podía coordinar las investigaciones que plantean un problema común, sin embargo, las leyes y los intereses deben coincidir con

---

<sup>133</sup> Para mayor detalle Véase Government of Canada (2018) A New Canada-United States-Mexico Agreement. Chapter 21: Competition Policy, disponible en: <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/assets/pdfs/agreements-accords/cusma-aceum/r-cusma-21.pdf>.

respecto al privilegio legal y divulgación de secretos comerciales, es decir, las autoridades pueden cooperar en los mecanismos que existen o pueden desarrollarse para resolver el caso de competencia. Con ello también se buscó una cooperación técnica entre las partes, que incluye programas de capacitación.

### **4.3 Importancia de los temas extraterritoriales en México**

El marco jurídico mexicano, como sucede en otros países, permite la utilización de medidas tales como aranceles, cuotas antidumping, cupos y regulaciones técnicas, entre otras. No obstante, en determinadas circunstancias, estos instrumentos podrían utilizarse como medidas para restringir el comercio internacional. Es por ello que su adopción debe estar justificada, en casos concretos y de excepción, por objetivos públicos; de igual forma, considerar en todos los casos los posibles impactos que podrían generar sobre la eficiencia de los mercados.<sup>134</sup>

Desde los inicios de la agencia encargada de los temas de competencia en México, la Cofece<sup>135</sup>, busco una integración con sus pares. En su primer informe anual destacó la necesidad de establecer políticas coordinadas, estandarizar normativa internacional, y estudiar la extraterritorialidad de las leyes de competencia y acuerdos internacionales en materia de competencia, entre otras.<sup>136</sup>

La Ley Federal de Competencia Económica (LFCE) y la Cofece ya estipulaban que la LFCE cubre todos aquellos actos que producen efectos en el territorio nacional (...) evalúa el impacto de la transacción pretendida en el territorio nacional, aunque a veces la determinación del mercado relevante puede incluir elementos de territorios del extranjero. La ley sujeta a sus disposiciones a todos los agentes cuyas acciones tienen impacto en la operación de los mercados en el territorio nacional.<sup>137</sup> Por ejemplo, se podía investigar los efectos que causaba la empresa A, a las dos empresas que eran sus competidoras, en las condiciones que se muestra en la ilustración siguiente:

---

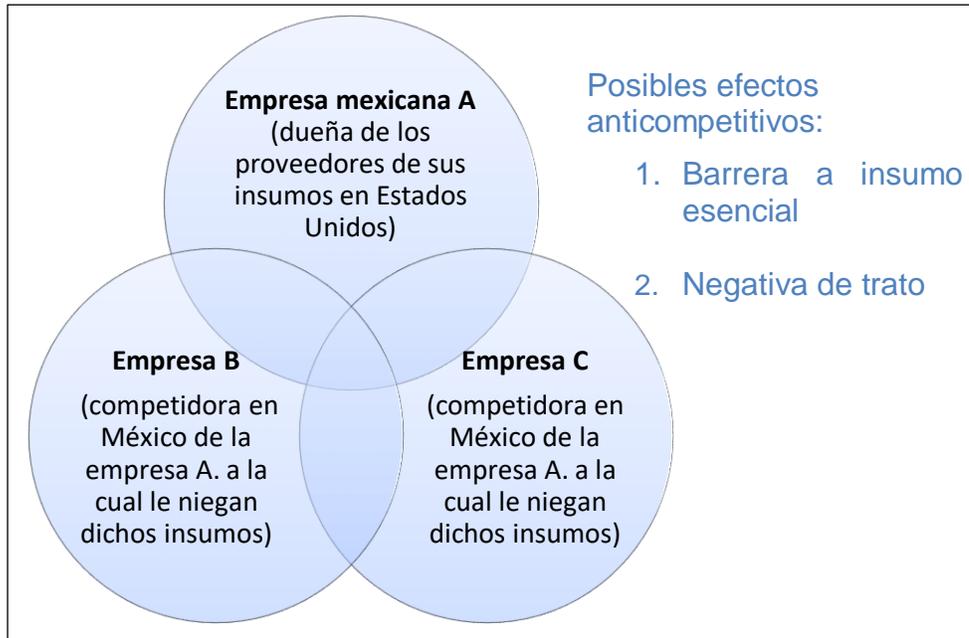
<sup>134</sup> Cofece (2017), p. 14.

<sup>135</sup> En sus inicios la agencia de competencia en México, fue Comisión Federal de Competencia (CFC). Hasta 2013, con la reforma a la LFCE que se le cambia el nombre a Comisión Federal de Competencia Económica.

<sup>136</sup> CFC, 1994. Informe anual de actividades CFC 1993-1994, disponible en <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe9394completo.pdf#pdf>

<sup>137</sup> CFC (1994), p. 21.

#### Ilustración 4. Ejemplo de posibles efectos extraterritoriales.



Fuente: elaboración propia.

Además, la CFC ya trabajaba en la elaboración de una red de contactos internacionales para conocer experiencias y tendencias en la materia, así como trabajar en la prevención de posibles conflictos jurisdiccionales, mediante una política de cooperación y reciprocidad.<sup>138</sup> Con el fin de ayudar a crear una regulación que no restringiera la participación de nuevos competidores, con un marco legal claro y no propenso a la formación de situaciones monopólicas.

Desde sus principios la CFC estuvo a favor de una mayor cooperación internacional, la siguiente tabla recopila los puntos de vista de la agencia de competencia mexicana con respecto al tema de la extraterritorialidad y cooperación internacional.<sup>139</sup>

<sup>138</sup> CFC (1994), p. 35.

<sup>139</sup> Se omite el año de 1993 a 1994 porque ya se dio a conocer sus argumentos.

**Tabla 6. Informes anuales CFC**

Informe anual	Principales argumentos
1994 <sup>140</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Investigación de posibles efectos extraterritoriales. Caso The Thomas Cook Group, Ltd, con Interpayment Services, Ltd.</li> </ol>
1995 <sup>141</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Importancia de las concentraciones y presuntas prácticas monopólicas que tienen efectos en el territorio nacional o proveniente del exterior.</li> <li>2. Concentración como resultado de la globalización en México son:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Fusiones y adquisiciones internacionales con efectos en el territorio nacional, originadas en el extranjero, por la estrategia global de las empresas. Por ejemplo, el caso de Kimberly Clark que adquirió a Scott Paper.</li> </ol> </li> <li>3. Cooperación internacional en materia de competencia económica.</li> <li>4. Firma de acuerdos de Cooperación Técnica.</li> </ol>
1996 <sup>142</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Casos en los cuales los efectos se registraron tanto en el territorio nacional como en otros países, dando lugar a la intervención de la autoridad de competencia respectiva. Fomento a la cooperación para resolver la concentración internacional.</li> <li>2. Cooperación internacional relacionada con los acuerdos de integración regional y con los organismos internacionales en los que México forma parte.</li> </ol>

<sup>140</sup> Véase CFC (1995). Informe Anual 1995, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe9495completo.pdf#pdf>.

<sup>141</sup> Véase CFC (1996a). Informe Anual 1996, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe9596completo.pdf#pdf>.

<sup>142</sup> Véase CFC (1996b). Informe Anual 1996-2, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe19962semcompleto.pdf#pdf>.

Informe anual	Principales argumentos
1996 <sup>143</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Casos en los cuales los efectos se registraron tanto en el territorio nacional como en otros países, dando lugar a la intervención de la autoridad de competencia respectiva. Fomento a la cooperación para resolver la concentración internacional.</li> <li>2. Cooperación internacional relacionada con los acuerdos de integración regional y con los organismos internacionales en los que México forma parte.</li> </ol>
1997 <sup>144</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar tratamientos a las prácticas anticompetitivas transfronterizas, de acuerdo con distintos marcos legales.</li> <li>2. Participar en el Comité sobre Legislación y Política de Competencia de la OCDE.</li> <li>3. Mayor énfasis en la notificación de concentraciones que se realizan en el extranjero, pero tiene efectos en el mercado nacional, por ejemplo, los casos: Motorola y Celcom; Mattel y Tyco; y Dana Corporation y Sealed Power Corporation of Nevada.</li> </ol>
1998 <sup>145</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. De 129 expedientes, 31 de ellos fueron operaciones en el extranjero con efectos en México, es decir, el 24.03% fueron mega concentraciones. <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Concentraciones horizontales como Daimler-Benz México/Chrysler de México; Starwood Hotels/ITT Corp., Productos; Roche/Galeno/ Farmacéuticos Lakeside; y Guinness/ Grand Metropolitan.</li> </ol> </li> <li>2. Adhesión de México a las recomendaciones de la OCDE sobre cooperación en materia de prácticas anticompetitivas que afectan el comercio internacional.</li> </ol>

<sup>143</sup> Véase CFC (1996b). Informe Anual 1996-2, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe19962semcompleto.pdf#pdf>.

<sup>144</sup> Véase CFC (1997). Informe Anual 1997, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe1997completo.pdf#pdf>.

<sup>145</sup> Véase CFC (1998). Informe Anual 1998, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe1998completo.pdf#pdf>.

Informe anual	Principales argumentos
1999 <sup>146</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Un mercado relevante mundial de la concentración, los efectos se darían de manera independiente en los mercados relevantes correspondientes a cada país, entonces la cooperación internacional no incluyó aspectos de coordinación en las posibles soluciones.</li> <li>2. De 121 expedientes, 47 de ellos fueron operaciones en el extranjero con efectos en México, es decir, el 38.84%.</li> </ol>
2000 <sup>147</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Firma del acuerdo entre México y EUA para la aplicación de sus legislaciones de competencia.</li> <li>2. Mecanismos de cooperación sobre competencia en el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.</li> <li>3. Cooperación sobre competencia en el Tratado de Libre Comercio entre México e Israel.</li> </ol>
2001 <sup>148</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. De 242 concentraciones, 73 fueron operaciones en el extranjero con efectos en el país.</li> <li>2. Importancia a concentraciones que afectan múltiples jurisdicciones, colusiones internacionales y a una convergencia de principios de competencia de los distintos países.</li> <li>3. La divergencia entre las leyes de competencia crea un entorno de negocios desfavorables para los inversionistas y exportadores mexicanos.</li> <li>4. Las operación con alcance internacional constituyen un reto mientras las leyes sean nacionales, los mercados se pueden expandir más allá de las fronteras del país. <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Para ayudar a los inversionistas mexicanos la CFC ha intensificó y amplió la cooperación bilateral y multilateral y participa en los esfuerzos internacionales de armonización y convergencia de sistemas.</li> </ol> </li> </ol>

<sup>146</sup> Véase CFC (1999). Informe Anual 1999, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe1999completo.pdf#pdf>.

<sup>147</sup> Véase CFC (2000). Informe Anual 2000, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2000completo.pdf#pdf>.

<sup>148</sup> Véase CFC (2001). Informe Anual 2001, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2001completo.pdf#pdf>.

Informe anual	Principales argumentos
2002 <sup>149</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La CFC atendió 91 concentraciones en las que participaron empresas extranjeras y que tuvieron efectos en México, es decir, 40% menos que en 2001.</li> <li>2. Creación de una convergencia sustancial y voluntaria en los criterios de análisis que aplican las autoridades de competencia.</li> </ol>
2003 <sup>150</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. De 130 casos, 34 casos fueron investigados como casos desarrollados en el extranjero con efectos en México, de los cuales sólo 3 al concluir la investigación se determinó que no tenía efectos en México.</li> <li>2. Participación en el Grupo de Negociaciones sobre la Política de Competencia para el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).</li> <li>3. Participación para elaborar una Ley Tipo para la Defensa de la Competencia.</li> </ol>
2004 <sup>151</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. De 122 casos, 38 casos fueron investigados como casos desarrollados en el extranjero con efectos en México, de los cuales sólo dos al concluir la investigación se determinó que no tenía efectos en México.</li> <li>2. Mayor importancia a los asuntos que involucran diversas jurisdicciones.</li> <li>3. Participación en la RICE, en el GTC, donde se aplicó la legislación de competencia en sectores regulados y desarrollo de capacidades e implementación de la política de competencia.</li> <li>4. Convocante del Grupo sobre Política de Competencia y desregulación del Marco del Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico ( APEC).</li> </ol>

<sup>149</sup> Véase CFC (2002). Informe Anual 2002, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2002completo.pdf#pdf>.

<sup>150</sup> Véase CFC (2003). Informe Anual 2003, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2003completo.pdf#pdf>.

<sup>151</sup> Véase CFC (2004). Informe Anual 2004, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/completo2004.pdf#pdf>.

Informe anual	Principales argumentos
2005 <sup>152</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La CFC participó en la RICE para promover la difusión (Advocacy), cooperación y convergencia internacional de la policía de competencia.</li> <li>2. La RICE ratifica a la CFC como miembro de Grupo Directivo hasta 2007.</li> <li>3. En el APEC, la CFC organizó talleres y seminarios internacionales para las autoridades de las economías miembros.</li> <li>4. De 151 casos, 36 casos fueron investigados como casos desarrollados en el extranjero con efectos en México, de los cuales sólo 6 al concluir la investigación se determinó que no tenía efectos en México.</li> </ol>
2006 <sup>153</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La CFC participó en la RICE en los grupos de trabajo sobre concentraciones, cárteles, política de competencia y relación entre competencia y poder Judicial.</li> <li>2. Intercambio de información internacional sobre casos, experiencias y mejores prácticas.</li> <li>3. Cooperación con la RICE para desarrollar investigación sobre anti-cárteles.</li> <li>4. Fortalecimiento de la abogacía.</li> </ol>
2007 <sup>154</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adopción de los principios y mejores prácticas internacionales en materia de competencia económica.</li> <li>2. Cumplir los compromisos en materia de cooperación, previstos en los Tratados de Libre Comercio (TLC) y los Acuerdos Bilaterales.</li> <li>3. Dar seguimiento a los mecanismos de cooperación y asistencia con autoridades de competencia de otros países.</li> </ol>

<sup>152</sup> Véase CFC (2005). Informe Anual 2005, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2005completo.pdf#pdf>.

<sup>153</sup> Véase CFC (2006). Informe Anual 2006, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2006completo.pdf#pdf>.

<sup>154</sup> Véase CFC (2007). Informe Anual 2007, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2007completo.pdf#pdf>.

Informe anual	Principales argumentos
2008 <sup>155</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Implementación de buenas prácticas en materia de competencia económica.</li> <li>2. Convenios para recibir recursos, asistencia técnica y capacitación especializada en temas de competencia y mercados eficientes, con la OCDE, el Banco Interamericano de Desarrollo, el gobierno del Reino Unido y la Unión Europea.</li> <li>3. Intercambio de información entre autoridades de competencia, por medio de notificaciones informativas o por gestiones relacionadas con diversas investigaciones que involucran a más de un país.</li> </ol>
2009 <sup>156</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cursos y pasantías impartidos por académicos internacionales de renombre o por expertos de autoridades de competencia a servidores públicos.</li> <li>2. Intercambio de información referentes para complementar las resoluciones de la CFC.</li> </ol>
2010 <sup>157</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La CFC tiene facultad para celebrar convenios o acuerdos interinstitucionales en materia de regulación o políticas de competencia y libre competencia.</li> <li>2. Adopción de prácticas internacionales pro-competitivas en la regulación de los gobiernos locales.</li> <li>3. Adopción de principios y mejores prácticas internacionales en materia de competencia económica.</li> <li>4. Suscripción de MoU con el Servicio Antimonopolio de la Federación Rusa.</li> <li>5. Cumplimiento de los programas internacionales de cooperación celebrados con organismos internacionales y otros países.</li> <li>6. Participación activa en foros y organismos internacionales.</li> <li>7. Cooperación técnica internacional.</li> </ol>

<sup>155</sup> Véase CFC (2008). Informe Anual 2008, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2008completo.pdf#pdf>.

<sup>156</sup> Véase CFC (2009). Informe Anual 2009, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2009complet.pdf#pdf>.

<sup>157</sup> Véase CFC (2010). Informe Anual 2010, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informefinal2010.pdf#pdf>.

Informe anual	Principales argumentos
2011 <sup>158</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Intercambio de información entre autoridades de competencia, por medio de notificaciones informativas o consultas sobre diversas investigaciones que involucran a más de un país.</li> <li>2. MoU para la asistencia técnica entre la CFC y el Instituto de Nicaragua.</li> <li>3. Convenio de Cooperación entre el Ministerio de Industrias y Productividad de la República de Ecuador y la CFC.</li> </ol>
2012 <sup>159</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los funcionarios de la CFC participaron en foros organizados por organismos internacionales, como OCDE y RICE.</li> <li>2. CFC promueve mecanismos que permiten la interacción e intercambio de conocimiento técnico y facilitan la aplicación de la ley de competencia.</li> <li>3. Firma del Convenio de Cooperación entre la CFC y la Superintendencia de Industria y Comercio de Colombia.</li> <li>4. Firma del Convenio de Cooperación entre la CFC y la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de la República Dominicana.</li> <li>5. Firma del Convenio con la Superintendencia de Control del poder de Mercado de la República de Ecuador.</li> <li>6. Trabajo con la Cofemer para desarrollar la Manifestación de Impacto Regulatorio (MIR)</li> </ol>

Fuente: elaboración propia con datos de los informes anuales de CFC.

Como se puede observar la CFC le dio una relevancia a los asuntos internacionales, tratando de buscar acuerdos bilaterales y multilaterales, evitando así generar un entorno de incertidumbre para los inversionistas mexicanos, aunado a tratar de armonizar sus leyes de competencia.

Uno de los ejemplos de la cooperación de las autoridades de competencia en temas de extraterritorialidad, se encuentra la fusión ABINVEB (ABI) y Grupo

<sup>158</sup> Véase CFC (2011). Informe Anual 2011, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informefinal2011.pdf#pdf>.

<sup>159</sup> Véase CFC (2012). Informe Anual 2012, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/InformeAnual2012.pdf#pdf>.

Modelo resuelta por la CFC, en dicha investigación se requirió un trabajo coordinado con el DOJ.

En México se autorizó la concentración de manera unánime, pues se consideró que al realizarse la concentración, está no generaría efectos adversos a la competencia y libre concurrencia, ni modificaría la estructura de los mercados en los que participan los agentes, debido a que era una consolidación de acciones, en donde ABI ya contaba con una participación de Grupo Modelo, aunado a que ABI no elabora, distribuye o comercializa sus productos en México, en virtud de que la distribución de los productos de ABI es realizada por Grupo Modelo. Además, la presencia de los productos de ABI en el mercado de cerveza es marginal.<sup>160</sup>

Sin embargo, el acuerdo propuesto entre los agentes económicos se presentó en el Tribunal de Distrito de los EUA para el Distrito de Columbia, en donde después de un análisis realizado por la autoridad de competencia estadounidense, se encontró que dicha fusión dañaría la competencia y elevaría precios a los consumidores<sup>161</sup>, porque ABI vendía casi la mitad de la cerveza comprada en los EUA, además argumentaron que lo que permitía que los precios fueran bajos era la competencia entre los dos agentes que quieren fusionarse, debido a que al fusionarse podían controlar varias partes de la cadena de valor y con ello aumentar su poder sobre los precios.<sup>162</sup>

Por dicha razón, el DOJ decidió desinvertir<sup>163</sup> la cervecería Piedras Negras de Grupo Modelo, las licencias de cervezas de la marca Modelo en EUA, con el fin de que su principal cervecera, Constellation, no fuera dañada, bebido a que ABI y Grupo Modelo eran sus dos principales competidores en este mercado<sup>164</sup>.

De manera general, se presenta la siguiente gráfica en donde se ilustra la tabla anterior, se observa las concentraciones totales en el año (Totales), las concentraciones que se investigaron como casos con posibles efectos en México (Rev. con efectos) y las concentraciones extranjeras con verdaderos efectos en el país (Efectos).

---

<sup>160</sup> Ver Expediente no. CNT-052-2012. <https://www.cofece.mx/CFCResoluciones/docs/Secretaria%20Ejecutiva/V101/203/1693925.pdf#se arch=%20Anheuser-Busch%20InBev>

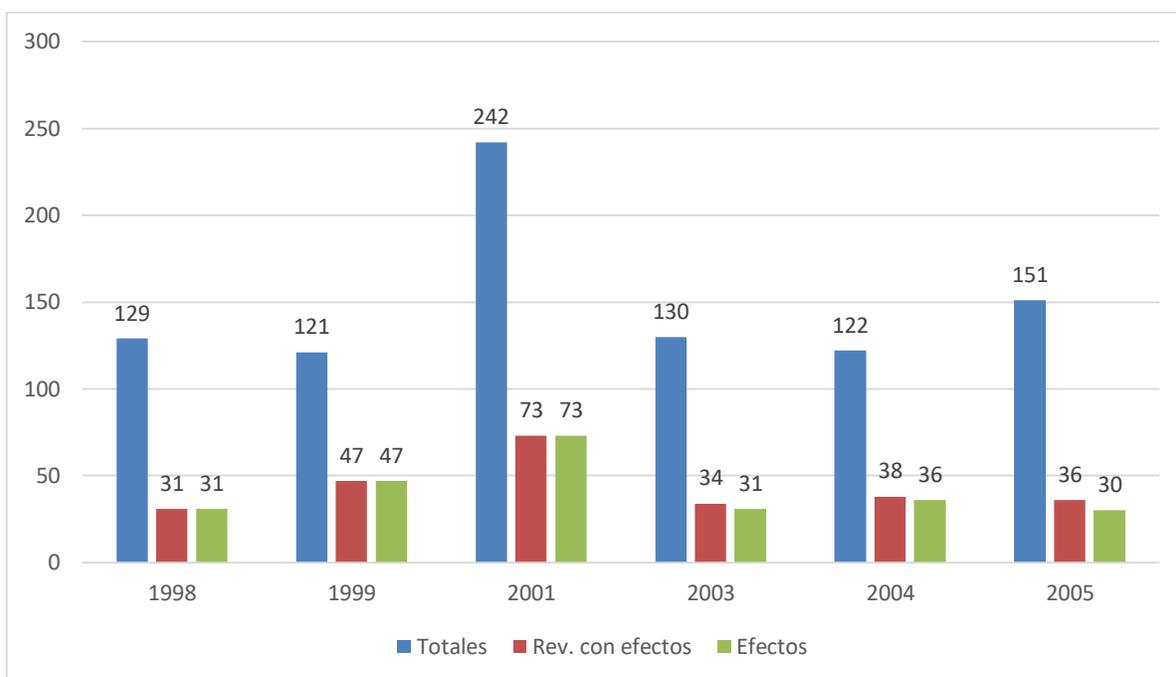
<sup>161</sup> Ver <https://www.justice.gov/opa/pr/justice-department-reaches-settlement-anheuser-busch-inbev-and-grupo-modelo-beer-case>

<sup>162</sup> Ver [https://www.washingtonpost.com/business/economy/justice-department-sues-to-block-anheuser-busch-inbev-merger-with-grupo-modelo/2013/01/31/642d1010-6bc2-11e2-ada0-5ca5fa7ebe79\\_story.html](https://www.washingtonpost.com/business/economy/justice-department-sues-to-block-anheuser-busch-inbev-merger-with-grupo-modelo/2013/01/31/642d1010-6bc2-11e2-ada0-5ca5fa7ebe79_story.html)

<sup>163</sup> Se pidió que los dos agentes económicos cedieran el negocio de Modelo en EU a Constellation o a un comprador alternativo si por alguna razón la transacción con Constellation no se completaba.

<sup>164</sup> Ver <https://www.justice.gov/opa/pr/justice-department-reaches-settlement-anheuser-busch-inbev-and-grupo-modelo-beer-case>

**Gráfica 3. Concentraciones, CFC**



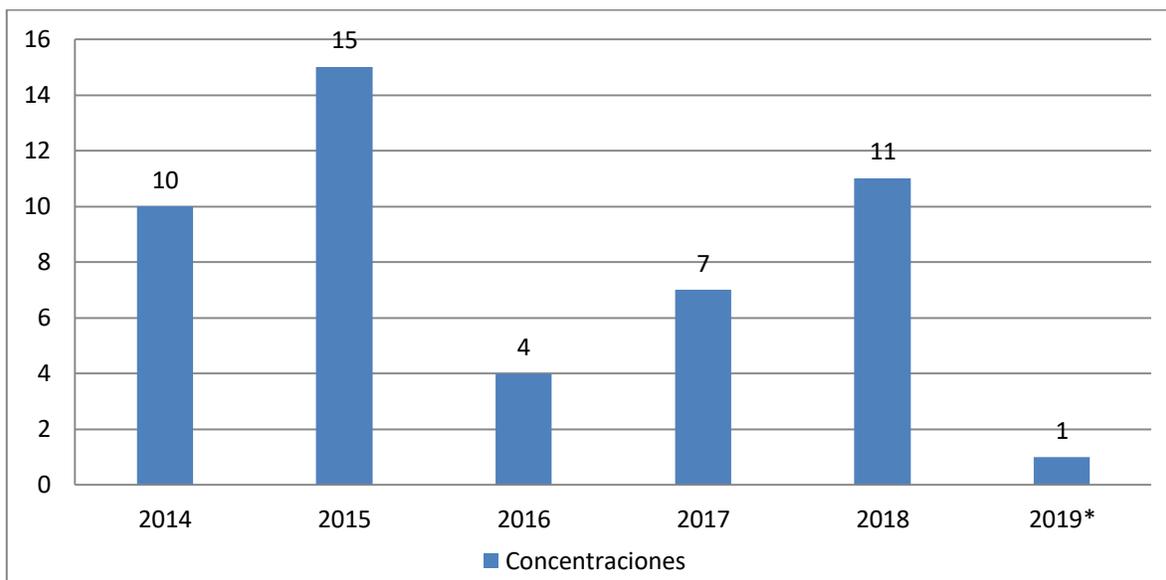
Fuente: elaboración propia con datos de los informes anuales.

Entre los casos con efectos extraterritoriales que han sido atendidos la Cofece se encuentra uno desarrollado en 2014, una concentración entre Continental y Veyance<sup>165</sup>, en el cual se tuvo que colaborar e intercambiar información con la División Antimonopolios del Departamento de Justicia de los EUA y con la Oficina de competencia de Canadá, pues dicha operación creaba efectos en toda la región del TLCAN. Una vez finalizado el análisis de la concentración, se condicionó la operación con el fin de eliminar posibles efectos anticompetitivos. La condición radicó en la venta por parte de los agentes económicos fusionantes de una planta de amortiguadores a sus competidores.

En los años recientes, el número de concentraciones promedio con un enfoque más allá de las fronteras mexicanas (Extensión Geográfica de Mercado), investigadas por la actual comisión de competencia, son ocho, como se puede observar en la gráfica siguiente.

<sup>165</sup> Concentración con número de expediente *CNT-029-2014: GAP (Bermuda) Limited e Invekra, S. A. P. I. de C. V.*

**Gráfica 4. Concentraciones con extensión geográfica de Mercado, Cofece, 2014-2019\***



Fuente: elaboración propia con datos de los informes trimestrales de cada año.

Nota: 2019\* sólo se utilizan los dos primeros trimestres.

En dichas investigaciones se ha utilizado el intercambio de información con diferentes jurisdicciones, la utilización de la cooperación internacional para hablar de temas relevantes para el caso, entre otros.

Como se observa en las gráficas anteriores los casos estudiados bajo un enfoque extraterritorial son menores en la actualidad, sin embargo, debido a la gran apertura comercial se esperaría que los casos de competencia que la Cofece investigue sean más enfocados al contexto internacional y desarrolle una mayor cooperación con las agencias de competencia del mundo.

Sin embargo, a lo largo de la historia de la autoridad de competencia en México, se ha buscado que está desarrolle una cooperación con organismos internacionales para conocer avances o detectar problemas comunes en otras jurisdicciones, que le permita promover la convergencia de instrumentos y mejores prácticas entre las diferentes jurisdicciones en el mundo.

En estos últimos años la comisión de competencia se ha dado a la tarea de posicionarse a nivel mundial entre las mejores autoridades de competencia, además ha participado en diferentes eventos que ayudan a fortalecer sus teorías para resolver los retos que presenta la economía, considerando fomentar la transparencia.<sup>166</sup>

<sup>166</sup> Para mayor detalle ver <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2019/10/3IT2019.pdf#pdf>

Como se analizó en todo el trabajo al vivir en un mundo globalizado, con la existencia de empresas transnacionales, y los crecientes flujos comerciales y de inversión entre países han obligado a estos a crear mecanismos que los ayuden a analizar de diferente forma los mercados geográficos relevantes en cada caso en particular. Por dicha razón, los temas de efectos extraterritoriales se vuelven de suma importancia hoy en día.

Al desarrollar estos temas, las autoridades de competencia son beneficiadas, porque al crear interacción con sus homólogos pueden generar mayor experiencia al analizar los casos, la posibilidad de compartir herramientas y/o información para la investigación y coordinarse para crear acciones conjuntas, por ejemplos, coordinarse para hacer una visita de verificación en diferentes países.

De igual forma, el consumidor es beneficiado porque puede obtener más variedad de productos para escoger y comprar, mayor información de su producto, mejores precios y productos mejor elaborados (mayor innovación entre las empresas competidoras).

#### **4.4 Tratamiento en la actualidad**

Una concentración internacional que permite observar la importancia de los efectos extraterritoriales es la fusión de *Twenty-First Century Fox* (Fox o 21CF) y *The Walt Disney Company* (Disney o TWDC), la cual abarcaba más de una jurisdicción.

En México, ocurrió un debate sobre qué autoridad de competencia era la facultada para analizar el caso. Las autoridades judiciales concluyeron que la operación incluye actividades económicas que pertenecen al ámbito competencial de la Cofece, sin embargo, la totalidad de los elementos de la operación forman parte de los sectores de telecomunicaciones y radiodifusión, en los cuales el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) era la autoridad competente para conocer y resolver esta concentración.

Los mercados relevantes que le compete resolver a la Cofece, fueron:<sup>167</sup>

1. Distribución de películas para su exhibición en salas de cine,
2. Licenciamiento de contenidos audiovisuales para entretenimiento en el hogar en formatos físicos y en formatos digitales para su adquisición y descarga directa,
3. Licenciamiento de música para entretenimiento en el hogar en formato físicos y en formato digital para su adquisición y descarga directa,
4. Licenciamiento de música en medios no digitales,
5. Entretenimiento en vivo,
6. Licenciamiento de derechos de propiedad intelectual para libros y revistas, y
7. Licenciamiento de derechos de propiedad intelectual para el desarrollo de medios interactivos y videojuegos.

---

<sup>167</sup> Ver [caso](#) CNT-126-2018: The Walt Disney Company y Twenty-First Century Fox

La Cofece explico que después de analizar los mercados mencionados, encontraron que había pocas probabilidades de afectar a la competencia, por ello, los siete comisionados aprobaron por unanimidad la transacción.

El IFT es la autoridad competente para tramitar, evaluar y resolver la concentración notificada, toda vez que involucra:

- (i) **Contenidos audiovisuales** (canales de programación, paquetes de canales y programas, que incluye películas y series) **y de audio respecto de los cuales las subsidiarias de TWDC y 21CF otorgan licencias en México**, que constituyen insumos dentro de la cadena de producción de servicios de telecomunicaciones y radiodifusión y que se atribuyen --y explotan a través de servicios de telecomunicaciones - incluyendo las que operan sobre Internet- y radiodifusión.
- (ii) Tiempo o espacio para **mensajes comerciales o publicidad** en canales de programación y por Internet, respecto de los cuales **las subsidiarias de TWDC y 21 CF venden en México**, mismos que se explotan a través de redes y servicios de telecomunicaciones.<sup>168</sup>

Para analizar el caso en México, en términos generales se deben establecer umbrales a partir de los cuales los agentes económicos están obligados a notificar la concentración (art. 86 y 87 de la LFCE). Se debe determinar el mercado relevante, identificar a los principales agentes económicos, los efectos de la concentración en el mercado relevante así como en otros mercados relacionados y la participación de los agentes económicos involucrados y otros agentes que participen directa o indirectamente en el mercado relevante o en mercados relacionados (art. 63 de la LFCE) y considerar indicios de que la concentración es ilícita cuando está resulte en conferir poder sustancial (o aumentarlo), establecer barreras a la entrada y/o genere conductas antimonopólicas (art. 64 de la LFCE).

El IFT analizó diez mercados relevantes. Concluyó que la concentración generaría riesgos significativos para la competencia y libre concurrencia en dos de ellos, debido a que la empresa fusionada pasaría a tener un 40% y 80% del mercado respectivamente:

- 1) Mercado de provisión y licenciamiento de contenido audiovisuales a proveedores del servicio de televisión audio restringido (STAR) en la categoría de programática: “fácticos” (que incluye programas culturales, documentales y realities).

Porque al aceptarse la concentración la empresa fusionada pasaría a tener un 40% del mercado en la oferta y licenciamiento de señales “fácticas”.

- 2) Mercado de provisión y licenciamiento de contenidos audiovisuales a proveedores del servicio de televisión y audio restringidos en la categoría programática: “deportes”.

---

<sup>168</sup> Ver UCE/CNC-001-2008 Walt Disney Company y Twenty-First Century Fox Inc.

Porque al aceptarse la concentración la empresa fusionada pasaría a tener un 80% en este mercado.

Al analizar las actividades en las que coincidían los agentes económicos y pertenecen al ámbito competente del IFT, si se aceptará la concentración implicaría la desaparición de un competidor y un aumento en la participación de otro, es decir, causaría la sustitución de un agente por otro.

Por dicha razón la Autoridad notificó los riesgos a los agentes económicos involucrados en la operación, quienes pudieron presentar una Propuesta de Condiciones, para dar solución a los riesgos que el IFT identificó.

El IFT aceptó las condiciones para realizar la concentración, que consistieron en:

- 1) la venta del canal de televisión restringida Fox Sport, y
- 2) evitar la injerencia de las decisiones entre los directivos de los agentes económicos involucrados en la concentración.

### ***La extraterritorialidad***

La operación fue notificada en veinticinco jurisdicciones, debido a que las dos empresas, Disney y Fox, tienen negocios en casi todo el mundo y sus servicios sobrepasan las fronteras.

A continuación se resumen las resoluciones de cuatro jurisdicciones que resultan relevantes en el análisis de la operación, así como y la cooperación que hubo entre ellas. Las cuatro jurisdicciones que ilustraremos son:

1. México,
2. Brasil (debido a la cooperación internacional que tuvo con nuestro país),
3. Estados Unidos, y
4. Unión Europea (por el antecedente de los casos de efectos extraterritoriales que han estudiado).

Cada autoridad de competencia mencionada analizó la concentración según la determinación propia del mercado relevante, la información con la que contaba y pudo obtener, su experiencia y la cooperación que recibió de otras agencias de competencia económica.

Entre los efectos anticompetitivos que las autoridades de competencia identificaron, se encuentran: una reducción sustancial a la competencia en el mercado de deportes por cable; eliminación de la competencia real y potencial entre los dos agentes económicos; y la posibilidad de un aumento en los precios de la programación de deportes.

Cada autoridad de competencia es responsable de la resolución que emite al finalizar una investigación, sin embargo, las herramientas que utilizan para llegar a una resolución pueden ser a través de una cooperación entre ellas, como algunas de ellas lo dijeron, existió una cooperación entre agencias para determinar el daño que podría ocasionar la fusión entre estos dos agentes económicos. Por dicha razón se presenta un cuadro general de cuáles fueron los mercados relevantes investigados en cada jurisdicción y la decisión que tomaron.

Con lo anterior se puede notar que existen casos que sobre pasan los límites territoriales pero que existen herramientas que ayudan a resolver casos antimonopolios de una forma más homogénea entre las autoridades encargadas en el tema.

La importancia del caso se observó en la cooperación de las autoridades de competencia, debido a que dicha operación se apegó a las mejores prácticas internacionales, porque atendió a problemas particulares de cada país, por ello, la cooperación entre las jurisdicciones para saber cómo actuar fue esencial al resolver la fusión.

Un ejemplo de lo anterior, fue lo comentado por el Comisionado Presidente del IFT, Gabriel Contreras, quien explicó que el instituto estableció comunicación con Estados Unidos, Chile, Brasil y la Unión Europea sobre la información de los agentes económicos involucrados en la concentración “(...) ellos autorizan que podamos compartir su información, la de ellos, con otras autoridades, para contrastar que lo que dice en cada jurisdicción sea efectivamente apegado a la legalidad y con el objeto de que ellos faciliten que pueda ser autorizado (...)”.<sup>169</sup>

---

<sup>169</sup> Ver Cámara de Diputados. (2019). Interrogan diputados a titulares de Cofece e IFT sobre fusión de Disney-Fox, disponible: <http://www5.diputados.gob.mx/index.php/esl/Comunicacion/Boletines/2019/Mayo/29/1731-Interrogan-diputados-a-titulares-de-Cofece-e-IFT-sobre-fusion-de-Disney-Fox>

**Tabla 7. Mercados relevantes y decisiones de cada Autoridad de Competencia**

	México <sup>170</sup>	EUA <sup>171</sup>	Brasil <sup>172</sup>	Unión Europea <sup>173</sup>
<b>Mercado Relevante</b>	<p><u>Mercado relevante 1.</u> Mercado de provisión y licenciamiento de contenido audiovisuales a proveedores del servicio de televisión audio restringido (STAR) en la categoría de programática “fácticos”.</p> <p><u>Mercado relevante 2.</u> Mercado de provisión y licenciamiento de contenidos audiovisuales a proveedores del servicio de televisión y audio restringidos en la categoría programática “deportes”.</p>	<p>Se determinó que la combinación propuesta de dos negocios de deportes para televisión de paga (cable <i>networks</i>), generaría un aumento en la participación del mercado de Fox y pondría en riesgo la competencia directa entre él y sus competidores.</p>	<p>Mercado de canales de deportes por cable, toda vez que ésta incrementaría la probabilidad de que Disney aumente su poder de mercado.</p>	<p>Identificó las actividades duplicadas principalmente en el sector audiovisual:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Producción y distribución de películas para exhibición en cines</li> <li>2. Distribución de contenidos audiovisuales para servicios de televisión</li> <li>3. Concesión de licencias de contenido audiovisual para servicios de televisión</li> <li>4. Suministro mayorista de canales de televisión</li> <li>5. Prestación de servicios audiovisuales minoristas</li> </ol> <p>Se determinó el mercado relevante en la provisión mayorista de canales para televisión de paga, en la categoría de facticos en ocho países de la UE.</p>
<b>Actuación</b>	<p>Mercado relevante 1. Condiciones conductuales</p> <p>Mercado relevante 2. Condiciones estructurales</p>	<p>Desincorporación de activos.</p> <p>Compromisos específicos para garantizar obligaciones de mantener separados e independientes (<i>hold separate y ring-fencing</i>) los activos que deberán desinvertir</p>	<p>Condicionamientos estructurales- Acuerdo de Control de Fusiones (desincorporación de activos)</p>	<p>Negocio de desinversión</p>

<sup>170</sup> Ver UCE/CNC-001-2008 Walt Disney Company y Twenty-First Century Fox Inc.

<sup>171</sup> Ver United States of America v. The Walt Disney Company and Twenty-First Century Fox, Inc. 1:18-cv-05800

<sup>172</sup> Ver 08700.004494/2018-53 Twenty-First Century Fox by The Walt Disney Company

<sup>173</sup> Ver Case M.8785 – The Walt Disney Company / Twenty-First Century Fox

	México	Estados Unidos	Brasil	Unión Europea
Decisión	Autorizada sujeta a condiciones	Autorizada con condiciones	Autorizada bajo condicionamiento	Autorizada con condiciones
Condiciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Venta de Fox Sport</li> <li>* Evitar injerencia entre los directivos de las empresas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Disney debía desprenderse de 22 señales de deportes de Fox en varios mercados locales. Lo anterior, incluyendo todos los activos tangibles o intangibles, necesarios para que sus operaciones sean viables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Venta del canal Fox Sport</li> <li>* Disney se compromete a mantener todos los eventos deportivos ahora distribuidos en Brasil, durante tres años o hasta el final de sus respectivos contratos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Desinversión de las participaciones directas de Disney en varios canales controlados por A+E, un <i>joint venture</i> entre Disney y Hearst.</li> </ul>

Fuente: elaboración propia con información de las resoluciones de cada autoridad de competencia.

## Conclusiones

Las actividades económicas de las empresas a lo largo de los años han trascendido el ámbito nacional, México ha dado una importancia a la apertura comercial, que incide directamente en la competencia de los mercados. A partir del trabajo realizado se observó el énfasis y dinámica de las agencias de competencia por crear guías, lineamientos, han compartido información y en general se han coordinado con sus homólogos para poder combatir las prácticas anticompetitivas que afectan a sus mercados nacionales aun cuando las empresas no pertenecen a su país o el acuerdo ilegal no se ha realizado en su territorio.

Desde una perspectiva teórica e histórica el trabajo en el capítulo uno presenta ejemplos y los principales puntos para formular una investigación de prácticas anticompetitivas que afecta a un mercado nacional sin la necesidad de que la práctica ilegal se haga en el mismo espacio geográfico en el que se ven reflejados los efectos, además, compara las dos principales doctrinas para tratar el tema.

Cumpliendo con el objetivo principal del trabajo, se expusieron ensayos relacionados con los retos que conlleva la aplicación de la política de competencia en el ámbito global, desde las doctrinas para prácticas con efectos extraterritoriales como la cooperación internacional actual entre las autoridades de competencia.

Retomando lo analizado en el capítulo dos, la regulación generalmente proviene de jurisdicciones nacionales e incide en el entorno en que se desenvuelven las empresas, lo que significa que la regulación económica no puede seguir siendo diseñada e implementada de manera aislada, debido a que las empresas actualmente actúan desde un tercer Estado tan eficientemente como si estuvieran establecidas en el territorio nacional al que se dirigen.

Actualmente, la apertura comercial con ayuda de la regulación efectiva logra una disminución sustancial en precios y márgenes de ganancias, así como un aumento en la producción.

Siendo los organismos internacionales, las autoridades de competencia y de regulación los que ayudan a crear iniciativas y establecer dicha regulación, en el capítulo tres, se detalla la importancia de un organismo internacional, en este caso la RICE, porque es un organismo que reúne el mayor número de agencias que participan en temas de competencia económica y de alguna manera atiende el tema de la extraterritorialidad, a través de la aplicación armonizada de procedimientos para alcanzar niveles de colaboración más eficientes que permitan atender los problemas ocasionados por los efectos extraterritoriales de las conductas anticompetitivas de las empresas.

Para enfocar el análisis en nuestro país, en el capítulo cuatro se expone como México busca avanzar en el ámbito de competencia económica al cooperar con diferentes países, a través de MoU's, tratados, entre otros. En cuanto a tratados actualmente se estudia el T-MEC, que también menciona al tema relacionado con la investigación, en donde se estipula que no se debe impedir que cada país (México, EUA y Canadá) aplique su ley de competencia nacional a las conductas

que se lleven a cabo fuera de sus fronteras, siempre y cuando se tenga un efecto a su mercado.

Los principales hallazgos obtenidos de la investigación, fueron los efectos generados por la libre competencia, los cuales son:

1. Aumento en la capacidad de competir de las empresas, a través del acceso a nuevos mercados a insumos en condiciones más competitivas.
2. Oferta más amplia de bienes y servicios.
3. Disciplina sobre los márgenes de ganancia que pudieran tener las empresas con poder de mercado.
4. Promover la innovación y el cambio tecnológico.
5. Minimizar el riesgo de acuerdos colusorios
6. Generar ganancias al bienestar del consumidor.

Explicado lo anterior se aceptó la hipótesis, que estipula la existencia de complicaciones que tienen las autoridades de competencia al analizar conductas ilícitas con efectos extraterritoriales dada la limitación que puedan tener las leyes de competencia nacionales y la poca cooperación que puedan tener con sus homólogos.

Como se analizó en el trabajo se estudiaron dos doctrinas, de los efectos y de la implantación, para conocer la dimensión o herramientas que puede utilizar una autoridad de competencia si utiliza una u otra doctrina.

Una de las maneras para saber cómo resolver estos retos es como se expuso en la investigación, tomar en cuenta las medidas regulatorias, estándares y marcos internacionales de cooperación económica, y los posibles efectos que tengan en terceros países fuera de sus jurisdicción para generar consenso y convergencias con los principios de la política de competencia.

Por la relevancia del trabajo y la dificultad que todavía existe entre los mecanismos utilizados se sugieren acciones que podrían realizar las autoridades de competencia en México para garantizar una coordinación de su investigación:

1. Transparencia de las investigaciones con extensión geográfica de mercado que son analizadas,
2. Mayor cooperación con sus homólogos para el análisis de teorías del daño en casos relacionados con efectos extraterritoriales, y
3. Seguir utilizando las guías y lineamientos de la OCDE y RICE para mejorar la investigación de casos con enfoque multi-jurisdiccional.

En términos económicos, las acciones que se sugieren permitirán, por ejemplo, reducir tiempo y costo en los procesos que llevan las autoridades de competencia, en otras palabras, como lo explica el objetivo de la teoría económica, para maximizar el bienestar de la sociedad se requiere una asignación eficiente de los recursos,

Además, se obtendrá experiencia para seguir estudiando casos con efectos extraterritoriales, con el fin de no permitir que un agente económico tenga un poder de mercado que le permita influir en los precios, o que busque

concentración industrial, o existan externalidades que afecten el bienestar de otros agentes, etc., es decir, que permita corregir las fallas de mercado.

En conclusión, llevar a cabo las recomendaciones señaladas podría incrementar el cumplimiento de los puntos más relevantes para trabajar investigaciones con efectos extraterritoriales usando una doctrina de los efectos y con ello contrarrestar en cierto grado una mala determinación del mercado relevante, generando mejores investigaciones y teorías del daño con ayuda de diferentes experiencias de las autoridades de competencia y con la posibilidad de la utilización de una cooperación simultánea con las agencias que también estén investigando el caso anticompetitivo o estén interesadas en la investigación y tenga experiencia en el sector investigado.

## Bibliografía

1. Ahlström Capital. (n.d). History: Continuing successful industrial and investment business. Recuperado: 06/05/2018, Disponible: Ahlström Capital: <https://www.ahlstromcapital.com/en/company/history>.
2. Alcoa. (2018). Alcoa. Our History. Recuperado 01/02/2018, Disponible en <http://www.alcoa.com/global/en/who-we-are/history/default.asp>.
3. Aluminum Company of America Records, 1857-1992 (bulk 1900-1965), MSS #282, Detre Library and Archives, Heinz History Center, disponible en: [https://historicpittsburgh.org/islandora/object/pitt:US-QQS-mss282/from\\_search/-79#toc](https://historicpittsburgh.org/islandora/object/pitt:US-QQS-mss282/from_search/-79#toc).
4. Barboza Russian, H. H. (2011). "La Cláusula Comercial Norteamericana". *Cuestiones Jurídicas*, vol. 1, 93-111, p. 96.
5. Business Dictionary (2018). Trust Definitions, disponible en: <http://www.businessdictionary.com/definition/trust.html>.
6. BBC Mundo. (2007). Aluminio: la fusión más grande. Recuperado: 16/02/2018, en BBC Mundo.com: [http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid\\_6295000/6295550.stm](http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_6295000/6295550.stm).
7. Block, N., Alcan Incorporated (2017). In The Canadian Encyclopedia, disponible: <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/alcan-aluminium-limited>.
8. Cámara de Diputados. (2019). Interrogan diputados a titulares de Cofece e IFT sobre fusión de Disney-Fox, disponible: <http://www5.diputados.gob.mx/index.php/esl/Comunicacion/Boletines/2019/Mayo/29/1731-Interrogan-diputados-a-titulares-de-Cofece-e-IFT-sobre-fusion-de-Disney-Fox>
9. Cintra, R. (2017, Abril 27). Grupo Portal Marítimo. Recuperado: 29/04/2018, from Wilhelmsen anuncia compra da Drew Marine em um negócio de US\$ 400 milhões.: <http://www.portalmaritimo.com/2017/04/27/wilhelmsen-anuncia-compra-da-drew-marine-em-um-negocio-de-us-400-milhoes/>.
10. Cofece (2016). Guía para la evaluación de la regulación desde la óptica de competencia. Recuperado: 10/05/2019, disponible en: <http://www.cofemer.gob.mx/imagenesUpload/20165271851Guia%20Evaluacion%20Regulacion.pdf>.
11. Cofece (2017). Política Comercial con Visión de Competencia. Cuadernos de promoción de principios de Competencia. p. 14, disponible en <https://www.cofece.mx/cofece/images/Promocion/Estudios-y-Publicaciones/Cuaderno-de%20promocion-1-Politica-comercial-con-vision-de-competencia-VF.pdf#pdf>.
12. Cofemer (2013). Convenio de colaboración celebrado el 23 de septiembre de 2013 entre la Comisión Federal de Mejora Regulatoria y la Comisión Federal de Competencia Económica, disponible en [https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2017/12/convenio\\_mod\\_cofece-cofemer\\_30052016.pdf](https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2017/12/convenio_mod_cofece-cofemer_30052016.pdf).
13. Comisión Europea (2003). PuntoyComa 80, boletín de los traductores españoles, recuperado 06/06/2018, disponible en: [http://ec.europa.eu/translation/bulletins/puntoycoma/80/pyc80\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/translation/bulletins/puntoycoma/80/pyc80_es.pdf).
14. Conamer (2017). COFEMER cumple con procedimiento de Mejora Regulatoria en el Decreto conocido como Ley Fintech. Recuperado: 10/05/2019, disponible en

<https://www.gob.mx/conamer/prensa/la-cofemer-cumple-a-cabalidad-el-procedimiento-de-mejora-regulatoria-establecido-en-la-lfpa?idiom=es>.

15. Concurrences (2018). Glossary of Competition Terms, en Concurrences: Antitrust Publications & Events. Recuperado: 17/01/2018, disponible en: <http://www.concurrences.com/en/competition-law/glossary-of-competition-terms/Extra-territoriality>.
16. CPI. (2018). EE. UU.: FTC seeks to block Wilhelmsen- Drew marine Merger. Competition Policy International, Febrero.
17. DOJ (2015a). ICPAC Final Report, disponible en: <https://www.justice.gov/atr/final-report>,
18. DOJ (2015b). International Competition Policy Advisory Committee, disponible en: <https://www.justice.gov/atr/icpac>.
19. DOJ (2015c). Members of the International Competition Policy Advisory Committee, disponible en: <https://www.justice.gov/atr/members-international-competition-policy-advisory-committee>.
20. DOJ (2019). New Multilateral Framework on Procedures Approved by the International Competition Network, disponible en: <https://www.justice.gov/opa/pr/new-multilateral-framework-procedures-approved-international-competition-network>.
21. García Cano, S. (1998). “La Cooperación Internacional en el ámbito del Derecho Económico: Especial referencia a las relaciones Euroamericanas”. En *La cooperación internacional en el ámbito del derecho de la competencia*. pp. 721-741, Córdoba.
22. García Romero, L. (2012), Teoría General del Proceso. pp. 54-55, disponible en: <https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-17-Teoria-general-del-proceso.pdf>.
23. EcuRed: Enciclopedia cubana (2018a). Bauxita, disponible en: <https://www.ecured.cu/Bauxita>.
24. EcuRed: Enciclopedia cubana (2018b). Alúmina, disponible en: <https://www.ecured.cu/Al%C3%BAmina>.
25. El país (1999). Megafusión en el sector del aluminio, disponible en: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-901843>.
26. El Porvenir (2018) Autoridad atendió 137 asuntos de competencia económica en mayo. Consultado 12/05/2019, disponible en <http://elporvenir.mx/?content=noticia&id=95154>.
27. Encyclopedia of American Industries. (n.d.). Ahlstrom Corporation- Company profile, information, business description, history, background information on Ahlstrom Corporation. Recuperado: 06/08/2018, disponible en: <http://www.referenceforbusiness.com/history2/96/Ahlstrom-Corporation.html>.
28. European Commission. (1999). El Comisario Van Miert acoge con satisfacción la retirada de la propuesta de una empresa en participación entre Kvaerner (Reino Unido/Noruega) y Ahlström (Finlandia). Recuperado: 06/10/2018, en *Eur-Lex Access to European Union Law*: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-99-665\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-99-665_es.htm).

29. Evelyn M. Rusli y Carl Gutierrez. (2007). Rio Tinto Swipes Alcan from Alcoa. Recuperado: 25/02/2018, disponible en Forbes: [https://www.forbes.com/2007/07/12/alcan-rio-closer-markets-equity-cx\\_er\\_cg\\_0712markets31.html#1b2cbd1036a8](https://www.forbes.com/2007/07/12/alcan-rio-closer-markets-equity-cx_er_cg_0712markets31.html#1b2cbd1036a8).
30. Ezrachi, A. (2014). *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*. London: Hart Publishing, pp. 571-580.
31. Federal Trade Commission. (2018). FTC Challenges Wilhelmsen Maritime Services' proposed acquisition of competitor Drew Marina Group. Recuperado: 30/03/2018, de Federal Trade Commission: <https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2018/02/ftc-challenges-wilhelmsen-maritime-services-proposed-acquisition>.
32. Frédéric Jenny Liber Amicorum Vol. 1: Standing up for convergence and relevance in antitrust, Janvier 2019, *Concurrences*, pp. 3-17.
33. Gobierno de México (2018a). Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: Capítulo 8. Obstáculos Técnicos, disponible en: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86476/8.ObstaculosTcnicosalComercio.pdf>.
34. Gobierno de México (2018b). Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: Capítulo 10. Comercio Transfronterizo, disponible en: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86478/10.ComercioTransfronterizodeServicios.pdf>.
35. Gobierno de México (2018c). Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: Capítulo 14. Comercio Electrónico, disponible en: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86482/14.ComercioElectronico.pdf>.
36. Gobierno de México (2018d). Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: Capítulo 16. Política de Competencia, disponible en: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86484/16.PoliticaDeCompetencia.pdf>.
37. Gobierno de México (2018e). Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: Capítulo 22. Competitividad y Facilitación de Negocios, disponible en: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86490/22.CompetitividadyFacilitacionNegocios.pdf>.
38. Government of Canada (2018) A New Canada-United States-Mexico Agreement. Chapter 21: Competition Policy, disponible en: <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/assets/pdfs/agreements-accords/cusma-aceum/r-cusma-21.pdf>.
39. Hovenkamp, H. J. (2017). The Rule of Reason. Faculty Scholarship, 1778. pp. 2-5, disponible en: [http://scholarship.law.upenn.edu/faculty\\_scholarship/1778](http://scholarship.law.upenn.edu/faculty_scholarship/1778).
40. ICN (2013). Anti-Cartel Enforcement Manual Chapter 9: International Cooperation and Information Sharing. p. 7, disponible en [https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/05/CWG\\_ACEMInternationalCooperationInfoSharing.pdf](https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/05/CWG_ACEMInternationalCooperationInfoSharing.pdf).
41. ICN (2016). Merger Remedies Guide. ICN Merger Working Group, disponible en: [https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/05/MWG\\_RemediesGuide.pdf](https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/05/MWG_RemediesGuide.pdf).

42. ICN (2017a). Economist Survey, 2017, disponible en: [https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/10/AEWG\\_EconomistSurvey2017Results.pdf](https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/10/AEWG_EconomistSurvey2017Results.pdf).
43. ICN (2017b). ICN Recommended Practices for Merger. Notification and Review Procedures, disponible en: [https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/09/MWG\\_NPRecPractices2018.pdf](https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/09/MWG_NPRecPractices2018.pdf).
44. ICN (2018a). About: What is the ICN?, disponible en: <https://www.internationalcompetitionnetwork.org/about/>.
45. ICN (2018b). Análisis de dominancia/poder sustancial de mercado de acuerdo con las leyes de competencia sobre conductas unilaterales. Prácticas recomendadas, disponible en: [https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/05/UCWG\\_DomRPsES.pdf](https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/05/UCWG_DomRPsES.pdf).
46. ICN (2018c). Checklist for Efficient and Effective Leniency Programmes, disponible en: [https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/09/CWG\\_LeniencyChecklist.pdf](https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/09/CWG_LeniencyChecklist.pdf).
47. ICN (2018d). ICN Guidance on Investigative Process, disponible en: <https://www.internationalcompetitionnetwork.org/portfolio/guidance-on-investigative-process/>.
48. ICN (2018e). ICN Guiding Principles for Procedural Fairness in Competition Agency Enforcement, disponible en: <https://www.internationalcompetitionnetwork.org/portfolio/guiding-principles-for-procedural-fairness/>.
49. ICN (2018f). Information Sharing Mechanisms, disponible en: <https://www.internationalcompetitionnetwork.org/working-groups/cartel/information-sharing/>.
50. ICN (2018g). Investigation & Enforcement. Anti-cartel Enforcement Manual, disponible en: <https://www.internationalcompetitionnetwork.org/working-groups/cartel/investigation-enforcement/>.
51. Kauffmann, C. y Deputy H. (2018). IRC, a critical pillar of regulatory quality. Recuperado: 26/07/2018, Disponible en OECD Regulatory Policy Division: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tbt\\_e/oecd\\_mar18\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/tbt_e/oecd_mar18_e.pdf).
52. Larson, H. M. (1969), "Contours of change: Standard Oil Company (New Jersey), 1882-1950", *Nebraska Journal of Economics & Business*, 8(3), p. 4.
53. Loves, J. (2016). *La extraterritorialidad en el Derecho de la Competencia Europeo. Una introducción a las doctrinas que permiten imponer sanciones a operadores económicos de terceros Estados*. Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.
54. Motta, M. (2018). *Política de Competencia. Teoría y Práctica*. (J. N. Carmen Praget, Trans.)
55. OCDE. (1993) Glossary of Industrial Organisation Economics and Competition Law. pág. 44. Recuperado: 09/02/2018, disponible en <http://www.oecd.org/regreform/sectors/2376087.pdf>.
56. OCDE (2007). Competition Assessment Toolkit, disponible en: <https://www.oecd.org/daf/competition/assessment-toolkit.htm>.

57. OCDE. (2012a). International Regulatory Co-operation - Better rules of globalisation. Recuperado: 03/07/2018, disponible en: <http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/irc.htm>.
58. OCDE. (2012b). Recomendaciones del Consejo sobre Política y Gobernanza Regulatoria. Recuperado: 30/07/2018, disponible en: <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/Recommendation%20with%20cover%20SP.pdf>.
59. OCDE. (2013). "Trends in international regulatory co-operation". in International Regulatory Co-operation: Addressing Global Challenges, pp. 23-25, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264200463-5-en>.
60. OCDE. (2015). Política y Gobernanza Regulatoria: Cursos sobre análisis de impacto regulatorio. Recuperado: 25/07/2018, disponible en: <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/Politica-y-gobernanza-regulatorias.pdf>.
61. OCDE. (2017). La OCDE inicia los trabajos para la elaboración del Estudio sobre cooperación regulatoria internacional en México. Recuperado: 19/07/2018, disponible en: <http://www.oecd.org/centrodemexico/medios/la-ocde-inicia-los-trabajos-para-la-elaboracion-del-estudio-sobre-cooperacion-regulatoria-internacional-en-mexico.htm>.
62. OCDE (2018), *Estudio de cooperación regulatoria internacional de México*, OECD Publishing, Paris.
63. Otero García-Castrillón, C. (2001). "El alcance extraterritorial del derecho de la competencia y su utilización como medida comercial: La perspectiva estadounidense, comunitaria y española. Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia". (212), pp. 34-56.
64. Regulatory Studies Center, (2016) "Unnecessary regulatory differences between countries persist as lingering barriers to trade even as traditional barriers are declining", Regulatory Cooperation: Lessons & Opportunities. Regulatory Studies Center, The George Washington University, disponible en <https://regulatorystudies.columbian.gwu.edu/us-eu-regulatory-cooperation-lessons-and-opportunities>.
65. REUTERS. (2018, Febrero 23). U.S. sues to stop Norway's Wilhelmsen from buying rival Drew Marine. Recuperado: 28/04/2018, disponible en: <https://www.reuters.com/article/us-drewmarine-m-a-wilhelmsen/u-s-sues-to-stop-norways-wilhelmsen-from-buying-rival-drew-marine-idUSKCN1G71OL>.
66. RICE (2002), Abogacía por la Competencia, Italia, disponible en <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/05/abogacia.pdf>.
67. Romero Fong, E.E., (2015) Sección 3. Manifestación de Impacto Regulatorio en México. Comisión Federal de Mejora Regulatoria. Bogotá, Colombia. Recuperado: 10/05/2019, disponible en <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/MIR-en-Me%CC%81xico.pdf>.
68. Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2019a). Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/chmefta/Text\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/trade/chmefta/Text_s.asp).
69. Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2019b). MERCOSUR-México, disponible en: [http://www.sice.oas.org/TPD/MER\\_MEX/MER\\_MEX54\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/MER_MEX/MER_MEX54_s.ASP).
70. Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2019c). Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia, disponible en: [http://www.sice.oas.org/Trade/mexbo\\_s/acuerdo.pdf](http://www.sice.oas.org/Trade/mexbo_s/acuerdo.pdf).

71. Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2019d). Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, disponible en: [http://www.sice.oas.org/Trade/CACM\\_MEX\\_FTA/Text\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/CACM_MEX_FTA/Text_s.asp).
72. Sklar, M. J. (1988). In *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916: The Market, the Law and Politics*, p. 147. Nueva York, Cambridge University Press.
73. Stuckey, John. A. (1983) "Vertical Integration and Joint Ventures in the Aluminum Industry", pág. 255, *Harvard Economic Studies* 152, Harvard University Press.
74. Sweeney, B. J. (2010). *The Internationalisation of Competition Rules*. Abingdon: Routledge.
75. The Editors of Encyclopaedia Britannica, Alcan Aluminium Limited (2014). In The Encyclopaedia Britannica, Inc., disponible en: <https://www.britannica.com/topic/Alcan-Aluminium-Limited>.
76. The Linux Information Project. (2014). Recuperado: 13/02/2018, disponible en: <http://www.linfo.org/sherman.html>.
77. Trade Map, Recuperado: 12/06/2018, disponible en: <https://trademap.org/>.
78. Treaty establishing the European Economic Community. [https://www.ab.gov.tr/files/ardb/evt/1\\_avrupa\\_birligi/1\\_3\\_antlasmalar/1\\_3\\_1\\_kurucu\\_antlasmalar/1957\\_treaty\\_establishing\\_eec.pdf](https://www.ab.gov.tr/files/ardb/evt/1_avrupa_birligi/1_3_antlasmalar/1_3_1_kurucu_antlasmalar/1957_treaty_establishing_eec.pdf).
79. UNCTAD (1988). Acuerdo sobre el sistema global de preferencias comerciales entre países en desarrollo, disponible en: [https://unctad.org/es/docs/ditcmisc57\\_sp.pdf](https://unctad.org/es/docs/ditcmisc57_sp.pdf).
80. U. S. Code, Title 15, Chapter 1, § 1, disponible en <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/15/1>.
81. Wilhelmsen. (2017). Wilhelmsen adquiere Drew Marine Technical Solutions. Recuperado: 15/04/2018, disponible en: <https://www.wilhelmsen.com/media-news-and-events/press-releases/2017/wilhelmsen-acquires-drew-marine-technical-solutions/>.

## Casos Judiciales

1. *A. Alstrom Osakeyhtiö and others v. Commission of the European Communities* (1988).
2. *United States v. Aluminum Co. of America*, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945)
3. *Standard Oil Co. of New Jersey v. United States*, 221 U.S. 1 (1911)
4. *CNT-029-2014: GAP (Bermuda) Limited e Invekra, S. A. P. I. de C. V.*
5. *CNT-126-2018: The Walt Disney Company y Twenty-First Century Fox.*
6. *UCE/CNC-001-2008 Walt Disney Company y Twenty-First Century Fox Inc.*

7. 08700.004494/2018-53 *Twenty-First Century Fox by The Walt Disney Company*
8. *United States of America v. The Walt Disney Company and Twenty-First Century Fox, Inc. 1:18-cv-05800*
9. *Case M.8785 – The Walt Disney Company / Twenty-First Century Fox*

## Informes

1. CFC (1994). Informe anual de actividades CFC 1993-1994. disponible en <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe9394completo.pdf#pdf>.
2. CFC (1995). Informe Anual 1995, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe9495completo.pdf#pdf>.
3. CFC (1996a). Informe Anual 1996, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe9596completo.pdf#pdf>.
4. CFC (1996b). Informe Anual 1996-2, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe19962semcompleto.pdf#pdf>.
5. CFC (1997). Informe Anual 1997, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe1997completo.pdf#pdf>.
6. CFC (1998). Informe Anual 1998, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe1998completo.pdf#pdf>.
7. CFC (1999). Informe Anual 1999, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe1999completo.pdf#pdf>.
8. CFC (2000). Informe Anual 2000, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2000completo.pdf#pdf>.
9. CFC (2001). Informe Anual 2001, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2001completo.pdf#pdf>.
10. CFC (2002). Informe Anual 2002, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2002completo.pdf#pdf>.
11. CFC (2003). Informe Anual 2003, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2003completo.pdf#pdf>.
12. CFC (2004). Informe Anual 2004, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/completo2004.pdf#pdf>.
13. CFC (2005). Informe Anual 2005, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2005completo.pdf#pdf>.
14. CFC (2006). Informe Anual 2006, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2006completo.pdf#pdf>.

15. CFC (2007). Informe Anual 2007, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2007completo.pdf#pdf>.
16. CFC (2008). Informe Anual 2008, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2008completo.pdf#pdf>.
17. CFC (2009). Informe Anual 2009, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe2009complet.pdf#pdf>.
18. CFC (2010). Informe Anual 2010, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informefinal2010.pdf#pdf>.
19. CFC (2011). Informe Anual 2011, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informefinal2011.pdf#pdf>.
20. CFC (2012). Informe Anual 2012, disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/InformeAnual2012.pdf#pdf>.