



TRIBUNAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA
COMUNITAT VALENCIANA

GUIA INFORMATIVA SOBRE LA COMPETENCIA

GUÍA INFORMATIVA SOBRE LA COMPETENCIA

**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
DE LA COMUNITAT VALENCIANA**

PRESENTACIÓN **9**

I.- INTRODUCCIÓN **13**

1. El sistema constitucional de economía de mercado..... 15
2. El sistema nacional de defensa de la competencia..... 16
3. El Tribunal de Defensa de la Competencia de la Comunitat Valenciana..... 18

II.- LAS EMPRESAS **21**

1. Concepto de empresa..... 23
2. Conductas con posible relevancia a efectos de competencia..... 24
 - 2.1. Prácticas colusorias..... 24
 - 2.2. Abuso de posición de dominio..... 29
 - 2.3. Competencia desleal..... 34
 - 2.4. Conductas exentas..... 36
 - 2.5. Conductas de menor importancia..... 40
3. Operaciones de concentración empresarial..... 42

4. Actuación y obligaciones de las empresas.....	43
4.1. Sobre las conductas. El sistema de autoevaluación.....	43
4.2. Sobre las concentraciones empresariales.....	50
4.3. De las Asociaciones empresariales.....	53
5. Consecuencias de la inobservancia.....	56
5.1. Cuadro de infracciones y sanciones.....	57
5.2. El procedimiento de clemencia.....	58
5.3. La terminación convencional.....	60
III.- LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS	63
1. La administración pública y la competencia.....	65
2. La administración pública como regulador.....	67
2.1. Una regulación procompetitiva.....	67
2.2. Principios para una regulación eficiente.....	70
2.3. La autoevaluación del impacto normativo.....	71

2.4. Las autoridades de competencia y las administraciones públicas.....	74
3. La administración pública como operador económico.....	76
IV.- LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	79
1. La importancia de la política de la competencia.....	81
2. Los beneficios de la competencia para consumidores y usuarios.....	83
ANEXOS	87
1. La denuncia.....	89
2. El programa de clemencia.....	91
3. Normativa y enlaces de interés.....	93
3.1. Ámbito europeo.....	93
3.2. Ámbito nacional.....	94
3.3. Ámbito autonómico.....	94
3.4. Enlaces de interés.....	95
4. Glosario.....	96

PRESENTACIÓN

PRESENTACIÓN

La promoción de la competencia es una de las principales funciones que tiene encomendadas el Tribunal de Defensa de la Competencia de la Comunitat Valenciana (TDCCV), función que abarca un amplio abanico de posibles actuaciones que se orientan a conseguir, como principal objetivo, divulgar y fomentar una adecuada cultura de la competencia que facilite el buen funcionamiento de los mercados y el conocimiento, tanto por los operadores económicos, las administraciones públicas y los consumidores y usuarios de la normativa de competencia.

En este contexto se enmarca la iniciativa de publicar una “Guía Informativa sobre la Competencia”, que tiene como principal objetivo facilitar la comprensión del marco de actuación derivado de la normativa sobre competencia que deben observar, tanto los operadores económicos como las administraciones públicas, y que deriva en beneficios importantes para consumidores y usuarios.

En estos últimos tiempos han visto la luz diversas guías elaboradas por diferentes autoridades de la competencia, tanto de carácter autonómico como nacional, tratando, o bien los aspectos de la regulación y el impacto que sobre la competencia tiene la actuación de la administración pública, o bien las actuaciones de las asociaciones empresariales y de las empresas como agentes del mercado.

En este caso el TDCCV ha querido abarcar en un solo texto ambos enfoques, incorporando, además, un apartado dedicado a “Consumidores y Usuarios” como destinatarios últimos y principales beneficiarios de una adecuada y eficaz política de defensa de la competencia.

PRESENTACIÓN

El TDCCV ha querido facilitar, con este enfoque, una visión sencilla desde todos los ámbitos afectados por la política de defensa de la competencia, con un lenguaje asequible para no iniciados o expertos y con una estructura de fácil consulta que sirva de guía para avanzar en la cultura de la competencia.

Se ha estructurado en cuatro apartados. Un primer apartado a modo de introducción, en la que se explica el anclaje constitucional, el sistema español de defensa de la competencia y la autoridad autonómica de defensa de la competencia: el Tribunal de Defensa de la Competencia de la Comunitat Valenciana. Un segundo apartado para el tratamiento de las empresas y las asociaciones empresariales. Un tercer apartado que trata de las administraciones públicas. Y, un cuarto apartado en el que se resumen los beneficios de la política de competencia para los consumidores y usuarios.

Se completa la guía con cuatro anexos dedicados a facilitar información sobre la presentación de denuncias, el programa de clemencia, normativa y enlaces de interés, y un breve glosario de términos.

I. INTRODUCCIÓN

I. INTRODUCCIÓN

1.- EL SISTEMA CONSTITUCIONAL DE ECONOMÍA DE MERCADO.

El artículo 38 de la Constitución Española reconoce el principio de libertad de empresa en el marco de una economía de mercado y encomienda a los poderes públicos la tarea de defender y garantizar su ejercicio.

La competencia entre las empresas es uno de los pilares fundamentales sobre los que se asienta una economía de mercado porque disciplina la actuación de las empresas, reasignando los recursos productivos en favor de los operadores más eficientes, fomenta las técnicas más innovadoras, impulsando la creación de empleo de calidad, y beneficia a los consumidores al facilitar la obtención de más cantidad de productos y servicios a mejores precios.

La política de competencia es, por lo tanto, un instrumento básico para proteger el principio constitucional de la libertad de empresa.

I. INTRODUCCIÓN

2.- EL SISTEMA NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA.

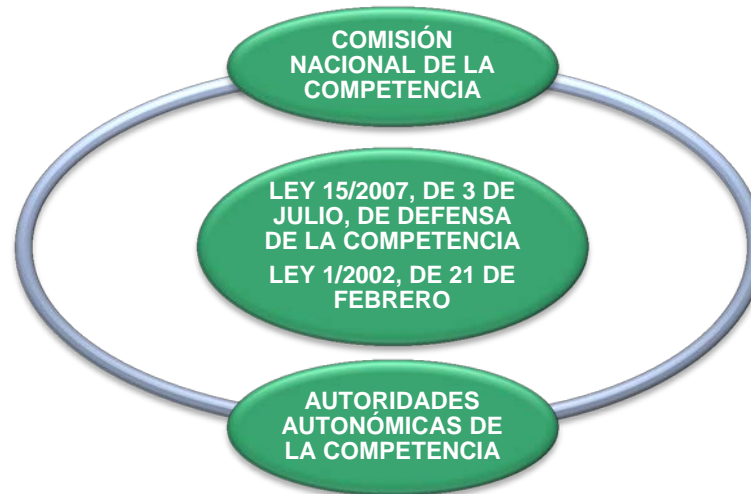
La actuación de los poderes públicos tiene un importante impacto en el funcionamiento de los mercados a través de los diferentes instrumentos que conforman la política de competencia, bien con intervenciones ex-ante, a través de la regulación, la promoción de la competencia, o el control de concentraciones o bien con intervenciones ex-post, como la desregulación o la actuación sancionadora.



I. INTRODUCCIÓN

La estructura de la política de competencia en España parte de la aplicación de un mismo instrumento jurídico, la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), y su desarrollo reglamentario, el R.D. 261/2008, de 22 de febrero, que aplican todas las autoridades nacionales de competencia, tanto en el ámbito estatal, la CNC (Comisión Nacional de la Competencia), como en su ámbito territorial las autoridades autonómicas.

La Ley 1/2002, de 21 de febrero, atendiendo básicamente a los efectos en el mercado de la conducta analizada, determina la asignación de los asuntos entre las diferentes autoridades de competencia (nacional o autonómica).

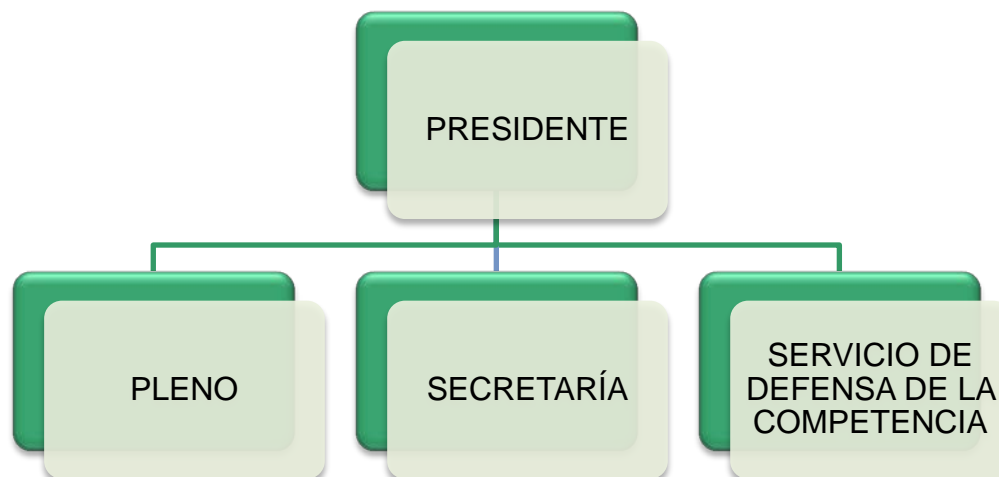


I. INTRODUCCIÓN

3.- EL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DE LA CV.

El Tribunal de Defensa de la Competencia de la Comunitat Valenciana, creado por el artículo 119 de la Ley 14/2005, de 23 de diciembre, de la Generalitat (modificado por el artículo 55 de la Ley 16/2008, de 22 de diciembre), es el organismo autónomo que en el ámbito de la Comunitat Valenciana ejerce la competencia sancionadora, el asesoramiento y la promoción en materia de defensa de la competencia.

Se organiza sobre la siguiente estructura:



I. INTRODUCCIÓN

Y tiene las siguientes funciones:

COMPETENCIA SANCIONADORA

- En relación a las conductas colusorias (art.1), abuso de posición de dominio (art. 2) y actos de competencia desleal con afectación al interés público (art.3) cuyos efectos no trasciendan el ámbito autonómico.

PROMOCION DE LA COMPETENCIA

- Difusión de la cultura de la competencia. Función consultiva en relación a la competencia, de promoción de la competencia entre los operadores económicos y de asesoramiento y propuesta en materia de regulación a la Administración.

AYUDAS PÚBLICAS

- Análisis y elaboración de informes sobre las ayudas públicas concedidas en su ámbito territorial .

AMICUS CURIAE

- Presentación, por propia iniciativa o a instancia del juzgado de lo mercantil, de información u observaciones escritas o verbales relativas a la aplicación de los artículos 1 (conductas colusorias) y 2 (abuso de posición dominante) de la Ley.

LEGITIMACIÓN CONTENCIOSO-ADMINISTRATIVA

- Impugnación de actos y disposiciones generales de rango inferior a la ley de las Administraciones Públicas autonómicas o locales de su territorio sujetos a Derecho Administrativo de los que se deriven obstáculos al mantenimiento efectivo de la competencia.

INFORMES PRECEPTIVOS

- Supuestos de concentración empresarial (2ª fase) que puedan alterar la competencia efectiva con una incidencia especial en el ámbito de la Comunitat Valenciana.
- Supuestos de conductas prohibidas por los artículos 1,2 y 3 de la LDC u 81 y 82 del Tratado CE que afectando a un ámbito superior al supraautonómico, incidan de forma significativa en el territorio de la Comunitat Valenciana.

FUNCIÓN ARBITRAL

- En su respectivo ámbito, función arbitral de derecho o de equidad, de acuerdo con la Ley 60/2003, de Arbitraje.

II. LAS EMPRESAS

II. LAS EMPRESAS

1.- CONCEPTO DE EMPRESA.

En el ámbito del Derecho de Defensa de la Competencia el concepto de empresa adquiere un sentido amplio y funcional, comprendiendo cualquier entidad que desarrolla algún tipo de actividad económica, independientemente del estatuto jurídico de dicha entidad y de su modo de financiación.

Así, pueden reunir la condición de empresa, las sociedades mercantiles o civiles, las cooperativas agrícolas, las asociaciones empresariales, los colegios profesionales, los empresarios individuales e incluso las administraciones públicas y los sindicatos.

Este concepto amplio y funcional, de origen jurisprudencial, queda recogido en la Ley 15/2007 (Disposición Adicional cuarta)

“A efectos de lo previsto en esta Ley, se entiende por empresa cualquier persona o entidad que ejerza una actividad económica, con independencia del estatuto jurídico de dicha entidad y de su modo de financiación.”

II. LAS EMPRESAS

2.- CONDUCTAS CON POSIBLE RELEVANCIA A EFECTOS DE COMPETENCIA.

2.1.- PRÁCTICAS COLUSORIAS

La competencia exige que cada empresa actúe de manera autónoma en el mercado, rivalizando en la obtención de los clientes y las normas de competencia prohíben las conductas en las que los operadores económicos sustituyen esta actuación autónoma e independiente por una actuación que responde a un previo acuerdo, concertación o coordinación sobre aspectos básicos de la actividad empresarial como el precio, la producción, o la política comercial. Son las denominadas prácticas ó conductas colusorias.

“Art. 1 LDC. Conductas colusorias.

1. Se prohíbe todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional y, en particular, los que consistan en:

a) La fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio.

b) La limitación o el control de la producción, la distribución, el desarrollo técnico o las inversiones.

II. LAS EMPRESAS

c) El reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento.

d) La aplicación, en las relaciones comerciales o de servicio, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que coloquen a unos competidores en situación desventajosa frente a otros.

e) La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o con arreglo a los usos de comercio, no guarden relación con el objeto de tales contratos.

2. Son nulos de pleno derecho los acuerdos, decisiones y recomendaciones que, estando prohibidos en virtud de lo dispuesto en el apartado 1, no estén amparados por las exenciones previstas en la presente Ley.

3. La prohibición del apartado 1 no se aplicará a los acuerdos, decisiones, recomendaciones y prácticas que contribuyan a mejorar la producción o la comercialización y distribución de bienes y servicios o a promover el progreso técnico o económico, sin que sea necesaria decisión previa alguna a tal efecto, siempre que:

a) Permitan a los consumidores o usuarios participar de forma equitativa de sus ventajas.

b) No impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para la consecución de aquellos objetivos, y

c) No consientan a las empresas partícipes la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos o servicios contemplados.

II. LAS EMPRESAS

4. La prohibición del apartado 1 no se aplicará a los acuerdos, decisiones, o recomendaciones colectivas, o prácticas concertadas o conscientemente paralelas que cumplan las disposiciones establecidas en los Reglamentos Comunitarios relativos a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos, decisiones de asociaciones de empresa y prácticas concertadas, incluso cuando las correspondientes conductas no puedan afectar al comercio entre los Estados miembros de la UE.

5. Asimismo, el Gobierno podrá declarar mediante Real Decreto la aplicación del apartado 3 del presente artículo a determinadas categorías de conductas, previo informe del Consejo de Defensa de la Competencia y de la Comisión Nacional de la Competencia.”

El artículo 1 de la Ley 15/2007 prohíbe estas conductas, especialmente cuando se dan entre competidores en un mismo mercado (colusión de tipo horizontal) y el objeto de la concertación es la fijación de precios, de cuotas de producción o venta, reparto de mercados o clientes, incluidas las pujas fraudulentas o la restricción de importaciones o exportaciones.

Ante estos supuestos especialmente graves (los llamados cárteles) la LDC responde con la mayor contundencia y contempla procedimientos para favorecer su detección y represión, o la incentivación de la colaboración de los propios integrantes de dichos acuerdos.

II. LAS EMPRESAS

A continuación, a modo de ejemplo, se relacionan algunos de los casos más recientes abordados por autoridades de competencia relativos a conductas colusorias prohibidas por el artículo 1 de la LDC.

AUTORIDAD	FECHA RESOLUCIÓN	RESUMEN
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	14/10/2009 (EXPTE S/0053/08)	Declara que la difusión de varias notas de prensa que trasladan la idea de que próximos incrementos de precios serán inevitables debido al aumento de costes de materias primas constituye una conducta prohibida por el artículo 1 de la LDC. Se sanciona a diversas asociaciones del sector alimentario de ámbito nacional.
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	21/1/2010 (EXPTE S/0084/08)	Declara la existencia y funcionamiento de un cartel de empresas activas en el mercado español para la puesta en práctica de una política comercial común basada en reducir el tamaño de sus envases manteniendo constantes los precios.
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	12/11/2009 (EXPTE S/0037/08)	Se sanciona a varias empresas aseguradoras por haber acordado un precio mínimo en el seguro decenal de daños a la edificación.
TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DE LA COMUNITAT VALENCIANA	14/1/2010 (EXPTE SAN 1/2009)	Se declara que determinadas cláusulas, primando la antigüedad y restringiendo los tipos de atracción y su ubicación incluidas en los pliegos utilizados por la asociación provincial de industriales feriantes de Valencia restringen el acceso al mercado y el ejercicio de la actividad, constituyendo una conducta prohibida por el artículo 1.
AUTORIDAD CATALANA DE LA COMPETENCIA	20/5/2010 (EXPTE 6/2009)	Declara que las declaraciones efectuadas por parte de los órganos del colegio oficial de protésicos dentales de Cataluña desaconsejando la importación o subcontratación de prótesis dentales de países comunitarios es una recomendación colectiva prohibida por el artículo 1.

II. LAS EMPRESAS

AUTORIDAD	FECHA RESOLUCIÓN	RESUMEN
TRIBUNAL GALLEGO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA	3/11/2009 (EXPTE S4/2008)	Declara la existencia de una recomendación colectiva de aumento de precio del pan, efectuada por representantes de la federación gallega de asociaciones provinciales de fabricantes de pan, prohibida por el artículo 1 de la ley de defensa de la competencia.
AGENCIA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DE ANDALUCÍA	6/6/2010 (EXPTE	Declara la comisión de una conducta prohibida por el colegio notarial de Andalucía al adoptar acuerdos sobre turno de reparto de los notarios.
TRIBUNAL VASCO DE LA COMPETENCIA	24/11/2009 (EXPTE 11/2009)	Declara la existencia de un acuerdo para fijar los días de apertura en domingo y festivos en Vizcaya y acepta, por terminación convencional, los compromisos presentados por las empresas responsables.
TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DE LA COMUNIDAD DE MADRID	25/3/2010 (EXPTE 22/2008)	Declara que AGRUCOM incurrió en una conducta colusoria al realizar una recomendación de precios a sus asociados.
TRIBUNAL PARA LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA DE CASTILLA Y LEÓN	8/10/2009 (EXPTE SAN/03/2008)	Declara que el acuerdo de la Asociación de Marmolistas de Valladolid y la empresa NECRÓPOLIS de Valladolid, S.A. constituye una conducta prohibida por el artículo 1 de la ley de defensa de la competencia.

II. LAS EMPRESAS

2.2.- ABUSO DE POSICIÓN DE DOMINIO.

No sólo la actuación coordinada de varios operadores puede producir daños y/o amenazar la competencia. Determinadas actuaciones, como la imposición de precios o de condiciones comerciales, la imposición de restricciones a la producción o comercialización, las negativas de suministro o la discriminación respecto a otros operadores, realizadas por determinados operadores -aquéllos que se sitúan en una posición de dominio en un mercado-, pueden causar serios perjuicios a la competencia y son, en consecuencia, prohibidos por la LDC de acuerdo a su artículo 2, como un abuso de esa posición de dominio.

“Art.2 LDC. Abuso de posición dominante.

1. Queda prohibida la explotación abusiva por una o varias empresas de su posición de dominio en todo o en parte del mercado nacional.

2. El abuso podrá consistir, en particular, en:

a) La imposición, de forma directa o indirecta, de precios u otras condiciones comerciales o de servicios no equitativos.

b) La limitación de la producción, la distribución o el desarrollo técnico en perjuicio injustificado de las empresas o de los consumidores.

c) La negativa injustificada a satisfacer las demandas de compra de productos o de prestación de servicios.

II. LAS EMPRESAS

d) *La aplicación, en las relaciones comerciales o de servicios, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que coloque a unos competidores en situación desventajosa frente a otros.*

e) *La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o con arreglo a los usos de comercio no guarden relación con el objeto de dichos contratos.*

3. *La prohibición prevista en el presente artículo se aplicará en los casos en los que la posición de dominio en el mercado de una o varias empresas haya sido establecida por disposición legal.”*

Son dos, por tanto, los elementos que han de valorarse para analizar si existe abuso de posición de dominio. En primer lugar que la empresa esté en una situación dominante y, además, como segunda condición, que utilice esa situación ventajosa para actuar, en perjuicio de la competencia, imponiendo condiciones que supongan el abuso de dicha posición.

La posición de dominio o dominancia se ha definido como la situación de poder económico en que se encuentra una empresa que le permite impedir que haya una competencia efectiva en el mercado de referencia, confiriéndole la posibilidad de comportarse con un grado apreciable de independencia frente a sus competidores, sus clientes y finalmente, los consumidores.

II. LAS EMPRESAS

Para analizar si una empresa ostenta una situación de posición de dominio, habitualmente se considera que por encima del 40% de cuota de mercado puede existir dicha posición de dominio, aunque tener una elevada cuota de mercado no lleva automáticamente a ostentar dicha posición; es necesario, en el análisis, tener en cuenta las condiciones del mercado de referencia y, en especial, la dinámica del mercado y el grado de diferenciación de los productos.

La posición de dominio no está prohibida como tal, sí su abuso; y para analizar si se produce la actuación abusiva de una empresa en dominancia el test para su comprobación es el de “la justificación objetiva”.

Si no hay una justificación objetiva razonable de la conducta restrictiva de la empresa en situación de posición de dominio se aplicará la prohibición del artículo 2 de la LDC y dicha conducta será ilegal y sancionable.

II. LAS EMPRESAS

Serán abusivas, pues, las restricciones de la competencia hechas desde una posición de dominio que no sean razonables por carecer de una justificación capaz de ser aceptada como tal por el ordenamiento jurídico-económico. Del mismo modo, la lesión de los intereses económicos de clientes, proveedores y consumidores producida desde una posición de dominio requerirá, para ser calificada como explotación abusiva de dicha posición, un elemento de carencia de justificación, que cabrá ver allí donde el ejercicio por la empresa dominante de su especial libertad económica deje de acomodarse, sin razón reconocible como tal, al que llevaría a cabo en una situación de competencia efectiva.

Es importante saber que una empresa en posición dominante en un mercado, no sólo tiene prohibido abusar en dicho mercado, sino también en otros mercados relacionados con éste, aunque en dichos mercados no tenga dominancia (se denomina abuso en mercados conexos) y, así mismo, que una empresa dominante tiene, a efectos de competencia, una especial responsabilidad en mantener unas condiciones no distorsionadas de la competencia en dicho mercado, especialmente cuanto más débil sea la misma, por ejemplo en mercados de reciente liberalización.

A continuación, a modo de ejemplo, se relacionan algunos de los casos más recientes abordados por autoridades de competencia relativos al abuso de posición de dominio prohibido por el artículo 2 de la LDC.

II. LAS EMPRESAS

AUTORIDAD	FECHA RESOLUCIÓN	RESUMEN
TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DE LA COMUNITAT VALENCIANA	11/9/2009 (EXPTE SAN 1/2008)	Declara la actuación restrictiva de la mercantil GAS NATURAL CEGAS, S.A. desde su posición de dominio en relación con la solicitud de conexión de la empresa IBERDROLA a su red de distribución de gas, limitando y retrasando su acceso al mercado, así como una conducta discriminatoria que favorece a empresas del grupo GAS NATURAL.
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	26/3/2009 (EXPTE 638/08)	Declara acreditado un abuso de posición de dominio consistente en la negativa de GAS NATURAL DISTRIBUCIÓN SDG a permitir las conexiones solicitadas por GAS ALICANTE a sus redes de distribución en los municipios de Albaterra y Elda.
TRIBUNAL VASCO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA	11/2/2010 (EXPTE 09/2009)	Declara que la Federación de Caza de Euskadi ha incurrido en una infracción contraria al artículo 2 de Ley 15/2007, consistente en la práctica de obligar a los solicitantes de una licencia federativa de caza de adherirse al seguro obligatorio colectivo contratado, denegando la posibilidad de que dichos solicitantes aporten su seguro individual aun cuando éste garantice las mismas coberturas.
TRIBUNAL VASCO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA	20/1/2010 (EXPTE 08/2009)	Declara que Continental Automotive Spain S.A. incurre en abuso de posición de dominio al negar e impedir de manera injustificada a TALLERES SCALEXTRIC, S.L. el acceso a la formación que por disposición reglamentaria debe realizar cada tres años para obtener la autorización administrativa requerida para actuar en el mercado relativo a la instalación, reparación y control de tacógrafos analógicos.

II. LAS EMPRESAS

2.3. COMPETENCIA DESLEAL.

El artículo 3 de la LDC recoge como conducta prohibida aquellos actos de competencia desleal que por falsear la libre competencia afecten al interés público. La nota que caracteriza esta prohibición es, por tanto, que los actos desleales cometidos tengan una dimensión tal que falseen el libre juego de la competencia y que trasciendan el ámbito privado para adquirir una relevancia que las haga merecedoras de protección pública.

“Art.3 LDC. Falseamiento de la libre competencia por actos desleales.

La Comisión Nacional de la Competencia o los órganos competentes de las Comunidades Autónomas conocerán en los términos que la presente Ley establece para las conductas prohibidas, de los actos de competencia desleal que por falsear la libre competencia afecten al interés público”.

Las dos características que deben cumplir las conductas, a efectos de la aplicación de la LDC son, que estén tipificados como actos de competencia desleal y, además, que tengan una trascendencia que supere el ámbito de lo privado y afecte al interés público cuando falsean significativamente la competencia en el mercado.

II. LAS EMPRESAS

A continuación se citan dos ejemplos de actuación de la CNC sobre competencia desleal prohibida por el art.3 de la LDC.

AUTORIDAD	FECHA RESOLUCIÓN	RESUMEN
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	7/4/2003 (EXPTE 535/02)	Declara que la obtención por el Ayuntamiento de Benasque del encargo de la ejecución del proyecto del ÁREA FLUVIAL 2 mediante la presentación de su oferta económica de forma verbal, fuera de plazo y una vez conocida la de su único competidor, así como el incumplimiento de la obligación de separación jurídica de las actividades de generación y distribución eléctrica, constituye un falseamiento de la competencia por actos desleales.
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	4/9/2008 (EXPTE S/0015/07)	Se declara que la fundación ONCE se ha valido de su privilegiada participación en los procesos de adjudicación de planes de accesibilidad para favorecer a las empresas de su división empresarial, lo que constituyen actos de competencia desleal con entidad suficiente para afectar al interés público; no obstante se archiva por prescripción.

II. LAS EMPRESAS

2.4. CONDUCTAS EXENTAS.

A) Por ley

La defensa de la competencia y de la libertad de empresa que consagra en el artículo 38 de la Constitución Española no es un derecho absoluto y debe cohabitar con la protección y defensa de otro buen número de intereses públicos, contemplados asimismo en la Constitución, razón por la que la LDC incorpora la llamada exención legal de las conductas prohibidas realizadas por operadores.

“Art. 4 LDC. Conductas exentas por Ley.

- 1. Sin perjuicio de la eventual aplicación de las disposiciones comunitarias en materia de defensa de la competencia, las prohibiciones del presente capítulo, no se aplicarán a las conductas que resulten de la aplicación de una ley.*
- 2. Las prohibiciones del presente capítulo se aplicarán a las situaciones de restricción de competencia que se deriven del ejercicio de otras potestades administrativas o sean causadas por la actuación de los poderes públicos o las empresas públicas sin dicho amparo legal.”*

II. LAS EMPRESAS

La evolución jurisprudencial en la interpretación de este precepto ha ido perfilando el ámbito posible de exención, concluyendo que, para poder considerar exenta una conducta prohibida en aplicación de este artículo, la ley en cuestión ha de autorizar directamente una conducta que, por sí misma, estaría incurso en las prohibiciones de la LDC.

A continuación se citan dos sentencias del Tribunal Supremo que abordan esta cuestión.

TRIBUNAL	FECHA SENTENCIA	RESUMEN
TRIBUNAL SUPREMO	4/11/2008 (R5837/2005)	La cláusula del artículo 2 de la Ley de Defensa de la Competencia* debe entenderse, por el contrario, como una previsión legal que autoriza a una conducta que, por sí misma, estaría incurso en las prohibiciones del artículo 1 de la Ley. *Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia con idéntica redacción al actual artículo 4.1., aunque limitado a las conductas colusorias.
TRIBUNAL SUPREMO	26/4/2010 (R3359/2007)	Por lo que respecta a la cláusula estipulada en el artículo 2 de la Ley de Defensa de la Competencia*, también se ha pronunciado esta Sala estableciendo que no puede equipararse con una simple previsión o habilitación legal para actuar en beneficio de una Administración Pública o entidad de carácter público. Ello supondría, precisamente, el exceptuarlas de manera genérica del sometimiento al derecho de la competencia pues, por principio, las administraciones públicas o entidades que ejercen poder público sólo actúan en ejercicio de potestades atribuidas por la Ley. La cláusula del artículo 2 de la Ley de Defensa de la Competencia debe entenderse, por el contrario, como una previsión legal que autoriza a una conducta que, por sí misma, estaría incurso en las prohibiciones del artículo 1 de la Ley. *Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia con idéntica redacción al actual artículo 4.1., aunque limitado a las conductas colusorias.

II. LAS EMPRESAS

B) Por reglamento

Vienen contempladas en los Reglamentos de Exención por Categorías que aprueba el Gobierno o la Comisión Europea en función de la experiencia sobre determinadas categorías de conductas que han demostrado su eficiencia. (Ver los reglamentos citados en el apartado 4.1 de la presente guía)

C) Por ser conductas eficientes

Son aquellas conductas colusorias que teniendo efectos negativos sobre la competencia presentan ventajas, en términos de eficiencia de los mercados, compensando la conducta anticompetitiva. De acuerdo con lo establecido en el apartado 3 del artículo 1 de la LDC, no serán prohibidas aquellas conductas colusorias que contribuyan a mejorar la producción o la comercialización y distribución de bienes y servicios o a promover el progreso técnico o económico, siempre que: (i) permitan a los consumidores o usuarios participar de forma equitativa de sus ventajas, (ii) no impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para la consecución de aquellos objetivos y (iii) no consientan a las empresas partícipes la posibilidad de eliminar competencia respecto de una parte sustancial de los productos o servicios contemplados.

II. LAS EMPRESAS

Se presentan a continuación algunos supuestos en los que, en el ámbito de las ya extinguidas autorizaciones singulares, se analizó la concurrencia de estos requisitos exigidos por el artículo 3.1.

AUTORIDAD	FECHA RESOLUCIÓN	RESUMEN
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	3/8/2007 (EXPTE A368/07)	Concede el TDC Autorización Singular para que las entidades participantes en Sistema 4B puedan fijar una tasa de intercambio multilateral para las operaciones diferentes de la retirada de efectivo con tarjetas de débito y de crédito en cajeros pertenecientes a la red Telebanco 4B, hasta la entrada en vigor de la LDC 15/2007 de 3 de julio, quedando dicha autorización sujeta a las condiciones del artículo 4 de la Ley.
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	2/8/2007 (EXPTE A365/07)	Solicitud de autorización singular por dos empresas para realizar un acuerdo de empresa en participación o "joint venture", mediante la cual las dos empresas pretenden consolidar sus actividades de producción industrial y comercialización de piensos para animales en las Islas Baleares, centralizándolas en la planta de una de ellas y cerrando la de otra.
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	30/5/2006 (EXPTE A354/05)	Autoriza el sistema de interlineado entre dos mercantiles en la línea marítima Algeciras-Ceuta. Otorga la autorización por tres años desde la fecha de la Resolución, quedando sujeta al régimen general de la LDC.

II. LAS EMPRESAS

2.5. CONDUCTAS DE MENOR IMPORTANCIA.

La LDC establece que las prohibiciones de los artículos 1, 2 y 3 no se aplicarán a aquellas conductas que por su escasa importancia no sean capaces de afectar significativamente a la competencia. Y los artículos 1, 2 y 3 del Reglamento de Defensa de la Competencia (RD 2610/2008, de 22 de febrero. BOE 50 de 27 de febrero) determinan los criterios para su delimitación, sin que sea necesaria, al igual que en el caso de las conductas exentas, una previa declaración al efecto.

“Art. 5 LDC. Conductas de menor importancia

Las prohibiciones recogidas en los artículos 1 a 3 de la presente Ley no se aplicarán a aquellas conductas que, por su escasa importancia, no sean capaces de afectar de manera significativa a la competencia. Reglamentariamente se determinarán los criterios para la delimitación de las conductas de menor importancia, atendiendo, entre otros, a la cuota de mercado.”

II. LAS EMPRESAS

CONDUCTAS DE MENOR IMPORTANCIA

- Conductas entre empresas competidoras, reales o potenciales, con una cuota conjunta no superior al 10% de los mercados relevantes
- Conductas entre empresas no competidoras, reales o potenciales, cuando la cuota de cada una no sea superior al 15% de los mercados relevantes
- Conductas entre empresas con una cuota individual no superior al 10% en cada uno de los mercados relevantes, cuando no se pueda determinar si se trata de competidores o no
- Efectos restrictivos de redes paralelas de venta: máximo 5% de cuota del mercado

CONDUCTAS EXCLUIDAS DEL CONCEPTO DE MENOR IMPORTANCIA, CON INDEPENDENCIA DE LAS CUOTAS

- La fijación de precios de venta a terceros
- La limitación de la producción o de las ventas
- El reparto de mercados o clientes, incluidas las pujas fraudulentas
- Las restricciones verticales no exentas
- Conductas desarrolladas por empresas titulares o beneficiarias de derechos exclusivos

II. LAS EMPRESAS

3.- OPERACIONES DE CONCENTRACIÓN EMPRESARIAL.

Las operaciones de concentración empresarial en muchos casos son positivas, al permitir el desarrollo de nuevos productos de manera más eficiente o su producción y comercialización a menores costes, con las ganancias en eficiencia y mayor competitividad que de ello resulta; sin embargo, en determinados supuestos pueden suponer un riesgo para la competencia cuando el resultado de las mismas es la creación o el refuerzo de una situación de dominancia. Por esa razón la legislación de competencia contempla un control preventivo de determinadas concentraciones, control que puede llevar, eventualmente, al sometimiento de la aprobación de la operación de concentración a determinadas condiciones o, incluso, a la prohibición de realizar la operación proyectada.

Las concentraciones económicas vienen reguladas en los artículos 7 y siguientes de la LDC. Podemos afirmar que una concentración se produce cuando tiene lugar un cambio estable del control de la totalidad o parte de una o varias empresas como consecuencia de alguno de los siguientes supuestos:

- La fusión de dos o más empresas anteriormente independientes.
- La adquisición por una empresa del control sobre la totalidad o parte de una o varias empresas.
- La creación de una empresa en participación y, en general, la adquisición del control conjunto sobre una o varias empresas, cuando éstas desempeñan de forma permanente las funciones de una entidad económica autónoma.

II. LAS EMPRESAS

4.- ACTUACIÓN Y OBLIGACIONES DE LAS EMPRESAS.

4.1. SOBRE LAS CONDUCTAS. EL SISTEMA DE AUTOEVALUACIÓN.

La Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, ha sustituido el sistema de autorizaciones singulares para las conductas colusorias, previsto en la Ley anterior, por un sistema de excepción legal recogido en el artículo 1.3

La nueva Ley de Defensa de la Competencia contempla un sistema de autoevaluación a realizar por parte de las empresas y operadores económicos del encaje y adecuación a la Ley 15/2007 de sus acuerdos, decisiones y prácticas con trascendencia económica.

El análisis de una conducta para determinar si cumple con los requisitos de exención debe llevarse a cabo por las empresas mediante el sistema de autoevaluación.

II. LAS EMPRESAS

Para poder analizar correctamente los acuerdos, decisiones y prácticas a la luz de este nuevo sistema de autoevaluación, la LDC (art. 1.4) remite a los Reglamentos Comunitarios, entre los que pueden citarse:

REGLAMENTO (UE) No 330/2010 DE LA COMISIÓN de 20 de abril de 2010 relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas (DOUE L102 de 23.4.2010).

REGLAMENTO (UE) No 461/2010 DE LA COMISIÓN de 27 de mayo de 2010 relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión.

Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos de motor. (DOUE L 129 de 28.5.2010).

REGLAMENTO (UE) No 1218/2010 DE LA COMISIÓN de 14 de diciembre de 2010 relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos de especialización (DOUE L 335 de 18.12.2010).

REGLAMENTO (UE) No 2217/2010 DE LA COMISIÓN de 14 de diciembre de 2010 relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos de investigación y desarrollo (DOUE L 335 de 18.12.2010).

II. LAS EMPRESAS

Además, también rigen en este ámbito:

REGLAMENTO DEL GOBIERNO DE ESPAÑA relativo a la exención de determinadas categorías de acuerdos de intercambio de información sobre morosidad. (Real Decreto 602/2006, de 19 de mayo. BOE 31-0-2006).

REGLAMENTO (CE) Nº 772/2004 DE LA COMISIÓN de 27 de abril de 2004 relativo a la exención de determinadas categorías de acuerdos de transferencia de tecnología. (DOUE L 123/11 de 27.4.2004).

REGLAMENTO (CE) nº 358/2003 DE LA COMISION, de 27 de febrero de 2003, relativo a la exención de categorías de acuerdos, decisiones y prácticas concertadas en el sector de los seguros. (DOUE L 53 de 28.2.2003).

A continuación se apuntan algunos criterios básicos para realizar la autoevaluación ya que no es posible extraer una relación exhaustiva de las conductas exentas.

A) Las restricciones verticales

Aquellas restricciones que se dan en una relación contractual, acuerdo o práctica concertada entre empresas que operan en diferentes niveles de la cadena de producción o distribución y que afecta a las condiciones de compra, venta o reventa de determinados bienes o servicios.

II. LAS EMPRESAS

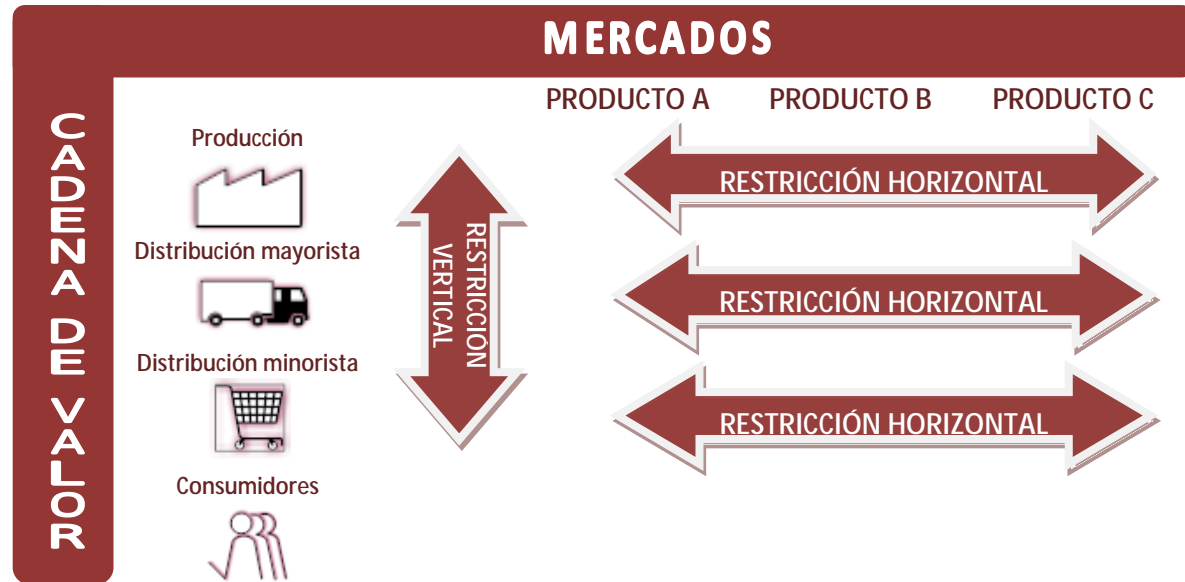
RESTRICCIONES EXENTAS EN ACUERDOS VERTICALES

- Acuerdos o prácticas concertadas entre empresas no competidoras que no superen cada una de ellas el 30% de los mercados de referencia del acuerdo
- Acuerdos no recíprocos entre competidores :
 - proveedor fabricante/distribuidor y comprador distribuidor.
 - proveedor de servicios en distintos niveles y comprador que opera en el nivel minorista
- Precios de venta máximos o recomendaciones
- Restricciones a las ventas activas en distribución exclusiva
- Restricciones a la venta a usuarios finales al comprador que opera al por mayor
- Restricción a la venta de componentes a clientes para fabricar los mismos productos que el proveedor.
- Cláusula de no competencia superior a cinco años cuando el comprador opera desde terrenos o locales del proveedor.
- Cláusula de no competencia limitada a un año para productos que compitan con los contractuales, en el local donde se haya operado y sea indispensable para proteger conocimientos técnicos.

RESTRICCIONES NO EXENTAS EN ACUERDOS VERTICALES

- Establecimiento de precios fijos o mínimos
- Restricción territorial a las ventas
- Restricción de ventas activas o pasivas en distribución selectiva al por menor
- Restricción de suministros cruzados en distribución selectiva
- Restricción que limita la posibilidad del proveedor de componentes de venderlos como piezas sueltas a usuarios finales o talleres de reparación
- Cualquier cláusula de no competencia de duración superior a cinco años.
- Cualquier cláusula que prohíba al comprador fabricar, comprar, vender o revender, tras la expiración del acuerdo.
- Prohibición directa o indirecta de vender marcas competidoras en distribución selectiva

II. LAS EMPRESAS



B) Las restricciones horizontales

Aquellas restricciones que se dan en una relación contractual, acuerdo o práctica concertada entre empresas competidoras que operan en un mismo nivel de la cadena de producción o distribución y que pueden afectar a la determinación de precios, al reparto de mercado, o al poder de mercado que como resultante del mismo, produzca efectos negativos para la competencia en lo relativo a precios, producción, innovación o variedad y calidad de los productos.

II. LAS EMPRESAS

RESTRICCIONES EXENTAS EN ACUERDOS HORIZONTALES

- Acuerdos de especialización unilateral, recíproca y de producción común entre empresas cuya cuota combinada de mercado no exceda del 20% de cualquier mercado de referencia.
- Cesión de derechos de propiedad intelectual o de concesión de licencias accesorios de un acuerdo de especialización.
- Acuerdos de compra o suministros exclusivos o de distribución conjunta accesorios de un acuerdo de especialización.
- Acuerdos de I+ D en común de productos o procedimientos y de la explotación en común durante siete años de los resultados entre empresas que, siendo competidoras, no tengan una cuota combinada superior al 25% del mercado de referencia.

RESTRICCIONES NO EXENTAS EN ACUERDOS HORIZONTALES (*)

- La fijación de precios a terceros, salvo en distribución conjunta.
- La limitación de la producción o de las ventas, salvo excepciones.
- El reparto de mercados o clientes.
- Restricción de las partes para la realización de actividades de investigación de manera independiente.

• (*) Para más detalle, consultar artículo 4 del Rgto (UE) 1218/2010 y artículo 5 del Rgto (UE) 1217/2010

II. LAS EMPRESAS

También puede resultar útil, a efectos de la autoevaluación, consultar las directrices publicadas por la Comisión Europea en forma de Comunicaciones sobre los criterios utilizados para el análisis de casos:

- Directrices relativas a las restricciones verticales (DOUE C 130 de 19.5.2010).
- Directrices relativas a acuerdos de cooperación horizontal (DOUE C 11 de 14.1.2011).
- Directrices relativas a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado (DOUE C 101 de 27.4.2004).



II. LAS EMPRESAS

4.2. SOBRE LAS CONCENTRACIONES EMPRESARIALES.

La LDC obliga a notificar a la Comisión Nacional de la Competencia una concentración empresarial, antes de su ejecución, cuando se cumpla, al menos, una de las condiciones siguientes:

- Que se adquiriera o se incremente en más de un 30% la cuota del mercado relevante en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo.

Quedan exentas aquellas en las que el volumen de negocios global en España de la sociedad adquirida o de los activos adquiridos en el último ejercicio contable no supere la cantidad de 10 millones de euros, siempre y cuando los partícipes no tengan una cuota individual o conjunta igual o superior al 50 por ciento en cualquiera de los mercados afectados, en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo.

- Que el volumen de negocios en el ámbito nacional del conjunto de los partícipes supere en el último ejercicio contable la cantidad de 240 millones de euros, siempre que al menos dos de ellos realicen individualmente en España un volumen de negocios superior a 60 millones de euros.

Una concentración deberá notificarse ante la Comisión Europea cuando cumpla acumulativamente las siguientes circunstancias:

II. LAS EMPRESAS

- El volumen de negocios total, a escala mundial, realizado por el conjunto de empresas afectadas supere los 5.000 millones de euros.
- El volumen de negocios total, a escala comunitaria, realizado individualmente por al menos dos de las empresas afectadas por la concentración supere los 250 millones de euros.
- No tendrá dimensión comunitaria cuando, cumpliéndose las dos circunstancias anteriores, cada una de las empresas afectadas realice más de dos tercios de su respectivo volumen de negocios en un mismo Estado miembro.

También, se debe notificar a la Comisión Europea cuando cumpla acumulativamente las siguientes circunstancias:

- El volumen de negocios, a escala mundial, realizado por el conjunto de empresas afectadas supere los 2.500 millones de euros.
- En al menos tres Estados miembros, el volumen de negocios total realizado por el conjunto de empresas afectadas supere los 100 millones de euros en cada uno de los Estados miembros.
- En al menos los tres Estados miembros contemplados en la condición previa, el volumen de negocios total realizado individualmente por al menos dos de las empresas afectadas supere los 25 millones de euros en cada uno de los Estados miembros.

II. LAS EMPRESAS



- El volumen de negocios total, a escala comunitaria, realizado individualmente por al menos dos de las empresas afectadas supere los 100 millones de euros.
- No tendrá dimensión comunitaria cuando cada una de las empresas afectadas realice más de dos tercios de su respectivo volumen de negocios en un mismo Estado miembro.

El incumplimiento de las obligaciones de notificación y la ejecución de una concentración sin haber sido previamente notificada o cuando no existe resolución expresa o tácita de autorización, constituyen supuestos de infracción leve y grave respectivamente.

Realizar una operación de concentración sin la debida autorización puede ocasionar, además de la correspondiente multa sancionadora, la obligación de deshacerla.

II. LAS EMPRESAS

4.3. DE LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES.

El asociacionismo empresarial tiene una larga tradición y está implantado fuertemente en todos los sectores económicos de la Comunitat Valenciana, a través de las asociaciones, federaciones y confederaciones de empresarios, las Cámaras de Comercio, los distintos colegios y asociaciones profesionales, los consejos reguladores de denominación de origen o las asociaciones agrarias, que cumplen una importante función social y económica, y vertebran al colectivo empresarial prestando múltiples servicios en beneficio de sus asociados y del interés general.

Sin embargo, no hay que olvidar que buena parte de las actividades que realizan estas asociaciones tienen o pueden tener carácter económico y, por lo tanto, estarán sujetas a la normativa de defensa de la competencia.

La LDC obliga a las asociaciones empresariales cuando actúan como operadores económicos a cumplir con las mismas obligaciones que las empresas en materia de prácticas y conductas prohibidas, y a tener en cuenta el nuevo sistema de autoevaluación para comprobar que dichas prácticas y los acuerdos que puedan adoptar respetan la normativa de competencia.

II. LAS EMPRESAS

La CNC ha publicado recientemente una práctica **“Guía para Asociaciones Empresariales ¹”** que puede orientar, tanto a las asociaciones como a sus cargos directivos, sobre las actuaciones que pueden ser ilícitas por alterar el normal funcionamiento del mercado y, por lo tanto, que pueden ser sancionables por una autoridad de competencia.

Esquemáticamente la citada guía trata y expone algunos ejemplos de las siguientes categorías de comportamientos contrarios a la normativa de la competencia:

- Decisiones y recomendaciones de precios, de reparto de mercados y de otras condiciones comerciales.
- El boicot realizado a un operador del mercado.
- El intercambio de cierto tipo de información entre empresas asociadas.
- Las limitaciones a determinadas prácticas publicitarias.
- Los acuerdos de estandarización que introduzcan restricciones innecesarias de la competencia.
- La aplicación de contratos tipo salvo que sus beneficios queden acreditados y compensen claramente los riesgos anticompetitivos.

¹ <http://www.cncompetencia.es/Inicio/Informes/GuíasyRecomendaciones>

II. LAS EMPRESAS

A continuación se citan algunos ejemplos de actuaciones de asociaciones empresariales sancionadas por autoridades de la competencia por infringir el art. 1 de la LDC.

AUTORIDAD	FECHA	RESUMEN
TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DE LA COMUNIDAD VALENCIANA	14/1/2010 (EXPTE SAN1/2009)	Declara el TDCCV que la actuación llevada a cabo por la Asociación Provincial de Industriales Feriantes de Valencia constituye una conducta prohibida por el artículo 1 LDC al tener por objeto restringir indebidamente la competencia en el mercado de ferias de atracciones limitando el acceso a dicha actividad y su ejercicio.
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	14/10/2009 (EXPTE 53/08)	Declara que se ha acreditado la existencia de una recomendación colectiva prohibida por el artículo 1 LDC, instrumentada mediante la elaboración y difusión de notas de prensa y la colaboración entre asociaciones, que tiene por objeto facilitar el traslado a precios finales del incremento de costes de las materias primas.
TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DE LA COMUNITAT VALENCIANA	26/10/2010 (EXPTE 632/07)	Declara que el Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de la Comunidad Valenciana ha incurrido en una práctica prohibida por el artículo 1 LDC al restringir indebidamente la oferta de servicios de peritaje de sus colegiados, al pretender impedir el acceso de éstos a listas de peritos distintas de la lista que elabora el propio Colegio, así como por imponer a sus colegiados el sometimiento de los informes periciales a visado como condición para formar parte de la lista de peritos que el Colegio elabora anualmente .

II. LAS EMPRESAS

5.- CONSECUENCIAS DE LA INOBSERVANCIA DE LA LDC.

El artículo 1.2 de la LDC dispone que los acuerdos, decisiones y recomendaciones prohibidos por el artículo 1 y no exentos, son nulos de pleno derecho, nulidad que se aplica a aquellos elementos del acuerdo afectados por la prohibición o al acuerdo en su totalidad si no es posible separar dichos elementos del propio acuerdo.

Además, la LDC ha diseñado un esquema sancionador ligado a la práctica de las conductas prohibidas o a la comisión de infracciones en materia de concentraciones económicas, que viene recogido en los artículos 61 a 70, con una clasificación de las conductas tipificadas como infracciones leves, graves y muy graves, así como sus respectivas sanciones y las posibles circunstancias agravantes o atenuantes.

La cuantía de la sanción puede alcanzar hasta el 10% del volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de la imposición de la multa o puede llegar a ser superior a más de diez millones de euros, si no fuera posible calcular el volumen de negocio.

II. LAS EMPRESAS

5.1. CUADRO DE INFRACCIONES Y SANCIONES.

INFRACCIONES LEVES

CONDUCTAS:

- A)** Notificación de concentración fuera de plazo.
- B)** No notificar una concentración requerida de oficio por la CNC.
- C)** No suministrar información requerida o hacerlo de manera incompleta, incorrecta, engañosa o falsa.
- D)** No haberse sometido a una inspección.
- E)** Obstrucción por cualquier medio de la labor de inspección.

SANCIONES:

Multa de hasta el **1 % del volumen de negocios total** de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de la imposición de la multa .

INFRACCIONES GRAVES

CONDUCTAS:

- A)** Desarrollo de conductas colusorias entre no competidores.
- B)** Abuso de posición de dominio.
- C)** Falseamiento de la competencia por actos desleales.
- D)** Ejecución de una concentración sin previa notificación o sin resolución expresa o tácita de autorización.

SANCIONES:

Multa de hasta el **5 % del volumen de negocios total** de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de la imposición de la multa .

INFRACCIONES MUY GRAVES

CONDUCTAS:

- A)** Desarrollo de conductas colusorias entre empresas competidoras entre sí.
- B)** Abuso de posición de dominio por empresa que opera en mercados recientemente liberalizados, con cuota cercana al mono-polio o con derechos exclusivos.
- C)** Incumplir o contravenir lo establecido en una resolución, acuerdo o compromiso adoptado en aplicación de la LDC.

SANCIONES:

Multa de hasta el **10 % del volumen de negocios total** de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de la imposición de la multa .

II. LAS EMPRESAS

5.2. EL PROCEDIMIENTO DE CLEMENCIA.

La LDC ha introducido el procedimiento de clemencia, tendente a promover la detección y represión de cárteles, a través de la figura de la exención y reducción del pago de las multas (artículos 65 y 66), procedimiento desarrollado por el Reglamento de Defensa de la Competencia (RD 261/2008, de 22 de febrero).

Esta figura es aplicable a aquellas empresas integrantes de un cártel que aporten pruebas sobre el mismo que permitan a las autoridades ordenar una inspección, comprobar la comisión de una infracción del artículo 1 en relación a un cártel o que aporten elementos de prueba con valor añadido significativo en relación a los ya disponibles por la autoridad de competencia.

Se indican, a continuación, casos en los que ha habido una aplicación del procedimiento de clemencia.

II. LAS EMPRESAS

AUTORIDAD	FECHA RESOLUCIÓN	RESUMEN
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	31/7/2010 (EXPTE 120/08)	Declara que ha quedado acreditada la existencia de una conducta colusoria prohibida por el artículo 1 LDC y 101 TFUE en el sector de servicios transitarios por carretera. Declara que ABX LOGISTICS ESPAÑA S.A., reúne los requisitos previstos en el artículo 65 LDC, por lo que se acuerda eximirle del pago de la multa SPAIN-TIR TRANSPORTES INTERNACIONALES, S.A., reúne los requisitos del artículo 66 LDC, por lo que se acuerda aplicarle la reducción del importe de la multa.
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	28/7/2010 (EXPTE S91/08)	Declarar que varias empresas han incurrido en una infracción del artículo 1 de la LDC y del artículo 101 del TFUE, por haber contribuido con su comportamiento a la creación de un cártel que se llevó a cabo en la comercialización del vino de Jerez. Concede al grupo empresarial BELLAVISTA y ZOILO RUIZ la exención del pago de la multa por reunir los requisitos previstos en el artículo 65 LDC.

II. LAS EMPRESAS

5.3. LA TERMINACIÓN CONVENCIONAL.

La LDC incluye un mecanismo tendente a facilitar la finalización de expedientes sancionadores, a través de la terminación convencional del mismo (art.52). El presunto infractor, a iniciativa propia, propone al órgano de instrucción compromisos de actuación que resuelvan los efectos negativos sobre la competencia derivados de las conductas objeto del expediente, quedando garantizado suficientemente el interés público. Los compromisos son vinculantes surtiendo plenos efectos una vez incorporados a la resolución que ponga fin al procedimiento.

Se indican, a continuación, ejemplos de aplicación del procedimiento de terminación convencional.

II. LAS EMPRESAS

AUTORIDAD	FECHA RESOLUCIÓN	RESUMEN
AGENCIA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DE ANDALUCÍA	6/10/2010 (EXPTE S/10/2010)	Acuerda al amparo del artículo 52 LDC y del artículo 39 RDC, la terminación convencional del procedimiento, al considerar que los compromisos presentados por las partes resuelven los problemas de competencia que pudieran derivarse del "Pacto de no competencia" quedando además garantizado en interés público.
AUTORIDAD CATALANA DE LA COMPETENCIA	29/7/2010 (EXPTE 12/2009)	Denuncia formulada contra el Colegio de Economistas de Cataluña por la realización de supuestas conductas prohibidas por los artículos 1 y 2 LDC, consistentes en una conducta colusoria y/o en un abuso de posición dominante; según el denunciante, el Comité de Normativa y Ética Profesional del Colegio de Economistas de Cataluña habría realizado una interpretación restrictiva de la Ley Concursal. Acuerda la terminación convencional y declara vinculantes los compromisos presentados por el Colegio de Economistas de Cataluña.
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	13/9/2010 (EXPTE 162/09)	La conducta objeto de estudio por el Consejo de la CNC consiste en vincular mediante contrato la recogida de semilla de girasol destinada a su transformación en aceite para usos energéticos, a la previa adquisición de la semilla de siembra. Esto podría suponer privar a los agricultores de la posibilidad de obtener semillas en el mercado, así como ocasionar perjuicios a los comercializadores de semilla de siembra. Acuerda al amparo del artículo 52 LDC y 39 RDC, la terminación convencional y declara vinculantes los compromisos presentados por Aceites del Sur, Coosur, S.A., y Sos Cuetara, S.A.

II. LAS EMPRESAS

AUTORIDAD	FECHA RESOLUCIÓN	RESUMEN
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	20/5/2010 (EXPTE 127/09)	Procedimiento incoado por la Dirección de Investigación a instancia del Consejo de la CNC, frente al Consejo General de Procuradores de los Tribunales de España por la realización de una conducta prohibida por el artículo 1 de la LDC consistente en condicionar la sustitución de procuradores a la previa satisfacción de los suplidos y derechos devengados al tiempo de la sustitución. Declara la terminación convencional estimando adecuados y vinculantes los compromisos presentados por el Consejo General de Procuradores de los Tribunales de España.
TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DE LA COMUNIDAD DE MADRID	26/2/2010 (EXPTE 08/08)	La Dirección del SDC abrió el Expediente sancionador en atención a los indicios racionales que existían de la comisión de una infracción del artículo 1.1 c) LDC por razón de que el artículo 52 del Convenio Colectivo de Servicio de Ayuda a Domicilio de la Comunidad de Madrid parecía contener un pacto de fijación de precios del servicio de ayuda a domicilio. Acuerda la terminación convencional, con carácter vinculante, teniendo los compromisos propuestos por los interesados los efectos prevenidos en el artículo 39.7 RDC.

III. LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

III. LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

1.- LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y LA COMPETENCIA.

La existencia de la libre competencia no asegura, en todas las ocasiones, el buen funcionamiento de los mercados y la consecución de los mejores resultados en la asignación de los recursos. Los mercados no siempre funcionan eficientemente, por lo que las administraciones públicas juegan un papel muy importante, bien estableciendo y regulando el marco legal e institucional del funcionamiento de ciertos mercados y operadores, estableciendo reglas para conseguir otros objetivos de interés público o para corregir fallos del mercado, o bien participando directamente en el mercado a través de la provisión de bienes y servicios. Además, el considerable peso que tienen las administraciones públicas como clientes, en la adquisición de bienes y servicios, les dota de una innegable influencia en determinados mercados.

La administración pública actúa como regulador cuando, ejerciendo las potestades derivadas del ejercicio del poder público, incide de manera indirecta en los mercados, fundamentalmente a través de sus potestades normativas; y actúa como operador económico, cuando, en beneficio del interés público, interviene directamente en el mercado ofreciendo bienes y servicios.

III. LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

Desde el punto de vista de la defensa de la competencia, la actuación de los poderes públicos debe estar guiada, tanto a procurar la efectiva consecución de los objetivos de interés público directamente perseguidos por su intervención, como a actuar bajo el criterio de mínima distorsión posible sobre los mercados.

El análisis de la condición en la que actúan las administraciones públicas es una cuestión que ha de analizarse caso por caso y que determina, igualmente, qué mecanismos ofrece el Derecho de la Competencia ante las eventuales restricciones a la competencia derivadas de la actuación administrativa.



III. LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

2.- LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA COMO REGULADOR.

2.1. UNA REGULACIÓN PROCOMPETITIVA.

En el ejercicio de sus competencias normativas y de propuesta legislativa, la administración puede introducir importantes distorsiones en los sistemas de incentivos alterando el juego competitivo de los mercados, lo que conlleva un perjuicio para la competencia y una pérdida neta en el bienestar de los ciudadanos.

Para evitar riesgos en la intervención regulatoria de las administraciones públicas, su actuación debe estar orientada bajo los principios que la OCDE ha determinado como definitorios de una regulación de calidad (“Better Regulation” en la terminología anglosajona):

- Sirve a objetivos políticos claramente identificados y es efectiva en alcanzarlos.
- Tiene una base empírica y legal.
- Produce beneficios que justifican los costes, considerando los efectos distributivos en la sociedad y los efectos económicos, medioambientales y sociales.
- Minimiza los costes y las distorsiones del mercado.

III. LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

- Promueve la innovación a través de incentivos de mercado y enfoques basados en objetivos.
- Es clara, simple y práctica para los usuarios.
- Es coherente con otras regulaciones y políticas.
- Es compatible, al máximo, con la competencia y con el comercio, y facilita la inversión nacional e internacional.

Avanzar en dichos principios, desde el punto de vista de competencia, significa:

- Un proceso de cambio en la manera de regular que afecta a todos los órganos productores de normas.
- Saber que una norma tiene efectos en los ciudadanos y en la economía y que esos efectos pueden ser perniciosos no sólo para la economía, sino muy especialmente para los ciudadanos.
- Conseguir que los promotores de normas conozcan, “a priori”, cuáles pueden ser los efectos y las consecuencias, desde el punto de vista de competencia, de dichas normas.
- Ser conscientes de que un fallo de la regulación puede tener consecuencias más graves, incluso, que un fallo del propio mercado.

III. LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

Y, supone, por tanto, no sólo buscar la calidad de las normas sino, también, la calidad de la intervención administrativa, que ha de racionalizarse para garantizar la protección de los intereses generales.

El adecuado desarrollo, en general de dicho proceso, y en particular en el ámbito de la competencia, requiere del liderazgo de los promotores de la regulación, que deben emprender la labor de conseguir el necesario cambio cultural para asumir la imperiosa necesidad de que la producción normativa y la intervención administrativa observe los criterios apuntados, tanto por razones económicas de mejora de la competitividad como del incremento de la calidad y el bienestar social desde el punto de vista de consumidores y usuarios. Teniendo en cuenta, además, que el mencionado proceso no es un fin en sí mismo, ya que su adecuado desarrollo requiere de revisión periódica y de una evaluación permanente.

Desde la perspectiva de defensa de la competencia, las administraciones públicas deben asumir la necesidad de crear el marco adecuado para conseguir un sistema normativo procompetitivo, evitando así, que determinadas disposiciones regulatorias puedan introducir distorsiones en los sistemas de incentivos, alterando con ello el juego competitivo necesario en los mercados y provocando, en múltiples ocasiones, una pérdida neta del bienestar de los ciudadanos.

La intervención de los poderes públicos en los mercados debe producirse conforme a unos principios que sirvan a unos objetivos políticos claramente identificados dirigidos a minimizar los costes y las distorsiones en dichos mercados para facilitar, con ello, la inversión, el crecimiento económico y el bienestar general que se deriva de una competencia eficaz.

III. LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

2.2. PRINCIPIOS PARA UNA REGULACIÓN EFICIENTE.

En un proceso de “calidad regulatoria” el sistema normativo debe ser procompetitivo y para ello la regulación debe ser eficiente y observar los siguientes principios:

PRINCIPIO DE NECESIDAD Y PROPORCIONALIDAD

- Resulta primordial que la elaboración de toda norma incluya una definición clara de sus objetivos y que en aquellos casos en los que introduzcan restricciones a la competencia, sea justificada la necesidad y proporcionalidad de tales restricciones en base a los fines perseguidos.

PRINCIPIO DE MÍNIMA DISTORSIÓN

- En el caso de que sea posible la utilización de diversos instrumentos, es conveniente analizar y justificar cual de ellos supone una restricción con menos impacto, y cual de ellos supone una medida menos restrictiva.

EFICACIA

- Los reguladores deben diseñar sistemas de elaboración de normas que permitan la consecución de los objetivos que persiguen, además de eficientes, con el menor coste posible.

TRANSPARENCIA

- La publicación de las normas debe facilitar su correcto conocimiento, tanto por los ciudadanos, como por los propios agentes que las aplican. Esta transparencia debe aplicarse también en la ejecución de la norma.

PREDECIBILIDAD

- Resulta básico para la actividad económica disponer de un marco normativo sólido y estable, que permita a los operadores actuar conforme al derecho en todo momento, sin quedar expuestos a consecuencias no contempladas con anterioridad.

III. LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

2.3. LA AUTOEVALUACIÓN DEL IMPACTO NORMATIVO.

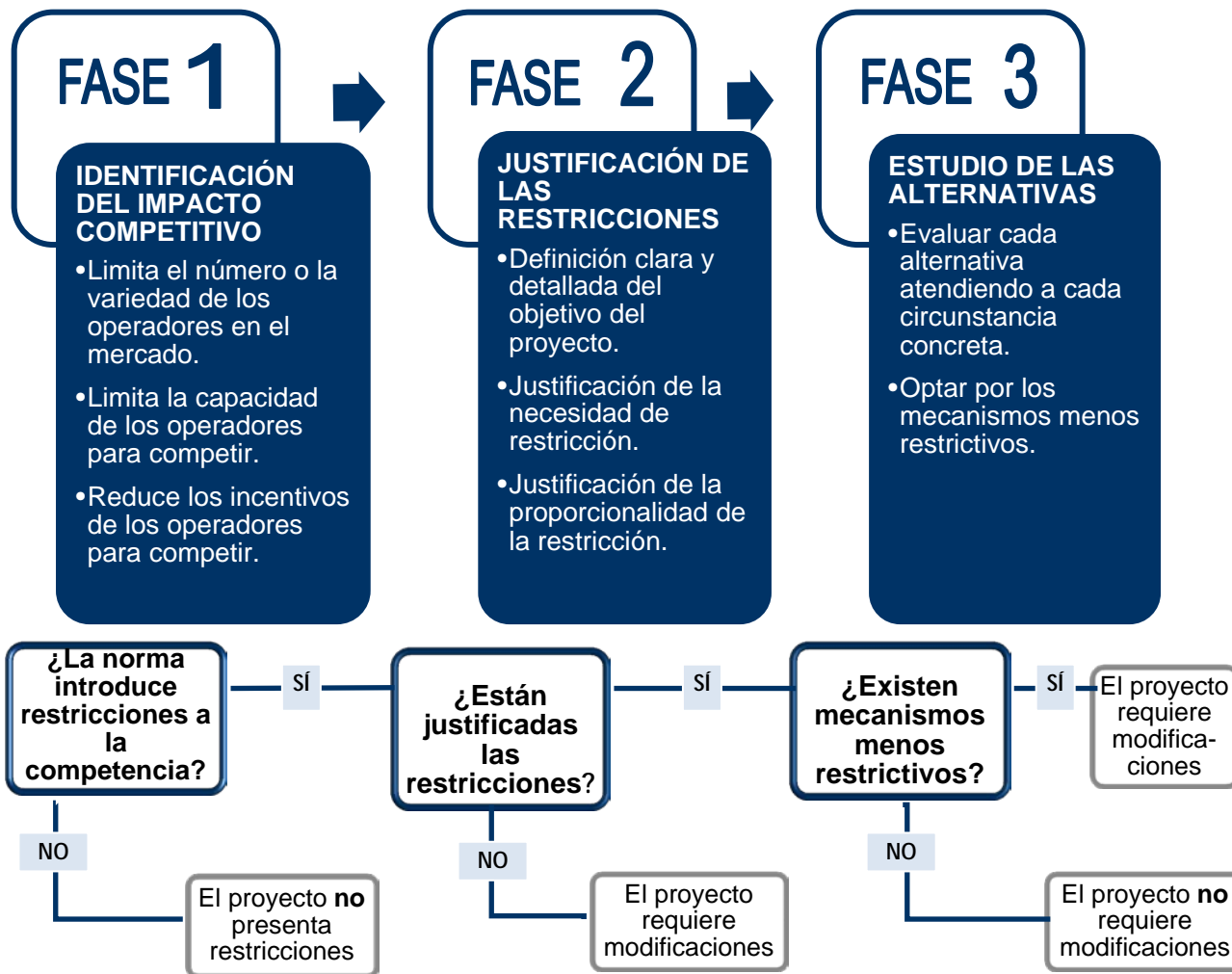
Entre las iniciativas o herramientas para conseguir mejorar la calidad de los ordenamientos jurídicos, desde el punto de vista de competencia, destaca el análisis del impacto normativo, que comprende la evaluación rigurosa de las propuestas regulatorias, la identificación de las restricciones existentes y su justificación, así como las posibles alternativas.

A) Las fases del sistema de autoevaluación

El proceso de identificación y análisis de normas se debe plantear en varias etapas o fases, siendo necesario realizar una verificación inicial del impacto competitivo para constatar si hay o no indicios de restricción de la competencia, en cuyo caso, hay que realizar evaluaciones adicionales para determinar su impacto.

Se trata de un primer filtro que puede ser aplicado, según directrices de la OCDE, mediante un test que permite identificar las posibles restricciones de la competencia. Posteriormente, y en caso de que la disposición contuviera cláusulas que pudieran resultar de impacto anticompetitivo, consideradas necesarias y justificadas en atención al objetivo de la norma, habría que realizar un posterior examen de las alternativas existentes para minimizar el impacto.

III. LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS



III. LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

B) El test de impacto normativo

Para facilitar el proceso de evaluación de impacto normativo (Fase 1) se puede seguir cualquiera de los test que se han ido publicando por diferentes organismos o autoridades de la competencia (OCDE, CNC, etc.) y que, básicamente, coinciden con el incluido a continuación.

1. El proyecto normativo limita el número y/o variedad de operadores en el mercado si...

- otorga derechos exclusivos a un operador.
- establece un proceso de obtención de licencias, permisos o autorizaciones como requisito para operar en el mercado.
- limita la capacidad de cierto tipo de operadores para ofrecer sus productos.
- eleva de forma significativa los costes de entrada o de salida de un operador en el mercado.
- crea una barrera geográfica a la libre circulación de bienes y servicios .

2. El proyecto normativo limita la capacidad competitiva de los operadores si...

- controla o influye de forma substancial los precios de los bienes y servicios.
- limita la libertad de los operadores de comercializar o promocionar sus bienes y servicios.
- establece normas técnicas o de calidad de los productos que sean más ventajosas para unos operadores que para otros.
- eleva de manera significativa la producción de algunos operadores con respecto a otros (en especial, al tratar a los operadores actuales en el mercado de manera diferente con respecto a los nuevos).

3. El proyecto normativo reduce los incentivos de los operadores para competir en condiciones de igualdad en el mercado si ...

- genera un régimen de autorregulación o correulación.
- exige o fomenta la publicación de información sobre producción, precios, ventas o costes de proveedores.
- exime la actividad de los operadores de un grupo o industria en particular de operar bajo las exigencias de la ley de defensa de la competencia.
- incrementa los costes, directos o indirectos, para el cliente de un cambio de proveedor, reduciendo la movilidad del consumidor.
- genera incertidumbre regulatoria para los nuevos entrantes.

III. LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

2.4.- LAS AUTORIDADES DE COMPETENCIA Y LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.

A) Actuaciones preventivas

La LDC ha impulsado decididamente el papel de las Autoridades de Competencia como asesoras de las administraciones públicas y promotoras de una actuación administrativa que tenga más en cuenta las posibles consecuencias distorsionadoras sobre los mecanismos de funcionamiento de los mercados por ellas regulados. Así, a través de informes previos, consultas y difusión de guías, se desarrolla esta actuación preventiva de las autoridades de competencia.

En este sentido, el TDCCV es un órgano consultivo de: El Consell, Les Corts, las diferentes Consellerías, las Corporaciones Locales, y las organizaciones empresariales, sindicales y organizaciones de consumidores y usuarios de la Comunitat Valenciana, sin perjuicio de lo cual puede emitir, por propia iniciativa, todos aquellos informes y estudios que considere oportuno en el ámbito de sus competencias.

B) La legitimación activa para la impugnación de normas

Ahora bien, es posible que, pese al desarrollo de esta labor de asesoramiento previo, finalmente se aprueben normas o se dicten actos administrativos que, desde una perspectiva de competencia, contengan importantes elementos de distorsión de los

III. LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

mercados, realmente innecesarios para la consecución de los objetivos de protección del interés público que presiden y justifican dicha norma o actuación administrativa.

En este sentido, una de las novedades introducidas por la Ley 15/2007 es el reconocimiento, en sus artículos 12 y 13, de legitimación activa a las autoridades de competencia españolas, nacional y autonómicas, para impugnar actos administrativos y reglamentos de los que se deriven obstáculos al mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados.

La inclusión de este mecanismo, junto con la potenciación de la función de promoción de la competencia, refuerza la idea de que la protección de la competencia es una cuestión de interés público que la Ley encomienda a las autoridades de competencia para salvaguardar los derechos consagrados en el artículo 38 de la Constitución Española.

De esta forma las autoridades de competencia pueden impugnar actos de cualquiera de las administraciones públicas sujetas al Derecho Administrativo y disposiciones generales de rango inferior a la ley de los que se deriven obstáculos al mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados, en el ámbito territorial de su competencia.

El TDCCV, por lo tanto, puede impugnar, ante el Tribunal Superior de Justicia de la Comunitat Valenciana, los actos y las normas con rango inferior a ley que dicten la Administración de la Generalitat o las Corporaciones Locales de la Comunitat Valenciana, de los que se deriven obstáculos al mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados de la Comunitat.

III. LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

3.- LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA COMO OPERADOR ECONÓMICO.

En el ámbito del derecho de la competencia se considera empresa a cualquier entidad que ejerza una actividad económica - entendida como la actividad de ofrecer bienes o servicios en un determinado mercado- con independencia del estatuto jurídico de dicha entidad y de su modo de financiación y sujeta, por lo tanto, a la LDC en lo referido al ejercicio de la potestad sancionadora

Desde esta perspectiva, las empresas públicas, independientemente de los objetivos de interés público que tengan asignados, entran dentro del campo de actuación del Derecho de la Competencia, así como, aquellas empresas, públicas o privadas, a quienes la administración haya concedido derechos especiales o exclusivos.

También, en los casos en que la administración pública o sus entidades u organismos dependientes estén prestando servicios o suministrando bienes, cabe considerar que hay una actividad económica y, por lo tanto, que existe una empresa en el sentido que se contempla en la LDC, estando sujeta esta, consecuentemente, a la observancia de las normas de competencia y pudiendo ser objeto de la potestad sancionadora que tienen conferidas las autoridades de competencia.

III. LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

A continuación se citan algunos ejemplos de resoluciones sobre actuaciones administrativas.

AUTORIDAD	FECHA RESOLUCIÓN	RESUMEN
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	13/3/2008 (EXPTE R 18/07)	La confluencia en una misma entidad (entidad gestora de puertos deportivos) de la condición de operador y de funciones de regulador en el mismo mercado en el que opera podría generar graves distorsiones a la competencia en dicho mercado. Se sobresee el expediente al no quedar acreditada la realización de la práctica restrictiva consistente en aplicar precios sensiblemente inferiores a los del resto de competidores.
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	7/5/2008 (EXPTE. 632/07)	Declara la existencia de una conducta prohibida por el artículo 1 LDC en la firma de un convenio entre el Ayuntamiento de Peralta y la Asociación Industrial de Feriantes de Navarra por la que concede en exclusiva a esta Asociación la posibilidad de operar en el sector de las atracciones de feria.
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA	14/4/2009 (EXPTE 639/08)	Se declara que el acuerdo de colaboración suscrito por el Servicio de Salud de Castilla-La Mancha y el Consejo de Colegios Oficiales de Farmacéuticos de Castilla-La Mancha vulnera el artículo 1 LDC al establecer turnos entre las farmacias en la prestación del servicio de asistencia farmacéutica pública en las residencias socio-sanitarias, lo que implica un reparto de mercado.

IV. LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

IV. LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

1.- LA IMPORTANCIA DE LA POLÍTICA DE LA COMPETENCIA.

La competencia constituye un mecanismo básico del funcionamiento de la economía de mercado a través de la relación y el juego entre oferta y demanda, que obliga a las empresas a adoptar actitudes emprendedoras y a esforzarse por conseguir la máxima eficiencia económica y competitiva, garantizando por lo tanto a los consumidores y usuarios la mejor elección en términos de calidad y precios.

El fin último de la política de defensa de la competencia es lograr un adecuado nivel de competencia efectiva en los mercados, debiendo actuar para ello frente a las situaciones de restricción de la misma, lo que puede producirse:

- Por la actuación de los distintos operadores económicos, que bien “relajan” la rivalidad o competencia entre ellos, mediante la adopción y aplicación de acuerdos de fijación de precios, de reparto de clientes o de mercados, o que abusan de su posición de dominio en el mercado, mientras que en otras ocasiones, esa rivalidad competitiva es llevada por alguno de los operadores, incurriendo en competencia desleal, más allá de los límites que marcan el juego limpio, la honesta competencia y la buena fe, con afectación al interés general. Situaciones tratadas en el apartado titulado “LAS EMPRESAS” de esta guía.
- Por la actuación de las propias administraciones públicas quienes, a través del ejercicio de su potestad reglamentaria o en su actuación administrativa pueden

IV. LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

afectar al funcionamiento competitivo de los mercados. Situaciones tratadas en el apartado titulado “LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS” de esta guía.

Para evitar la privación de los beneficios potenciales de la competencia entra en juego la legislación relativa a competencia, que forma un cuerpo normativo cuyo objetivo es el correcto desenvolvimiento de los mercados, y que tiene como principales beneficiarios a consumidores y usuarios como destinatarios últimos de aquellos beneficios.

Los consumidores y usuarios son los principales destinatarios de los beneficios de la aplicación de una adecuada Política de Defensa de la Competencia.

IV. LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

2.- LOS BENEFICIOS DE LA COMPETENCIA PARA CONSUMIDORES Y USUARIOS.

Los beneficiarios destacados de la política de competencia son los consumidores y usuarios. Y así, la correcta aplicación de las normas de competencia, garantizando un funcionamiento eficiente de los mercados, tiene un resultado concreto y mensurable para ellos, ya sea a través de precios más bajos, de la posibilidad real de elegir entre más oferentes o del acceso a una mayor variedad y calidad de productos y servicios.

Desde un punto de vista pro-consumidor, la política de defensa de la competencia contribuye a promover los derechos de consumidores y usuarios, y se considera un elemento básico para el desarrollo de cualquier sociedad, ya que tiene una incidencia directa en la capacidad de mejorar el bienestar general, a través de la mejora de precios y de la cantidad, la variedad y la mayor calidad de los productos y servicios que los consumidores y usuarios tienen a sus disposición.

IV. LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS



IV. LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

Es importante resaltar el efecto que una adecuada aplicación de la Política de la Competencia tiene en términos de ahorro para los consumidores y usuarios y, por ello, la importancia que desde la Unión Europea se viene dando al desarrollo y la aplicación de las normas de competencia en relación con sus principales protagonistas y máximos beneficiarios: los consumidores y usuarios.

La siguiente cita es un buen ejemplo de ello.

“El futuro ahorro directo de los consumidores resultante de la aplicación de la Política de Defensa de la Competencia en 2.007 fue de al menos 13,8 billones de euros, lo que significa alrededor de 30 euros en el bolsillo de cada consumidor para una Europa de 500 millones de habitantes.”

(Neelie Kroes. Consumers at the heart of EU Competition Policy. 2008.)

En la siguiente tabla, vemos efectos concretos de un incremento de la competencia sobre el bienestar de los consumidores y usuarios:

IV. LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

SE INCREMENTA LA COMPETENCIA

SI...

...disminuye el coste empresarial asociado a las decisiones de entrada y salida del mercado.

... se reducen o eliminan costes que dificultan el cambio de operador.

... se reducen barreras geográficas y se favorece la libre circulación de bienes y servicios.

... se controlan las limitaciones innecesarias que reducen las posibilidades de comercializar o promocionar sus productos y servicios a los operadores.

... se desarticula un cartel de reparto de mercados.

... se eliminan obligaciones que afecten de forma desigual a diferentes tipologías de operadores.

EFFECTOS SOBRE EL MERCADO Y EL BIENESTAR DE

- Incrementa el número de operadores en el mercado.
- Potencia la rivalidad competitiva de los operadores existentes.
- Se incrementan las posibilidades de que aparezcan productos y servicios innovadores.
- Se reducen los precios de los bienes y servicios.
- Aumentan las posibilidades de elección por parte del consumidor.
- Aparecen incentivos para diferenciarse de los otros competidores.
- Disminuye el coste de obtener información de los operadores por parte de los consumidores.
- Mayores estímulos a la eficiencia empresarial.
- Facilita la toma de decisiones empresariales, sobre todo las relativas a nuevas inversiones.

EJEMPLOS

El aumento de operadores en el sector del transporte aéreo y el de telecomunicaciones, ha permitido a los consumidores beneficiarse de precios más bajos y de nuevos servicios.

La desarticulación de cárteles secretos de reparto de mercados y fijación de precios de productos vitamínicos por parte de la Comisión Europea, supuso la reducción de precios en sustancias que son elementos vitales para la nutrición.

Aproximadamente el 70% de los proyectos de implantación comercial se han beneficiado de la eliminación parcial de la licencia específica de implantación.

ANEXOS

ANEXOS

1.- LA DENUNCIA.

A continuación se ofrecen algunas indicaciones para la presentación de denuncias:

Lugar de presentación:

Las denuncias se presentarán en la sede del Tribunal de Defensa de la Competencia de la Comunitat Valenciana, sito en la Plaza del Alfonso El Magnánimo, 12, de Valencia, o en cualquiera de los registros oficiales de entrada de documentación administrativa propios de la Generalitat y concertados, que pueden ser consultados en el siguiente enlace. PROP.

Registros: <http://www.gva.es/jsp/portalqv.jsp?deliberate=true>

Contenido de la denuncia:

La Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia en su artículo 49.1 indica:

“... Cualquiera persona física o jurídica, interesada o no, podrá formular denuncia de las conductas reguladas por esta Ley, con el contenido que se determinará reglamentariamente.”

ANEXOS

Y el R.D. 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia, concreta en su artículo 25.2 que la denuncia deberá contener, como mínimo, la siguiente información:

- a) Nombre o razón social, domicilio, teléfono y número de fax del/de los denunciados y, en el caso de que éstos actúen por medio de representante, acreditación de la representación y domicilio a efectos de notificaciones.
- b) Nombre o razón social, domicilio y, en su caso, número de teléfono y de fax o cualquier otro medio electrónico pertinente de los denunciados.
- c) Hechos de los que se deriva la existencia de una infracción y pruebas, en su caso, de los mismos, así como definición y estructura del mercado relevante.
- d) En su caso, justificación de los intereses legítimos de acuerdo con el artículo 31 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, para ser considerado interesado en el eventual expediente sancionador.

2.- EL PROGRAMA DE CLEMENCIA.

La Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, introdujo el denominado “programa de clemencia”, con el que básicamente se pretende aumentar las posibilidades de conocimiento por parte de las autoridades de competencia de los cárteles, pactos colusorios entre competidores que directamente tienen por objeto restricciones de competencia especialmente graves, como la fijación de precios, de cuotas de producción o de venta, el reparto de mercados, incluidas las pujas fraudulentas, o la restricción de importaciones o exportaciones.

Estos pactos que por su objeto y efectos dañan la esencia misma de los principios básicos de la competencia, no son, como resulta lógico, públicos y es verdaderamente difícil que las autoridades encargadas de la vigilancia de la competencia puedan tener conocimiento de su existencia, y sólo de manera indiciaria, por sus efectos en el medio plazo, pueden sospechar de su existencia, y no siempre con el fundamento suficiente como para iniciar un procedimiento.

Es por eso que, basándose en el éxito de este programa en el seno de la Comisión Europea, la Ley española ha introducido esta figura. El programa funciona a partir de la información que los propios miembros de un cártel aporten a las autoridades de competencia por su propia iniciativa. Información que permita, a esa autoridad, bien practicar una inspección en relación al cártel o bien comprobar una infracción del artículo 1 de la LDC.

ANEXOS

En estos casos, y en función de la “calidad” de la información aportada por el integrante del cartel a juicio de la autoridad, y por otro tipo de circunstancias (como pueda ser el orden temporal de la presentación de la solicitud) la autoridad podrá conceder bien una exención del pago de la multa (art. 65 de la Ley) o bien una reducción (art. 66).

Habida cuenta el especial nivel de confidencialidad que reviste esta figura y su tratamiento, conviene tener presentes algunas cuestiones de orden procedimental:

Es absolutamente determinante, en orden a valorar el derecho de exención o de porcentajes de reducción, atender no sólo a la fecha de entrada de la solicitud de exención, sino también la hora en que ésta tiene lugar, que deberá quedar reflejada en los datos de registro de entrada de la solicitud. La fecha de entrada válida, a efectos de determinar el derecho a exención o reducción, será la de entrada en el registro del órgano de competencia, independientemente del registro en que hubiere sido presentada. Las solicitudes de exención y reducción están sujetas a la aplicación de los mecanismos de asignación de asuntos de la Ley 1/2002, de 21 de febrero, de Coordinación de las Competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de Defensa de la Competencia y se regulan en Sección 7ª (De los procedimientos de exención y de reducción del importe de la multa) del Capítulo II del Reglamento de Defensa de la Competencia (Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero) que comprende los artículos 46 a 53.

Puede obtenerse más información sobre este recurso en la página web del TDCCV (http://portales.gva.es/c_economia/web/TDC)

ANEXOS

3.- NORMATIVA BÁSICA Y ENLACES DE INTERÉS.

3.1. ÁMBITO EUROPEO

- Reglamento CE Nº 1/2003, del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado CE (actual 101 y 102 TFUE).
- Reglamento CE Nº 773/2004, de la Comisión, de 7 de abril de 2004, relativo al desarrollo de los procedimientos de la Comisión con arreglo a los artículos 81 y 82 del Tratado Ce (actual 101 y 102 TFUE).
- Reglamento CE Nº 139/2004, del Consejo de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- Reglamento CE Nº 802/2004, de la Comisión de 7 de abril de 2004, por el que se aplica el Reglamento CE Nº 139/2004 del Consejo sobre el control de concentraciones entre empresas.

3.2. ÁMBITO NACIONAL

- Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.
- Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- Ley 1/2002, de 21 de febrero, de Coordinación de las Competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas en materia de Defensa de la Competencia.

3.3. ÁMBITO AUTONÓMICO

- El artículo 49.1.35^a del Estatuto de Autonomía de la Comunitat Valenciana, aprobado por Ley Orgánica 5/1982, de 1 de julio, en su redacción dada por la Ley Orgánica 1/2006, de 10 de abril, de reforma del Estatuto.
- Ley 14/2005, de 23 de diciembre, de la Generalitat, de Medidas Fiscales, de Gestión Administrativa y Financiera, y de Organización de la Generalitat.
- Ley 16/2008, de 22 de diciembre, de la Generalitat, de Medidas Fiscales, de Gestión Administrativa y Financiera, y de Organización de la Generalitat.

ANEXOS

- Decreto 169/2006, de 10 de noviembre, del Consell, por el que se aprueba el Estatuto del Tribunal de Defensa de la Competencia de la Comunitat Valenciana.
- Decreto 24/2009, de 13 de febrero, del Consell, sobre la forma, la estructura y el procedimiento de elaboración de los proyectos normativos de la Generalitat.

3.4. ENLACES DE INTERÉS

- TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DE LA COMUNITAT VALENCIANA. http://portales.qva.es/c_economia/web/TDC/
- COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA: <http://www.cncompetencia.es/>
- COMISIÓN EUROPEA.DIRECCIÓN GENERAL DE COMPETENCIA: <http://ec.europa.eu/competition/>
- AUTORIDADES AUTONÓMICAS DE LA COMPETENCIA: <http://www.cncompetencia.es/Inicio/ArquitecturaInstitucional/CCAA/>
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS ORGANIZACIÓN: <http://www.oecd.org>

4.- GLOSARIO.

A continuación se aportan algunas definiciones que pueden mejorar la comprensión de algunos de los términos utilizados en la presente guía y que se han tomado del “Glosario de términos utilizados en el ámbito de la política de competencia de la Unión Europea”, editado por la Dirección General de Política de la Competencia de la UE.

Abuso de posición dominante

Prácticas comerciales anticompetitivas (como la explotación abusiva de clientes o la exclusión de competidores) de las que se puede valer una empresa dominante para mantener o aumentar su posición en el mercado. El Derecho de la competencia prohíbe este comportamiento porque va en detrimento de la competencia efectiva entre empresas, explota a los consumidores y dispensa a la empresa dominante de entrar en una competencia verdadera con otras empresas. El artículo 82 del Tratado CE recoge algunos ejemplos de abuso, a saber, la imposición de precios no equitativos, la limitación de la producción y la aplicación de condiciones desiguales o innecesarias en las transacciones con socios comerciales.

Acuerdo horizontal

Acuerdo entre competidores reales o potenciales —es decir, entre empresas que operan en el mismo nivel de la cadena de producción o distribución— que cubre, por ejemplo, la investigación y el desarrollo, la producción, las compras o la comercialización. Los acuerdos horizontales pueden restringir la competencia en especial cuando implican la fijación de precios o el reparto de mercados, o cuando el poder de mercado resultante de la cooperación horizontal surte efectos negativos en el mercado en lo relativo a los precios, la producción, la innovación o la variedad y calidad de los productos. Por otra parte, la cooperación horizontal puede ser un medio para compartir riesgos, ahorrar costes, poner en común conocimientos técnicos y acelerar la innovación. Para las pequeñas y medianas empresas, en particular, la cooperación puede ser un medio importante para adaptarse a un mercado cambiante.

Acuerdo vertical

Acuerdo o práctica concertada entre dos o más empresas que operan, a efectos del acuerdo, en niveles diferentes de la cadena de producción o distribución y que se refiere a las condiciones en las que las partes pueden comprar, vender o revender determinados bienes o servicios.

Barreras a la entrada

Factores que impiden u obstaculizan la entrada de las empresas en un mercado determinado. Las barreras a la entrada pueden resultar, por ejemplo, de una estructura de mercado concreta (un sector de costes irrecuperables o la lealtad de los

ANEXOS

consumidores a las marcas de los productos existentes) o del comportamiento de las empresas ya presentes en el mercado. Es importante añadir que los Gobiernos también pueden estar en el origen de una barrera a la entrada (por ejemplo, al establecer requisitos de autorización y otras normativas).

Cártel

Acuerdo entre empresas competidoras destinado a limitar o eliminar la competencia entre ellas, con objeto de aumentar los precios y los beneficios de las empresas participantes, sin producir ninguna ventaja compensatoria objetiva. En la práctica, esto suele hacerse fijando los precios, limitando la producción, repartiendo los mercados, asignando clientes o territorios, coludiendo en los procedimientos de licitación o combinando varias de estas restricciones específicas. Los carteles son perjudiciales para los consumidores y la sociedad en su conjunto debido a que las empresas participantes aplican precios más altos (y obtienen mayores beneficios) que en un mercado competitivo.

Colusión

Coordinación del comportamiento competitivo de las empresas. El resultado probable de tal coordinación es la subida de precios, la restricción de la producción y el aumento de los beneficios de las empresas participantes en la colusión. El comportamiento colusorio no siempre se basa en la existencia de acuerdos explícitos entre empresas, sino que también puede resultar de situaciones en las que las empresas actúan por su cuenta pero, reconociendo su interdependencia con sus competidores, ejercitan conjuntamente el poder de mercado con los demás competidores en colusión. Esta práctica suele llamarse «colusión tácita».

Mercado de referencia o mercado relevante

La definición de un mercado de referencia es una herramienta para identificar y definir los límites de la competencia entre empresas. Establece el marco en el que la Comisión aplica los principios de la política de competencia. El principal objetivo de la definición del mercado es determinar de manera sistemática las presiones competitivas a que están sometidas las empresas. La definición del mercado permite, entre otras cosas, calcular las cuotas de mercado respectivas de las empresas activas en el mercado de referencia, lo que proporciona información importante por lo que se refiere al poder de mercado a efectos de evaluar una posición dominante. El mercado de referencia se define en función tanto del producto como de factores geográficos. En términos generales, un mercado de productos de referencia abarca todos los productos y/o servicios que se consideran intercambiables o sustituibles (*sustituibilidad*) en función de sus características, precio y uso previsto. También deben tenerse en cuenta los productos y/o servicios que podrían ser comercializados fácilmente por otros productores sin incurrir en importantes costes de reorientación de su producción, o por competidores potenciales con un coste razonable y en un período limitado. El mercado geográfico de referencia abarca el territorio en el que las empresas afectadas desarrollan sus actividades de suministro de productos y prestación de servicios, en el que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que puede distinguirse de otros territorios vecinos debido a que difieren notablemente las condiciones de la competencia entre uno y otro.

Posición dominante

Una empresa ocupa una posición dominante si tiene capacidad para actuar con independencia de sus competidores, clientes, proveedores y, en definitiva, del consumidor final. Una empresa dominante que tenga tal poder de mercado podría fijar los precios por encima del nivel competitivo, vender productos de calidad inferior o reducir su grado de innovación por debajo del nivel que existiría en un mercado competitivo. En virtud del Derecho comunitario de competencia, no es ilegal ocupar una posición dominante, puesto que ésta puede obtenerse por medios competitivos legítimos, por ejemplo inventando y vendiendo un producto mejor. En cambio, las normas de competencia no permiten a las empresas abusar de su posición dominante. El sistema europeo de control de las concentraciones difiere de este principio en el sentido de que prohíbe a las entidades fusionadas obtener o consolidar una posición dominante por medio de una concentración. También pueden ocupar una posición dominante conjunta dos o más entidades económicas independientes unidas por vínculos económicos en un mercado específico. Esta situación recibe el nombre de «posición dominante colectiva» (o «conjunta» u «oligopolística»).

Práctica concertada

Coordinación entre empresas que, sin haber llegado a la conclusión de un acuerdo formal, han adoptado deliberadamente una cooperación práctica en lugar de exponerse a los riesgos de un mercado competitivo. Una práctica concertada puede consistir en un contacto directo o indirecto entre empresas cuya finalidad o efecto es influir en las condiciones del mercado o revelar a los competidores el comportamiento que tienen previsto adoptar en el futuro.

Ventas Activas

Ventas realizadas mediante la captación activa de clientes individuales en el territorio exclusivo o entre la clientela exclusiva de otro distribuidor. Ello puede hacerse, por ejemplo, por medio de envíos de correo publicitario o visitas; o captando activamente una clientela específica o los clientes de un territorio determinado asignado exclusivamente a otro distribuidor mediante publicidad en los medios de comunicación u otras actividades promocionales destinadas de manera específica a esa clientela o a los clientes de dicho territorio; o bien estableciendo un almacén o un punto de venta en el territorio exclusivo de otro distribuidor. Las cláusulas que limitan el derecho de un distribuidor a vender activamente en el territorio de otro distribuidor son habituales en las redes de distribución exclusiva y pueden beneficiarse de la exención por categorías para los acuerdos verticales.

Ventas Pasivas

Por ventas pasivas se entiende el hecho de atender las solicitudes espontáneas de clientes individuales, incluido el suministro de bienes o servicios a tales clientes. Las ventas generadas mediante publicidad general o promociones en medios de comunicación o en Internet que llegan hasta los clientes o grupos de clientes de los territorios exclusivos de otros distribuidores, pero que son al mismo tiempo una manera razonable de llegar a clientes o grupos de clientes fuera de esos territorios (por ejemplo, en territorios no exclusivos o en el territorio propio), suelen considerarse ventas pasivas.

Ventas vinculadas

Práctica comercial consistente en condicionar la venta de un producto a la compra de otro producto. Si la vinculación no se justifica objetivamente por la naturaleza de los productos o su uso comercial, esta práctica puede restringir la competencia. La teoría económica señala que una empresa que goza de poder de mercado en un mercado (el vinculante) puede, en determinadas condiciones, valerse de esta posición o dominio en otro mercado (el vinculado), expulsar a los competidores de este segundo mercado para después subir los precios por encima del nivel competitivo. Desde la perspectiva del análisis de la competencia, el principal efecto negativo de la vinculación sobre la competencia es, por lo tanto, el posible cierre/exclusión del mercado del producto vinculado. Además, la vinculación puede redundar en unos precios más altos tanto del producto vinculante como del vinculado.

ABREVIATURAS

BOE	Boletín Oficial del Estado
CE	Comunidad Europea
CNC	Comisión Nacional de la Competencia
DOUE	Documento Oficial de la Unión Europea
LDC	Ley 15/2007, de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
SDC	Servicio Defensa de la Competencia
TDCCV	Tribunal Defensa de la Competencia de la Comunitat Valenciana
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
RD	Real Decreto
Rgto.	Reglamento
UE	Unión Europea