

Libre competencia en agua, energía y transporte.

La experiencia de América Latina entre
2010 y 2020.

Aldo González
Tomás Serebrisky

Sector de Infraestructura
y Energía

NOTA TÉCNICA N°
IDB-TN-02104

Libre competencia en agua, energía y transporte. La experiencia de América Latina entre 2010 y 2020.

Aldo González
Tomás Serebrisky

* Departamento de Economía. Universidad de Chile. Email: agonzalez@fen.uchile.cl.

** Banco Interamericano de Desarrollo. Email: tserebrisky@iadb.org.

Los autores agradecen la asistencia de Ignacio Orueta y los comentarios de Juan Pablo Brichetti. Este trabajo contiene análisis de jurisprudencia y por ello puede contener errores y omisiones que son exclusiva responsabilidad de los autores. Los autores agradecen comentarios y sugerencias que pueden ser enviadas a los emails correspondientes.

Enero 2021

Catalogación en la fuente proporcionada por la
Biblioteca Felipe Herrera del
Banco Interamericano de Desarrollo
González, Aldo.

Libre competencia en agua, energía y transporte: la experiencia de América Latina
entre 2010 y 2020 / Aldo González, Tomás Serebrisky.

p. cm. — (Nota técnica del BID ; 2104)

Incluye referencias bibliográficas.

1. Water utilities-Deregulation-Latin America. 2. Electric utilities-Deregulation-Latin
America. 3. Transportation-Deregulation-Latin America. 4. Competition-Latin America.
5. Infrastructure (Economics)-Latin America. I. Serebrisky, Tomás. II. Banco
Interamericano de Desarrollo. Sector de Infraestructura y Energía. III. Título. IV. Serie.
IDB-TN-2104

Palabras clave: Competencia, Agua y Saneamiento, Transporte, Energía, América
Latina

Clasificación JEL: L40, L90, O54

<http://www.iadb.org>

Copyright © 2021 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.



Resumen

El objetivo de esta nota es relevar los casos investigados por las agencias de libre competencia de las seis principales economías de la región de América Latina en el período 2010-2020 en los sectores de agua, energía y transporte. Los sectores analizados son de relevancia para la calidad de vida de las personas por tratarse de servicios básicos, pero también son vitales para la competitividad de las economías al ser insumos necesarios para la producción de bienes y servicios. Esta nota brinda un panorama general de los principales desafíos de política de competencia en el sector, de las diferencias y complementariedades entre las acciones de los organismos antitrust y las agencias regulatorias sectoriales, y de las características de los casos resueltos por las agencias de competencia.

1. Introducción

El objetivo de este estudio es realizar un relevamiento de decisiones en el ámbito de la libre competencia, en los sectores de agua y saneamiento, energía y transporte en las seis economías más grandes de América Latina y el Caribe (LAC): Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, para el período 2010-2020.

Los sectores de infraestructura que examinamos son de relevancia para la calidad de vida de las personas, pues se trata de servicios básicos como agua, suministro eléctrico y transporte, pero también son vitales para la competitividad de las economías al ser insumos necesarios para la producción de bienes y servicios.

Las prácticas que incluimos en este trabajo son: fusiones, alianzas entre competidores, colusión e investigaciones por abuso de posición dominante. Dentro de estas últimas se encuentran casos de negativa de acceso a facilidades esenciales, precios predatorios, ventas atadas y acciones discriminatorias en contra de empresas no relacionadas en propiedad. A partir del análisis se extraen tendencias generales sobre los tipos de conductas comúnmente sujetas a escrutinio tanto por parte de los organismos antitrust como por las agencias regulatorias de la región.

El trabajo se enfoca en el período 2010-2020 por la disponibilidad de la información y además porque es un período en el cual el andamiaje institucional de libre competencia de los seis países, aun con distintos grados de intensidad, ha sido actualizado tanto en las leyes como en las

capacidades de las agencias para emprender acciones en contra de prácticas anticompetitivas. Si bien pueden persistir diferencias a nivel legal y rezagos particulares en algunas dimensiones, especialmente institucionales, se considera que en los seis países incluidos en el análisis cuentan con las herramientas que les permiten perseguir las infracciones a la competencia, de acuerdo con las prácticas recomendadas a nivel internacional.¹

Esta nota se estructura de la siguiente forma: En la sección dos se describen los principales desafíos de política de competencia que a priori se consideran relevantes en los sectores de agua, energía y transporte. Se realiza también una revisión de las diferencias y complementariedades entre las acciones de los organismos antitrust y las agencias regulatorias sectoriales. En la sección tres se presentan estadísticas descriptivas de los casos resueltos por las agencias de competencia. En la cuarta sección se presentan y analizan los casos considerados más relevantes resueltos, ya sea por las agencias antitrust como por los reguladores sectoriales. En la quinta sección se presentan las conclusiones.

2. Antitrust en Sectores de Infraestructura.

Los sectores de infraestructura que analizamos han estado históricamente sujetos a regulación de precios debido a las características de monopolio natural que presentan algunos de sus segmentos. Los procesos de liberalización y separación estructural (*unbundling*) que han experimentado los sectores a partir de la década de los 80 en la región, ha permitido introducir competencia en la provisión de algunos de los servicios. En cada sector persisten segmentos o etapas de la cadena de producción de servicios, normalmente asociados a la infraestructura física, que aún poseen características de monopolio natural debido a la dificultad económica de posibles competidores de replicar dichos activos. Utilizando esta infraestructura (conocida como activos esenciales en la literatura de defensa de la competencia) se desarrolla una oferta de servicios donde es factible que exista competencia entre operadores, siendo condición necesaria para poder participar en los mercados de servicios el tener acceso a los activos considerados esenciales.

¹ Las reformas relevantes recientes en la institucionalidad de libre competencia en los países de la región se realizaron en Brasil (2011), Chile (2009), Colombia (2009) y México (2011) y (2013). Una evaluación de las reformas y capacidades de las agencias de América Latina se encuentra en OCDE (2012). Los informes más recientes de evaluación de desempeño de las agencias de competencia realizados por la OECD son Brasil (2019), Colombia (2016), México (2020) y Perú (2018).

En la Tabla 1 se indica para los sectores de energía y transporte los segmentos con características de monopolio natural y los servicios posibles de ser provistos bajo condiciones de competencia. En electricidad, la red de distribución residencial y la transmisión se consideran monopólicos mientras que en la generación existe competencia entre actores que suministran energía desde diversas fuentes hacia la red de transmisión. En años recientes ha surgido el segmento de comercialización de la electricidad. Este segmento del mercado, en el cual se intermedia la venta de energía desde los generadores hacia los consumidores finales puede considerarse competitivo. En la industria del gas los terminales y gasoductos (al menos para el tamaño de los mercados de América Latina) así como la distribución de gas por red a domicilios tienen características monopólicas mientras que existe competencia a nivel de venta minorista de gas licuado, ya sea para uso domiciliario o como combustible para vehículos.

Tabla 1: Segmentos esenciales (monopólicos) y competitivos en energía y transporte.

	Energía		Aereo	Transporte	
	Electricidad	Gas		Marítimo	Terrestre
Infraestructura Esencial	Red de Transmision	Terminales de descarga	Aeropuertos	Terminales de Carga	Carrereteras
	Red de Distribucion	Gaseoductos Red de Gas Residencial			Vías Férreas Terminales de Buses
Servicios	Generación	GLP Domiciliario	Aerolineas	Navieras	Buses
	Comercializacion	GLP Vehiculos	Catering	Practicaaje	Transporte Caminero
			Groundhandling		Taxis
			Agencias de Viaje		Servicios de Trenes

Fuente: elaboración de los autores. Nota: GLP es Gas Licuado de Petróleo

El transporte marítimo es un sector donde la infraestructura puede proveerse en condiciones competitivas. De acuerdo a diversos estudios, el tamaño mínimo eficiente de los terminales se encuentra entre 1,0 y 1,5 Millones de Teu/año, por lo que solo para volúmenes de carga menores al señalado los puertos podrían considerarse como monopolios naturales². En América Latina se observa que los principales puertos cuentan con terminales operadas por dos o más concesionarios, que compiten por la transferencia de carga del hinterland correspondiente³. El sector naviero, por

² Ver Kaselimi, E. N., Notteboom, T. E., Pallis, A. A. and Farrell, S. (2011) y Brooks, M. Palls, T y S. Perkins (2015).

³ Suárez Alemán et. al (2017a y 2017b) presentan un análisis de la competencia portuaria en América Latina.

su parte, siempre ha presentado competencia entre múltiples operadores en las diversas rutas. Sin embargo, en años recientes se observa una creciente concentración gracias a varias fusiones entre navieras.

En el transporte terrestre la infraestructura es provista directamente por el Estado o bien por privados mediante contratos de concesión. La competencia se desarrolla entre empresas operadoras de camiones en el transporte de carga o entre empresas de transporte de pasajeros urbano e interurbano. Usualmente en las grandes aglomeraciones urbanas el transporte local de buses y taxis se encuentra cerrado al acceso.⁴ La irrupción de las plataformas tecnológicas de movilidad como Uber, Cabify y otras, han introducido competencia a nivel de transporte urbano, disputándole usuarios a medios existentes como los taxis pero también a los sistemas masivos como autobuses y metros. En transporte ferroviario, que presenta un escaso desarrollo en la región, las vías férreas son el activo esencial por donde circulan los servicios de trenes, los cuales podrían competir por la carga o pasajeros.

En el transporte aéreo, las infraestructuras aeroportuarias siguen siendo monopólicas para el caso general. A pesar de que algunas ciudades son servidas por más de una base aérea - Buenos Aires, Rio de Janeiro y São Paulo - se observa una especialización por tipo de vuelo -doméstico vs internacional- y no una competencia por captar aerolíneas. Ejemplos de asociaciones entre aerolíneas y aeropuertos distintos a los tradicionales son: *JetSmart* con el aeropuerto de El Palomar de Buenos Aires y Azul con Viracopos en el *hinterland* de São Paulo.⁵ La competencia se desarrolla en el sector de las aerolíneas y también a nivel de los distintos servicios prestados en los aeropuertos como por ejemplo los servicios de asistencia en tierra a las aeronaves. Finalmente, la provisión de agua potable, por sus fuertes economías de escala sigue estando bajo regulación de precios con escaso potencial competitivo en las distintas etapas del servicio. El caso de Colombia constituye una excepción pues la regulación permite competencia en la producción y comercialización del recurso.

⁴ Las razones para el cierre de acceso y regulación de precios en estos servicios no se originan en las economías de escala de la función de costos sino más bien por razones de congestión, o por presiones de los propietarios de permisos de operación.

⁵ Cabe mencionar que estos acuerdos no implican exclusividad para operar el aeropuerto. Estos tipos de acuerdos son similares a los observados en Estados Unidos y Europa donde las aerolíneas de bajo costo evitan operar en los aeropuertos más congestionados debido a sus costos y falta de slots, para lo cual llegan a acuerdo con bases aéreas sub-utilizadas pero más alejadas de los centros urbanos para operar desde allí. Si bien JetSmart califica como una aerolínea de bajo costo, no es el caso de Azul. Por decisión del regulador aeroportuario el aeropuerto El Palomar dejó de operar con aerolíneas comerciales en diciembre de 2020.

Para analizar los principales riesgos en la competencia que se presentan en los sectores de agua, energía y transporte empleamos la división por segmentos presentada en la Tabla 1. Al segmento de infraestructura le llamaremos *mercado aguas arriba*, mientras que a los servicios que hacen uso de dicha infraestructura lo denominamos *mercado aguas abajo*.

Mercado “aguas arriba”

Las fuertes economías de escala presentes en la provisión de infraestructura generan mercados monopólicos o con operadores dominantes en dichos segmentos, los cuales pueden abusar de su poder de mercado, afectando el desempeño competitivo de los servicios que requieren acceso a la infraestructura considerada esencial.

La primera preocupación es el acceso o la conexión a las facilidades por parte de empresas proveedoras de servicios finales. Usualmente la obligación de conceder interconexión, así como las condiciones en que se otorga el acceso se encuentran reguladas por las leyes sectoriales. Las variables relevantes son la asignación de capacidad, condiciones técnicas de uso y las tarifas. En caso de no existir normativas específicas que obliguen a proveer acceso, la institucionalidad de libre competencia cuenta con la *doctrina de facilidad esencial*, la cual establece las condiciones para forzar a una empresa a dar acceso a un tercero.

La integración vertical entre proveedores de infraestructura y oferentes de servicios genera riesgos competitivos debido al carácter dominante o en el límite monopólico de las compañías que operan aguas arriba. El principal temor es la exclusión o discriminación de los operadores que requieren acceso al activo esencial de la empresa integrada para poder ofrecer sus servicios y que a su vez compiten con ella en el mercado final o aguas abajo. En la terminología *antitrust* esta práctica se le conoce *foreclosure* o cierre de mercado.

Siempre que sea posible, las empresas evitan depender de sus competidores para acceder a insumos estratégicos. Sin embargo, ante la ausencia de alternativas, como suele ser el caso de la infraestructura económica, se verán obligadas a operar con ellas. El contar con agencias regulatorias, con capacidad de supervisar y aplicar sanciones, impone límites a los actos discriminatorios o de bloqueo por parte de los proveedores de infraestructura. Sin embargo, si los actos discriminatorios en contra de las empresas no relacionadas en propiedad son muy difíciles de detectar, la separación estructural o prohibición de participar en ambos mercados verticalmente relacionados puede ser la mejor solución.

En los sectores de agua, energía y transporte observamos arreglos legales y regulatorios que van desde la prohibición total de integración vertical entre infraestructura y servicios hasta medidas intermedias como límites parciales a la integración de la propiedad o la exigencia de crear empresas separadas con giro exclusivo y sujetas a la supervisión de los reguladores de empresas abiertas en bolsa. Las restricciones a la integración vertical han sido establecidas tanto a través de las leyes sectoriales, como por decisiones emanadas de los órganos de libre competencia.

Mercado “aguas abajo”

El segmento de servicios se encuentra sujeto a menos regulaciones que el de infraestructura, debido a su mayor potencial competitivo. Existen sin embargo casos donde persisten límites legales al ingreso al mercado. Es el caso del transporte urbano e interurbano de pasajeros, como buses y taxis y el del mercado aéreo con los límites a la operación de aerolíneas internacionales en vuelos domésticos.

Los mercados de transporte aéreo y marítimo presentan estructuras de mercado oligopólicas, donde la norma es tener tres (o menos) empresas sirviendo las principales rutas de carga y pasajeros. A su vez, es usual en estos modos de transporte la existencia de alianzas o acuerdos que si bien pueden potenciar la eficiencia en la operación de las redes de transporte, también pueden funcionar como un instrumento para reducir la intensidad competitiva entre las empresas.

En electricidad existe competencia en generación en la mayoría de los países de América Latina y seguramente la competencia se incrementará gracias a la irrupción de la generación de tecnologías renovables no convencionales que permiten la entrada de nuevos competidores a menor escala que las tecnologías convencionales.

Es razonable esperar la ocurrencia de casos de abuso de posición dominante y de acuerdos colusivos entre competidores en mercados con alta concentración. Pero los casos de colusión (como se documentará en las secciones subsiguientes) también se presentan en mercados con alto grado de atomización como son los servicios de transporte terrestre de pasajeros.

Regulación vs Libre Competencia.

El control del poder de mercado de las empresas que operan en los sectores de agua, energía y transporte se ejerce a través de dos tipos de institucionalidad: La regulatoria sectorial y la de libre competencia. Cada una cuenta con sus propios instrumentos – organismos y normativas- para

intervenir en los mercados bajo su supervisión. A continuación, se resumen las principales características que distinguen ambas instituciones.

En cuanto a la misión institucional, las agencias sectoriales poseen un mandato más amplio que los organismos antitrust, lo cual se traduce en un mayor número de objetivos de política pública que deben cumplir. Mientras las agencias antitrust tienen como misión promover o proteger la competencia en los mercados los entes reguladores -ya sea Ministerios o Agencias - deben desarrollar el sector, fomentar las inversiones y cumplir metas de servicio universal entre otras funciones. Dado el mayor alcance de sus objetivos, los entes reguladores poseen más atribuciones para intervenir en el sector y suelen contar con mejor información para detectar deficiencias y fundamentar sus actuaciones. Por ejemplo, la fijación de precios es una tarea que difícilmente puede cumplir una agencia antitrust, debido a la falta de conocimiento específico del sector mientras que es una tarea usual para una agencia regulatoria, ya que debería contar con sistemas de contabilidad regulatoria que le proveen la información necesaria para hacerlo.

Una segunda diferencia es el marco legal en que ambas se desenvuelven. Las leyes regulatorias son más completas, estableciendo con alto nivel de detalle las acciones que le son permitidas o prohibidas a las empresas que operan en un mercado. Las leyes sectoriales pueden definir entre otras materias: el mecanismo de tarificación en caso de que se deban fijar precios, las condiciones para el ingreso al mercado, la obligación y modalidades de acceso a activos esenciales de propiedad de terceros y los límites a la integración vertical entre infraestructura y los servicios. La normativa de libre competencia por su parte es más generalista. Se establecen principios y criterios de decisión más que prohibiciones u obligaciones concretas a las empresas.

La incompletitud contractual propia del antitrust tiene como contrapartida que la agencia de competencia puede intervenir por defecto no solo en todos los mercados, sino también está facultada para pronunciarse sobre cualquier conducta que ocurran en ellos si considera que han afectado negativamente la libre competencia.

Otra diferencia es el momento de la intervención. Como señalan Laffont y Tirole (2000) la regulación opera principalmente ex-ante, mientras que la acción antitrust actúa ex-post. En efecto, la completitud de las leyes específicas otorgaría más certidumbre a las reglas del juego en base a las cuales se puede desenvolver la empresa. La libre competencia, dado sus criterios más amplios respecto a lo que está permitido, podría resultar menos predecible. El régimen de sanciones hacia conductas anticompetitivas propio del antitrust debiera operar como disuasivo y por lo tanto

lograría un impacto ex-ante en las conductas de las empresas. Sin embargo, la falta de predictibilidad podría atenuar dicho efecto disuasivo.

Se considera que hay bastante convergencia a nivel internacional sobre las prácticas y las circunstancias bajo la cual ocurren, que resultarían lesivas a la competencia. Por ejemplo, la colusión es falta *per se* en la mayoría de las jurisdicciones.⁶ Sin embargo las acciones potencialmente excluyentes, muchas de la cuales son frecuentes en el acceso a infraestructuras esenciales, quedan sometidas a lo que se conoce como *regla de la razón* y por lo tanto se resuelven caso a caso, pudiendo presentarse diferencias en actuaciones y contenido de dictámenes de agencias de competencia ante similares materias examinadas.

Finalmente, las fusiones y los acuerdos entre competidores tipo *Joint Ventures* están sujetos normalmente a un control de carácter preventivo, donde las empresas involucradas deben notificar su operación a la agencia de competencia antes de su materialización. También para estas operaciones, existen criterios económicos compartidos a nivel internacional que se utilizan para evaluar el impacto competitivo de las fusiones. En base a tales criterios las agencias deciden si aprueban la operación -con o sin condiciones o medidas mitigatorias- o bien la rechazan completamente. Hay países donde las fusiones de determinadas industrias también deben ser revisadas por el regulador sectorial. En Colombia, por ejemplo, las fusiones y todo tipo de acuerdos entre aerolíneas deben ser también examinados por la agencia Aerocivil.

La vocación generalista de la acción antitrust resulta útil para abordar contingencias no previstas en las leyes sectoriales, lo cual puede ser especialmente valioso en industrias sujetas a permanente cambio tecnológico, donde las leyes no se actualizan en simultaneidad con los cambios en la industria. Una solución empleada es que las mismas leyes sectoriales delegan decisiones relacionadas con competencia en las agencias *antitrust*. Por ejemplo, en Chile, la Ley de Puertos Estatales establece que debe haber un pronunciamiento del ente antimonopolios para determinar si existen condiciones de competencia para licitar frentes de atraque y establecer el régimen de monopreciación en el movimiento de carga en el terminal. En México, la ley que regula los servicios ferroviarios señala que la Agencia de Competencia COFECE debe determinar si existen condiciones

⁶ Infracción *per se* significa que la acción se considera ilegal por el hecho formal de su ocurrencia, sin importar si finalmente tuvo efecto negativo en la competencia.

de competencia en las rutas ferroviarias para fijar las tarifas de interconexión entre concesionarios de ferrocarriles.

Laffont y Tirole (2000) también mencionan como factor diferenciador la independencia y el consiguiente potencial de captura de las instituciones. Las agencias de libre competencia normalmente poseen un estatus más independiente que los reguladores sectoriales. Sus decisiones son tomadas por cuerpos colegiados o consejos cuyas decisiones se pueden apelar a los tribunales de justicia. Las agencias regulatorias, al poseer un mayor poder de decisión sobre diversos ámbitos del sector, tienden a estar más relacionados directamente con el gobierno a través del respectivo Ministerio y por lo tanto no gozan de la distancia del Poder Ejecutivo para resolver que poseen los organismos de libre competencia.

Esta relación del tipo *arm's length* del gobierno y de la industria, le es útil al primero pues le permite delegar en las agencias antitrust decisiones impopulares políticamente o resistidas por la industria, pero que son favorables al bienestar general, sin tener que pagar el costo de la decisión. Carlton y Picker (2010) argumentan que a las agencias de libre competencia les es más fácil decir que no que a los entes reguladores, pues no tienen una relación estrecha o cotidiana con la industria.

En la misma línea, el carácter generalista de las instituciones antitrust las hace menos vulnerables a la captura por parte de la industria que al regulador especializado. Este último responde por el funcionamiento global de la industria en todas sus dimensiones y no solamente de los aspectos relacionados con promover la competencia en los mercados. Además, las agencias antitrust intervienen en todos los mercados por lo que la carrera profesional de sus directivos no se encuentra ligada a una industria en particular, hallándose menos expuestos al efecto *revolving door*.⁷

En los países estudiados en esta nota se observa interacción entre las agencias de libre competencia y los reguladores en los sectores de infraestructura. Mientras más abierta a la competencia se encuentra el sector más frecuente son las actuaciones de los organismos antitrust. Sin embargo, la apertura o liberalización no implica necesariamente que los reguladores sectoriales se retiren. Por el contrario, el desarrollo de la competencia requiere de interconexiones y acceso a infraestructuras, lo cual es supervisado por las agencias regulatorias. La irrupción de nuevas plataformas de transporte urbano de pasajeros, como Uber o Cabify, han contado en la mayoría de los países con el pronunciamiento favorable de las agencias de libre competencia para dar servicio o bien no

⁷ Ver Salant (1995) y Che (1995).

prohibir su operación. Sin embargo, se requiere generar un régimen normativo especial que regule su funcionamiento, lo cual es tarea del ente regulador.

Como veremos en la sección cuatro, existe una participación relevante de reguladores sectoriales en el sector de electricidad en materias relacionadas con libre competencia. El caso más controversial en esta industria en la actualidad es el de México donde existe un conflicto entre ambas agencias – COFECE y el Ministerio de Energía, sobre la materialización de las medidas para la separación estructural y desarrollo de la competencia ordenadas en la reforma a la Ley de Industria Eléctrica del 2013.

En transporte hay dos casos destacables de reguladores sectoriales que resuelven materias relacionadas con libre competencia. Uno es la Agencia Nacional de Aviación Civil (ANAC) de Brasil que está encargada del desarrollo y supervisión de la infraestructura aeroportuaria del país y el otro es el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte (OSITRAN) en Perú. El primero establece reglas sobre integración horizontal entre aeropuertos y normativas para reasignar slots en aeropuertos congestionados. OSITRAN, por su parte, posee amplias atribuciones pues supervisa todos los modos de transporte, para lo cual cuenta con un reglamento de aplicabilidad general para regular el acceso a las infraestructuras de transporte de uso público.⁸ Como veremos en la sección cuatro, controversias relacionadas con integración vertical y competencia en licitaciones de servicios en ferrocarriles han sido resueltas por dicha agencia.

3. Estadísticas descriptivas de los casos de defensa de la competencia

En esta sección se presentan estadísticas de casos resueltos por las agencias de libre competencia de seis países de América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú en los sectores de agua, energía y transporte. Se recopilaron resoluciones emitidas en el período 2000-2010 disponibles públicamente de las siguientes entidades: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de Argentina (CNDC), Conselho Administrativo de Defesa Económica de Brasil (CADE), Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) y Fiscalía Nacional Económica (FNE) de Chile,⁹

⁸ Reglamento Marco de Acceso a la Infraestructura de Transporte de Uso Público

⁹ El diseño institucional de Chile se basa en un formato adversarial, donde existe una entidad investigadora sin poderes sancionatorios, que es la FNE y un Tribunal (TDLC) quien resuelve. No obstante, en el mecanismo de control preventivo de fusiones, las decisiones son tomadas por la FNE en primera instancia.

Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) de Colombia, Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) de México y del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia (INDECOPI) del Perú. Las decisiones emitidas son producto de investigaciones realizadas por las agencias, ya sea motivadas por denuncias de terceros o por iniciativa propia.

Tabla 2: Resoluciones por Sector y Conducta 2010 -2020.

Sector	Fusiones	Alianzas Acuerdos	Colusion	Integración Vertical	Abuso Posición Dominante			Total
					Predacion	Exclusividad	Otro	
Transporte	150	21	39	1	5	2	27	245
Aereo								
Aeropuertos	4		1			1	1	7
Aerolíneas	36	14	2		2		7	61
Maritimo								
Terminales	9		2	1			1	13
Navieras	24	6	3					33
Terrestre								
Ferrocarriles	1	1					1	3
Carga	21		7		1		9	38
Pasajeros	55		24		2	1	8	90
Aguas	20		4		1	1	2	28
Electricidad	244	2	6	34	1	1	4	292
General	57		1				1	59
Distribucion	8		1	4		1	1	15
Transmision	28	1		10				39
Generación	122	1	1	20			2	146
Otros	29		3		1			33
Gas	101	1	13	1	1	2	17	136
Gas Natural	98	1	8	1	1		11	120
GLP	3		5			2	6	16
Total	515	24	62	36	8	6	50	701

Fuente: Elaboración propia en base a información disponible en las agencias de defensa de la competencia

Del total de casos se observa que un alto porcentaje -73%- corresponde a operaciones de concentración (fusiones). De este universo, cerca de la mitad de los casos se encuentra en el sector de energía y en particular en el segmento de generación. Como las fusiones se controlan preventivamente, existen muchas notificaciones forzosas -como son los traspasos de propiedad- pero que no revisten riesgo competitivo alguno. La segunda práctica más frecuente es la colusión – 8,6% de los casos – ocurriendo la mayoría de ellos en el sector transporte, en particular en los servicios de transporte de pasajeros urbanos e interurbanos. Las investigaciones por abuso de posición dominante, las cuales incluyen prácticas excluyentes a competidores o abusivas hacia los consumidores, como precios predatorios, negativas de venta, contratos de exclusividad, condiciones discriminatorias y ventas atadas, representan solo un 12% del total.

Una segunda observación relevante es que la mayoría de las investigaciones ocurre en los segmentos aguas abajo o potencialmente competitivos y no en aquellos donde existen estructuras de mercado monopólicas o altamente concentradas. En transporte aéreo y marítimo, solo el 10% y el 28% de las investigaciones afectan a los proveedores de infraestructura como son aeropuertos y terminales de carga respectivamente. En transporte terrestre, a excepción de un par de casos en ferrocarriles, la mayoría de las investigaciones se produce en el segmento de servicios. En energía por su parte, el 50% de los casos ocurren en generación eléctrica. La explicación de esta diferencia puede radicar en el hecho que los proveedores de infraestructura esencial se encuentran sujetos a regulación sectorial, lo cual limita las acciones anticompetitivas que éstos pueden emprender.

En la Tabla 3 se indican las decisiones para aquellos casos que se investigaron prácticas anticompetitivas del tipo abuso de posición de dominante y colusión, donde la decisión puede ser la absolución o condena de las empresas acusadas.

Se observa un patrón disímil en las decisiones por tipo de práctica investigada. En los casos de abuso de posición dominante, el 59% de los investigados resulta absuelto, mientras que, en colusión, el 31% de los acusados son condenados. La asimetría de resultados por tipo de práctica puede explicarse por el distinto tratamiento para evaluar la validez de las acusaciones.

Tabla 3: Decisiones en Investigaciones por Prácticas Anticompetitivas.

<i>Abuso de Posición Dominante</i>						
	Aguas	Electricidad	Transporte	Gas	Total	%
Absuelto	1	4	20	13	38	59%
Acuerdo	0	0	1	0	1	2%
Condena	3	1	11	5	20	31%
Otros	0	1	2	2	5	8%
Total	4	6	34	20	64	100%
<i>Colusión</i>						
	Aguas	Electricidad	Transporte	Gas	Total	%
Absuelto	1	4	7	7	19	31%
Acuerdo	0	0	0	0	0	0%
Condena	3	2	26	6	37	60%
Otros	0	0	6	0	6	10%
Total	4	6	39	13	62	100%

Fuente: Elaboración propia en base a información disponible en las agencias de defensa de la competencia.

Como explicamos más arriba, mientras los casos de abuso de posición dominante se juzgan en base a la *regla de la razón*, los de colusión se examinan en base a criterios más formales que se manifiestan en prohibiciones *per se*. En este último caso, si hay pruebas materiales de que existió comunicación entre competidores para fijar precios o repartirse el mercado es muy probable que

exista condena. Mientras que los hechos que conducen a las agencias a iniciar una investigación abuso de posición de dominio pueden no ser considerados suficientes o bien no necesariamente llevan a concluir una acción que dañe la eficiencia económica o la competencia.

En la Tabla 4 se estima un modelo del tipo *Probit*, donde la probabilidad de condena en una investigación es función del sector y del tipo de infracción. Se comprueba que la probabilidad de sanción es efectivamente mayor en investigaciones por colusión que en abuso de posición dominante. A nivel sector, se observa que en electricidad y el gas existe una probabilidad significativamente menor de ser condenado con respecto a las investigaciones efectuadas en los sectores de agua y transporte.

Tabla 4: Efectos Marginales en Probabilidad de Condena para Prácticas Anticompetitivas.

Probit Condena	1	2
Agua	0 (.)	0 (.)
Electricidad	-0.500* (0.198)	-0.491** (0.190)
Gas	-0.417* (0.174)	-0.381* (0.169)
Transporte	-0.243 (0.164)	-0.246 (0.158)
Abuso de Posición Dominante		0 (.)
Colusión		0.269** (0.0841)
Observaciones	126	126

Fuente: Elaboración propia en base a información disponible en las agencias de defensa de la competencia.

Al realizar el análisis comparativo entre países por tipo de resolución en las industrias examinadas, se observa en la Tabla 5 un patrón disímil. En casos de colusión, Argentina y México no presentan condenas, aunque han existido menos investigaciones, mientras que en el resto de los países se observa una mayor actividad, y porcentaje de condenas. A priori no es simple proveer una explicación sobre las diferencias entre países. Existen dos variables a considerar, los casos investigados y su resolución. Los primeros se pueden originar en denuncias de terceros, como en indagaciones propias de la agencia antitrust. Un bajo número de acciones puede indicar que no existen los instrumentos para efectuar las investigaciones y allegar las pruebas, o bien puede

deberse a que el *enforcement* opera de modo disuasivo y por lo tanto las empresas evitan coludirse por el riesgo a ser descubiertas y condenadas.

Tabla 5: Resolución de Investigaciones de Colusión por País.

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Total
Archivado	86%	7%	8%	0%	100%	40%	31%
Acuerdo	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Condena	0%	93%	58%	67%	0%	60%	60%
Otros	14%	0%	33%	33%	0%	0%	10%
Total de casos	7	14	12	3	1	25	62

Fuente: Elaboración propia en base a resoluciones obtenidas de las agencias de defensa de la competencia.

Tabla 6: Resolución de Investigaciones por Abuso de Posición Dominante por País

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Total
Archivado	90%	9%	67%	0%	64%	75%	59%
Acuerdo	0%	0%	8%	0%	0%	0%	2%
Condenado	10%	73%	0%	100%	36%	25%	31%
Otros	0%	18%	25%	0%	0%	0%	8%
Total de casos	21	11	12	5	11	4	64

Fuente: Elaboración propia en base a resoluciones obtenidas de las agencias de defensa de la competencia.

Respecto a la probabilidad de sanción en una investigación determinada, influye el mérito propio de la causa, lo cual a su vez depende de qué entidad realice la denuncia. Se esperaría que denuncias de particulares tengan menor probabilidad de condena que aquellas iniciadas por las agencias antitrust. La razón es que estas últimas poseen un mayor conocimiento sobre las conductas que constituyen infracciones a la libre competencia y por lo tanto son más selectivas en las investigaciones que deciden llevar a adelante.¹⁰ Similar razonamiento es válido para las acusaciones de abuso de posición dominante, con el factor adicional que estas conductas quedan sujetas a mayor grado de interpretación que las prácticas colusivas y por lo tanto podría esperarse que agencias de países distintos fallen de modo diverso ante un caso similar.

¹⁰ Ver Segal & Winston (2006) para una explicación sobre las motivaciones privadas y públicas para litigar.

Tabla 7: Fusiones Revisadas en Sectores de Infraestructura 2010-2020

	Aguas	Electricidad	Transporte	Gas	Total	%
Aprobadas	20	234	137	95	486	94%
Rechazadas	0	0	3	3	6	1%
Otros	0	10	10	3	23	5%
Total	20	244	150	101	515	

Fuente: Elaboración propia en base a información disponible en las agencias de defensa de la competencia.

En la Tabla 7 se reportan los resultados de las revisiones de fusiones y acuerdos de carácter horizontal. Se observa que la gran mayoría de las operaciones son aprobadas, ya sea con o sin condiciones, mientras que solo un 1% de las fusiones son rechazadas. Debe mencionarse que en los Estados Unidos y en Europa el porcentaje de operaciones que son rechazadas por las agencias de competencia es igualmente bajo.

4. Análisis de Casos y Decisiones

En esta sección se presenta una selección de casos que se estiman de relevancia sobre los cuales las autoridades de libre competencia han emitido algún pronunciamiento en los países y sectores comprendidos en esta nota. La selección de casos no responde a criterios cuantitativos (por ejemplo valuación de daños, multas, ventas de empresas a fusionarse) ni cualitativos (por ejemplo impacto en prensa) claramente definidos. Se seleccionaron casos que ejemplifican la diversidad de conductas en los seis países analizados. Por ello esta sección debe ser entendida como una muestra discrecional de casos que intenta dar un panorama general de los casos resueltos por las agencias de competencia de las economías más grandes de América Latina.

Las actuaciones de las agencias relevadas incluyen: investigaciones que terminaron en sanciones o prohibiciones, acuerdos con empresas bajo escrutinio o bien opiniones denominadas no vinculantes emitidas por las agencias y originadas en investigaciones de mercados específicos. Normalmente este último tipo de resoluciones contienen recomendaciones a los reguladores sectoriales sobre medidas o cambios legales a implementar. A su vez, el recuento de casos incluidos incluye también cambios normativos a leyes sectoriales y decisiones de autoridades regulatorias con incidencia en la libre competencia.

4.1 Transporte

Transporte aéreo

En el sector del transporte aéreo existen numerosos casos relevantes tanto a nivel de la infraestructura aeroportuaria como en el sector de las aerolíneas.

En México, COFECE (2010) no permitió que el grupo concesionario Asur, que controlaba el aeropuerto de Cancún y otros ocho ubicados en la Riviera Maya, participara en la licitación para adjudicarse un nuevo aeropuerto ubicado en esa región.¹¹ Se estimó que, de adjudicarse la concesión, el grupo tendría una muy alta concentración en la oferta de aeropuertos en la zona de Cancún-Riviera Maya, sin posibilidad de contrapeso.

En Brasil se adoptó similar decisión por parte de la Agencia Nacional de Aviación Civil (ANAC) para la licitación de las concesiones de un conjunto de aeropuertos ubicados en distintas zonas del país. En las licitaciones realizadas en 2011 para adjudicar concesiones de aeropuertos en las áreas metropolitanas de Brasilia y São Paulo (Campinas y Guarulhos) ningún participante podía adjudicarse más de un aeropuerto. En el proceso de licitación de 2017, que incluía a los aeropuertos de Florianópolis, Fortaleza, Porto Alegre y Salvador, una empresa se podía adjudicar hasta un máximo de dos aeropuertos siempre que pertenecieran a distintas zonas, de modo de resguardar algún potencial de competencia entre bases aéreas.¹²

El acceso a la infraestructura aeroportuaria es vital para que las aerolíneas puedan ingresar y competir en las diferentes rutas aéreas. En los aeropuertos que presentan un alto nivel de uso o se hallan congestionados dicho ingreso se dificulta debido a la escasez de *slots*. Los slots son los espacios horarios con los que cuenta una aeronave para realizar sus maniobras de despegue (aterrizaje), tránsito y embarque en las bases aéreas. Brasil es el único país que cuenta con una normativa explícita para administrar los slots, recayendo la responsabilidad de su aplicación en el regulador aéreo (ANAC). Se establecen reglas de uso y retiro de slots en caso de no ser utilizados, además de preferencias para nuevas aerolíneas en caso de existir slots disponibles. A 2020 existen cinco aeropuertos en el nivel 3 de congestión de IATA:¹³ Congonhas y Guarulhos en São Paulo,

¹¹ CFC 01-2011 de COFECE.

¹² Florianópolis y Porto Alegre pertenecen a una zona, mientras que Fortaleza y Salvador pertenecen a otra.

¹³ De acuerdo a la clasificación empleada por la IATA para medir el grado de congestión de un aeropuerto, el nivel 3 es el más alto e implica que el volumen de tráfico es tal que se producen significativas demoras en las operaciones aéreas.

Santos Dumont en Rio de Janeiro, Belo Horizonte y Recife. La salida del mercado de Avianca Brasil (2019) liberó un conjunto de Slots en Congonhas, utilizado para vuelos domésticos en la ciudad de São Paulo. ANAC excluyó a las principales aerolíneas del país -GOL y LATAM – para su reasignación debido a que controlaban cerca del 90% de los slots del aeropuerto. Los favorecidos con la reasignación fueron Azul -la tercera línea aérea del país- y otros operadores menores.

En México COFECE realizó una investigación en 2016 sobre el uso de los slots en el aeropuerto de la Ciudad de México detectando una serie de deficiencias en su administración, siendo una de ellas que el 37% de los slots no fueron utilizados debido a cancelación de vuelos.¹⁴ La COFECE propuso un conjunto de medidas para asegurar su empleo eficiente, siendo las más relevantes el que no se asignen nuevos slots a grupos empresariales que controlen más del 35% de los slots y que los derechos históricos sobre su uso se perderán si no se emplean al menos el 85% del tiempo.

En cuanto a la integración vertical entre aerolíneas y aeropuertos, existen dos casos de restricciones impuestas por las agencias antitrust. En Argentina (2002) se prohibió que el principal concesionario de los aeropuertos del país, que representaba el 70% de los vuelos y el 92% del movimiento de pasajeros, tomara el control de la aerolínea LAPA, la cual poseía el 41% del mercado aéreo doméstico.¹⁵ En Chile, el TDLC (2005) resolvió no permitir la integración vertical entre aerolíneas y concesionarios de aeropuertos, salvo en el caso de aeronaves menores con capacidades inferiores a 19 pasajeros.¹⁶

A nivel de fusiones entre aerolíneas, la operación más importante (2011) fue la que involucró a las compañías LAN (Chile) y TAM (Brasil), constituyendo LATAM, la aerolínea de mayor tamaño en la región¹⁷. La principal preocupación era la pérdida de competencia en la ruta Santiago de Chile-Guarulhos en São Paulo, que conecta los centros de operaciones (*hub*) de ambas aerolíneas. En Chile, el TDLC impuso un total de 11 medidas que buscaban favorecer la entrada de competidores en la ruta, para lo cual se impuso la entrega por parte de las aerolíneas de cuatro slots diarios en el congestionado aeropuerto de Guarulhos. Se exigió además otorgar acuerdo de *interlining* a aerolíneas que desearan volar desde otros destinos, haciendo uso del tramo Santiago- São Paulo. La nueva compañía también debía renunciar a una de las alianzas aéreas globales a las cuales

¹⁴ Expediente IEBC-001-2015 de COFECE.

¹⁵ Expediente Concentración 335 064-010740/2001 de CNDC.

¹⁶ Resolución N°10/2005 del TDLC.

¹⁷ Rol NC N° 388-11 del TDLC.

pertenecían las compañías originales. En Brasil, CADE también autorizó la operación imponiendo dos medidas -renuncia de slots y de pertenencia a una alianza- similares a las condiciones establecidas por el TDLC de Chile.

En México (2012) COFECE aprobó la adquisición parcial por parte de Delta del 3,5% de Aeroméxico, la entonces principal aerolínea mexicana. Las condiciones impuestas por la agencia tuvieron como principal objetivo mantener la independencia de la administración de ambas compañías.¹⁸ En 2017, COFECE aprobó la toma de control por parte de Delta de Aeroméxico, imponiendo condiciones que preserven la competencia en las rutas entre México y Estados Unidos donde las dos aerolíneas presentan un mayor traslape¹⁹. La agencia mexicana exigió el desprendimiento por parte de las compañías de 24 pares de slots, en el Aeropuerto de la Ciudad de México. En Estados Unidos, el Departamento de Transporte de Estados Unidos por su parte impuso condicionantes similares, que incluían entregas de slots en el aeropuerto John F. Kennedy de la ciudad de Nueva York.

En Colombia se han observado fusiones relevantes a comienzos de la década del 2010. La operación más importante fue entre las aerolíneas Avianca y TACA. Esta última con base en El Salvador y que operaba vuelos en Centro y Sudamérica. En 2010, Aero República fue adquirida por COPA, la aerolínea de bandera de Panamá y uno de los más importantes carriers aéreos de la región. Ninguna de las operaciones fue cuestionada por la autoridad de competencia de Colombia o de alguno de los países afectados.

En años recientes, los acuerdos más frecuentes entre aerolíneas son los *Joint Business Agreements* (JBA) que permiten a las aerolíneas aprovechar las ventajas de operación en red del transporte aéreo, coordinando sus vuelos y tarifas en los tramos *hub to hub* y también de conexión. A diferencia de una fusión, el JBA constituye una entidad aparte de las compañías asociadas y puede disolverse en cualquier momento. Las principales compañías que realizan vuelos entre los Estados Unidos y Europa operan bajo este formato en las principales rutas intercontinentales, obteniendo la autorización denominada inmunidad antitrust, para acordar conjuntamente las tarifas en los vuelos comprendidos en el acuerdo.²⁰ El principal riesgo competitivo de los JBA es similar al generado por

¹⁸ Ver OCDE (2014).

¹⁹ Expediente CNT-050-2015 de COFECE.

²⁰ El Departamento de Transporte de los Estados Unidos es el organismo que aprueba estos acuerdos y otorga dicho derecho a las aerolíneas que lo conforman. Las alianzas que operan la ruta trasatlántica Europa-Estados Unidos y que cuentan con inmunidad son; (i) Air France-KLM-Delta- Virgin (ii) American Airlines- British Airways-Iberia y (iii) United Airlines-Lufthansa-Air Canada-SAS.

una fusión, pues en la ruta *hub to hub* la coordinación de precios entre las aerolíneas implica la eliminación de un competidor con la consecuente posibilidad de alza de precios.

En la región el caso más notable de intento de JBA fue el de LATAM con American Airlines para vuelos hacia América del Norte y con el grupo IAG al que pertenecen British Airways e Iberia, para vuelos desde la región hacia Europa. El acuerdo fue autorizado por CADE en Brasil y en primera instancia por el TDLC en Chile, sujeto a condicionantes, sin embargo, fue rechazado en segunda instancia por la Corte Suprema de Chile.²¹

Transporte marítimo

En el transporte marítimo encontramos solamente regulaciones ex -ante con impacto en la competencia en el caso de Chile. De acuerdo a la ley sectorial y a la práctica, las licitaciones de terminales concesionados en los puertos estatales deben contar con un pronunciamiento previo del TDLC, respecto de los grados de integración horizontal y vertical permitidos, entre otras materias. Desde las primeras licitaciones (1999), la doctrina ha sido limitar la participación de las empresas usuarias de terminales, como navieras y otros, a un máximo del 40% de la propiedad de la concesión. En términos horizontales, se ha privilegiado la competencia intra e inter-puertos siguiendo el mandato establecido en la ley sectorial. Lo anterior se ha traducido en la prohibición que un mismo operador se adjudique más de una concesión de terminal en un mismo puerto o en un mismo mercado relevante que comprende más de un puerto. La doctrina se ha mantenido hasta la fecha de la producción de esta nota, con la salvedad de incrementar el umbral de integración vertical al 60%, cuando las condiciones de competencia entre terminales así lo permiten.²²

El servicio de transporte naviero ha presentado mayor actividad en libre competencia. A nivel global esta industria ha experimentado una consolidación, materializándose diversas fusiones entre operadores de relevancia, lo cual ha llevado a un aumento en la concentración de las rutas navieras que sirven a la región. Las operaciones que destacan tanto en adquisiciones parciales como totales son:

²¹ Ver Rol CS N° 31.502 de la Corte Suprema de Chile.

²² La autoridad de competencia (2003) eliminó completamente las restricciones a nivel vertical en la licitación del terminal San Vicente- Talcahuano debido a que dicho puerto representaba una porción menor de la capacidad de transferencia de carga en la zona centro sur del país.

- K-line, NYK y MOL (Japonesas) conforman Ocean Network Express (ONE)
- Maersk- P&O Nedlloyd- Hamburg Sud
- CSAV-Hapag Lloyd-UASC
- COSCO-OOCL

Estas operaciones fueron revisadas por algunas de las agencias de competencia de la región, aprobándolas sin mayores condicionantes.

Un caso de cartel global que afectó las rutas hacia América Latina fue el de las navieras que transportaban automóviles desde Asia. Las compañías que formaron parte del cartel fueron: Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV) y Compañía Marítima de Chile (CMC) ambas chilenas, la coreana Eukor y las japonesas Kawasaki Kisen Kaisha (K-Line), Mitsui O.S.K. Lines Ltd. (MOL) y Nippon Yusen Kabushiki Kaisha (NYK). El acuerdo colusivo consistió en no competir o intentar capturar los clientes -empresas automotrices- con los que cada compañía naviera tenía contrato. El Cartel fue investigado en Brasil, Chile, Perú y México. En Brasil, CADE (2016) llegó a un acuerdo con las compañías involucradas, las cuales reconocieron los hechos y pagaron multas por las acciones ilegales. En México, COFECE (2017) aplicó sanciones a las compañías involucradas²³. En Perú el cartel también fue perseguido y sancionado por INDECOPI (2018), aplicándose el beneficio de la delación compensada a CSAV al ser la primera empresa en delatar su participación en el acuerdo.²⁴ La naviera NYK también fue favorecida por dicho programa de clemencia, reduciéndose su sanción. En Chile las empresas fueron sancionadas por el TDLC (2018) con excepción de CSAV que al igual que en Perú, se acogió al beneficio de la delación compensada.²⁵ NYK también se acogió al programa, pero al ser la segunda compañía obtuvo solo una reducción parcial de la sanción.²⁶

Las compañías navieras al igual que las aerolíneas, operan a través de alianzas para potenciar el efecto red de sus operaciones. Al igual que en el mercado aéreo, estos acuerdos, denominados “conferencias” en el mercado naviero generan inquietud para las agencias antitrust pues contienen acuerdos entre empresas que compiten en un mismo mercado o rutas. En Chile, el TDLC inició un proceso para evaluar la recomendación al Poder Ejecutivo de modificar la Ley de Fomento Marina

²³ Ver COFECE-31-2017.

²⁴ Resolución N° 030-2018/CLC-INDECOPI.

²⁵ Sentencia N° 171/2019 INDECOPI.

²⁶ Debe mencionarse que estas dos compañías CSAV y NYK fueron las que colaboraron con CADE en la investigación llevada a cabo en Brasil. Normalmente en los casos de carteles que operan en varios países, el inicio de la investigación en uno de ellos gatilla la postulación de las empresas al beneficio de la Delación Compensada en todos los países donde existe dicho programa.

Mercante, bajo la cual se permite la asociación de compañías naviera y podría eximir las del control antimonopolios. Finalmente, el TDLC (2013) optó por no solicitar cambios pues estimó que dicha ley no otorgaba inmunidad a los agentes, los cuales quedaban sujetos a la normativa de libre competencia como cualquier empresa.²⁷ En la misma materia, INDECOPI (2020) en el Perú emitió una recomendación para que el país se retirara del tratado “Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas (1974)” pues así permitía la aplicación sin limitantes de las normas de libre competencia al sector naviero.²⁸

La innovación más reciente en el sector de transporte marítimo es la plataforma tecnológica de operación denominada *Global Shipping Business Network* (GSBN) cuyo objetivo es facilitar la transmisión de información documental entre las distintas etapas de la cadena logística de modo de facilitar el tránsito de la carga.²⁹ La plataforma es un *Joint Venture* formado por cuatro empresas navieras: CGA CGM, COSCO Shipping Lines, OOCL y Hapag Lloyd, y cinco operadores de terminales portuarios: Hutchison Ports, PSA, COSCO Shipping Ports, Qingdao Ports y SIPG. Este *Joint Venture* de naturaleza vertical y horizontal, por el tipo de firmas asociadas, posee un potencial anticompetitivo debido a que puede favorecer la colusión entre competidores, ya sea porque se genera una instancia para coordinar estrategias o porque se puede compartir información comercialmente sensible entre competidores. En Chile el *Joint Venture* fue revisado por la FNE (2020) en base a la normativa de control preventivo de fusiones y acuerdos entre competidores.³⁰ La agencia desestimó los riesgos del acuerdo, debido a que la plataforma está diseñada sobre una tecnología que garantiza la confidencialidad de la información pues solamente las partes involucradas en una determinada transacción tienen acceso a ella.

Transporte terrestre

En el transporte terrestre el caso más relevante y de ocurrencia generalizada en los países de la región se ha motivado por el ingreso de las aplicaciones para servicios de transporte personalizado,

²⁷ ERN-14-12 del TDLC.

²⁸ “Informe sobre la conveniencia de denunciar la Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas (1974)” de INDECOPI.

²⁹ De acuerdo a lo señalado en el informe emitido (2020) por la Fiscalía Nacional Económica de Chile (FNE) la información transferida a través de la Plataforma GSBN, consiste en: (i) información acerca de eventos de liberación/descarga en la terminal y la orden de entrega sin papel, (ii) estado de hitos de tránsito de la carga (iii) identidad de los usuarios de la plataforma en las distintas etapas de la cadena logística: transportista, consignatario/agente de carga, agente marítimo, terminal o camionero y (iv) datos de documentos de la carga (datos de la carta de porte marítimo que pueden ser leídos por otros usuarios asignados al envío que están autorizados), entre otros, según el desarrollo de la plataforma.

³⁰ Informe F243-2020 FNE.

como Uber, Cabify y otros similares. El ingreso de estas aplicaciones se ha producido al margen del régimen legal que regula al transporte público y en particular del servicio de taxis, que se considera su competidor más directo. La solución para la regulación, entrada o bloqueo de las aplicaciones de *ridehailing* se ha buscado por la vía administrativa, legislativa y de libre competencia. En Brasil (2015) el Estado de São Paulo aprobó un proyecto de ley que prohíbe el uso de aplicaciones de viajes compartidos.³¹ El Distrito Federal también aprobó un proyecto de ley que restringe el uso de Uber a taxistas con licencia, que en la práctica tiene el mismo efecto prohibitivo. Sin embargo, el proyecto de ley ha sido vetado por el Gobernador del Distrito Federal. En 2015, CADE recibió dos denuncias relacionadas a la operación de la plataforma Uber, encontrándose ambos casos bajo análisis por la agencia.

Colombia representa el caso más drástico en cuanto al tipo de resolución adoptada. En el 2020, la agencia encargada de defender la competencia, SIC, determinó que Uber incurrió en actos de competencia desleal mediante la desviación de pasajeros y violación de normas que rigen el transporte público de pasajeros, al prestar irregularmente un servicio público individual de transporte.³² La competencia desleal es un tipo de infracción diferente a las clásicas conductas anticompetitivas. No se requiere ser una compañía dominante para ser sancionada, sino que se castiga el competir sin cumplir con las normas regulatorias que rigen para todos los actores del mercado. La decisión de la SIC fue adoptada luego de la presentación de una denuncia por parte de una asociación de taxistas (Cotech) en contra de Uber por ofrecer servicios similares sin incurrir en los costos del servicio regulado. La resolución de la SIC obligó a Uber a cesar sus operaciones en Colombia. Sin embargo Uber ha logrado continuar operando bajo un régimen regulatorio especial.

En México, la agencia de competencia COFECE (2015) emitió una opinión no vinculante sobre la operación de Uber en un sentido opuesto a la de su par colombiano.³³ Se le reconoce a las aplicaciones de transporte como Uber y Cabify un rol positivo para corregir fallas de mercado y aportar innovación en los servicios, con lo que se cubren necesidades no satisfechas. Se recomendó

³¹ Ver OECD (2015).

³² Acta N° 2383 Superintendencia de Industria y Comercio.

³³ Resolución 008-2015 COFECE.

que cualquier regulación debe reconocer a las mencionadas aplicaciones como una categoría especial y diferente al servicio público de taxi.³⁴

En Chile, se han presentado tres demandas entre el 2017 y el 2018 ante el TDLC en contra de las aplicaciones de transporte individual por parte de agrupaciones de taxistas. El Tribunal aún no ha emitido dictamen en ninguna de las causas. El desenlace más probable es que el conflicto se resuelva por la vía legal, pues actualmente se encuentra en trámite una ley que autorizaría la operación de las aplicaciones bajo un régimen regulatorio especial. En Perú, una asociación de consumidores presentó una denuncia por competencia desleal en contra de Uber, por dar servicios de transporte sin someterse a la regulación propia del servicio de taxis. INDECOPI (2019) desestimó la denuncia fundamentándose en que la aplicación de transporte no es un servicio de naturaleza similar a los taxis, pues se trataría de una plataforma que conecta a dos tipos de usuarios, conductores de autos con pasajeros.³⁵ La decisión fue apelada ante el Tribunal especializado en competencia de Indecopi, donde se ratificó la resolución de primera instancia.

A nivel de transporte urbano e interurbano de buses y taxis, se han sancionado diversos casos de colusión en los países analizados. Un caso interesante es el que involucró a un total de 132 operadores de taxis-colectivos en la ruta internacional entre Tacna (Perú) y Arica (Chile). Las conductas denunciadas eran acuerdos de tipo horizontal, como fijación de precios y limitación de las frecuencias de servicio. Cada jurisdicción desarrolló su investigación en forma paralela. En Chile, el organismo persecutor (FNE) observó que el acuerdo contó con la participación de la autoridad regional de transporte, situación que se ha repetido en otras zonas del país. Sin embargo, el FNE archivó la investigación por razones formales.³⁶ Cabe mencionar que, en Chile, el transporte de pasajeros está sujeto a libertad tarifaria, por lo que es abiertamente ilegal que representantes locales del Ministerio de Transportes patrocinen acuerdos de precios. En Perú, INDECOPI tampoco se aplicó sanciones.

³⁴ A nivel nacional, la Ley de Movilidad fue reformada en 2015 regulando el transporte de pasajeros individual asociado a aplicaciones, pudiendo prestarse sin límite de unidades, matrículas especiales o elementos de identificación.

³⁵ Expediente 8596-2018-83 de INDECOPI.

³⁶ Se aplicó la prescripción, pues los hechos denunciados ocurrieron con anterioridad al plazo en el cual se podía aplicar sanciones.

En Argentina, la CNDC (2018) realizó un estudio prospectivo en el servicio de transporte urbano de pasajeros.³⁷ Dentro de las propuestas emitidas para mejorar la competencia, destacan: (i) reducir barreras de entrada mediante la emisión de un permiso único y no asociado a una ruta específica, (ii) libertad tarifaria donde existe suficiente competencia, (iii) desarrollar complementariedad con otros modos de transporte y (iv) promover la adopción de aplicaciones tecnológicas como plataformas de internet para hacer frente a la competencia intermodal.

Ferrocarriles

En el servicio ferroviario, un caso que ha presentado controversias desde el punto de vista de la competencia es el del Ferrocarril Sur-Oriente en el Perú. Las vías férreas han sido concesionadas a un operador único (FETRANSA), mientras que en los servicios de trenes existe competencia entre operadores, los cuales acceden a las vías mediante subastas organizadas por el Estado. Además, parte del trayecto - Ollantaytambo-Machu Picchu-Hidroeléctrica - no posee competencia intermodal, siendo el ferrocarril la única vía para acceder a los destinos conectados. Otra característica relevante es que se permite la integración vertical entre el concesionario de la vía y la operación de trenes, lo cual ha sido fuente de litigios en materia de libre competencia. Las disputas en materias de acceso a las vías son resueltas por OSITRAN, el regulador de transporte del Perú.

En el 2008, IncaRail presentó una solicitud de interpretación del Contrato de Concesión del Ferrocarril Sur y Sur-Oriente, argumentando que PerúRail - operador ferroviario vinculado al Concesionario Ferrocarril Trasandino S.A – FTSA- se encuentra impedido de participar en el proceso de subasta por el acceso a la vía férrea del Ferrocarril del Sur – Oriente debido a su vinculación con FTSA.³⁸ OSITRAN desestimó la solicitud, señalando que el contrato de concesión no establece prohibiciones contra la participación de operadores vinculados en propiedad con el administrador de las vías. Además, OSITRAN indicó que este organismo posee facultades para garantizar el acceso a los concursos y las vías sin discriminación a operadores ferroviarios no integrados.

En el 2008, la Asociación de Operadores de Ferrocarriles de Perú (Apofer) denunció a FETRANSA y sus empresas relacionadas en el sector ferroviario por abuso de posición de dominio, debido al abuso de recursos legales para impedir, encarecer o dilatar el ingreso de cualquier operador en el mercado de servicios de transporte ferroviario en el Ferrocarril Sur-Oriente (FSO).³⁹ Esto con la

³⁷Informe DISFC-2018-18-APN-CNDC#MP de CNDC.

³⁸ Resolución N°050-2008-CD-OSITRAN de INDECOPI.

³⁹ Resolución N°026-2010/CLC de INDECOPI.

finalidad de que PeruRail mantenga su posición de dominio en la ruta “Cusco – Machu Picchu – Hidroeléctrica” y continúe como único operador ferroviario. Se señalaba que cada vez que un operador privado manifestaba el interés de ingresar al mercado de transporte ferroviario en el FSO, o cuando alguna entidad gubernamental adoptaba alguna acción para propiciar la competencia, las denuncias interponían acciones legales que retrasaban el ingreso de operadores en el mercado o bien elevar los costos que tendrían que asumir las potenciales compañías entrantes⁴⁰ OSITRAN declaró fundada la acusación, sancionando a las empresas demandadas.

En el 2019, el operador de trenes IncaRail realizó una consulta sobre el factor de adjudicación para una subasta para dar servicio.⁴¹ De acuerdo con las reglas, el mecanismo empleado para otorgar el contrato era el de mayor pago al concesionario FETRANSA por el uso de la vía férrea. Dado que uno de los participantes -PeruRail- es el operador integrado en propiedad con FETRANSA, se estimaba que la variable no era un mecanismo eficiente de adjudicación. En efecto, para PeruRail una oferta muy alta no representaba un costo real, puesto que dicho desembolso lo recuperaba como ingreso la compañía FETRANSA, ambas pertenecientes al mismo grupo controlador. IncaRail proponía que se emplease una variable distinta para otorgar el contrato y que pusiera en igualdad de condiciones a los postulantes no integrados con el operador integrado PeruRail. Finalmente, OSITRAN desestimó la objeción de IncaRail haciendo mención a las reglas establecidas en el contrato de concesión.

En México, las principales rutas de transporte ferroviario de carga están bajo un régimen de concesiones que otorga derechos exclusivos para uso de las vías a operadores de transporte de carga en determinadas áreas geográficas. De acuerdo a la normativa, se puede dictaminar la obligación de acceso a terceros a las vías concesionadas si la agencia antitrust -COFECE- determina que no existen condiciones de competencia suficiente para los servicios que solicitan acceso.⁴² Para la decisión, se considera el mercado relevante afectado, tanto a nivel de producto como geográfico, es decir, el tipo de carga y el origen y destino de la misma. El 2020 COFECE se pronunció en el caso del transporte de productos químicos y derivados del petróleo en diversas rutas en la zona sur del estado de Veracruz, resolviendo que no existía suficiente competencia en 20 rutas de la región para

⁴⁰ La práctica del abuso legal para entorpecer la competencia se conoce como *Sham Litigation*.

⁴¹ Resolución N° 031-2019-CD-OSITRAN de INDECOPI.

⁴² La Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario (LRSF), en su artículo 36, establece que los concesionarios deberán permitir la interconexión o derechos de paso en tres circunstancias: (i) Cuando sea parte del contrato de concesión, (ii) Sean pactados de mutuo acuerdo, o (iii) lo establezca el regulador de transporte, en base a la decisión de COFECE sobre la existencia de condiciones de competencia en las rutas afectadas.

el transporte de la carga señalada.⁴³ De este modo la SCT estaría en condiciones de requerir la interconexión con terceros y fijar las correspondientes tarifas de acceso. Como consecuencia, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) tiene la facultad de establecer obligaciones de interconexión a la zona concesionada y de fijar tarifas por el uso de las vías.

4.2 Energía

En el sector de energía se han observado múltiples decisiones de las agencias que impactan la competencia, tanto en el sector de energía eléctrica como de gas

Gas

En el sector del gas existen varios casos relevantes, tanto en la venta como la distribución de gas natural y licuado. Los casos recientes a destacar se encuentran en México, Brasil, Chile y Perú.

En México la COFECE (2015) emitió una opinión no favorable sobre la participación de la empresa SERSI en dos licitaciones que otorgaban permisos de distribución y comercialización de gas natural en regiones de Sonora y Sinaloa.⁴⁴ SERSI es una empresa dedicada a la distribución y comercialización de Gas Licuado de Petróleo (GLP), que a su vez forma parte del Grupo Alerta, el distribuidor y comercializador más grande de GLP en las dos zonas geográficas referidas. La razón de la oposición de COFECE es que, debido al grado de sustitución existente entre Gas Natural y GLP, la compañía SERSI no tendrá el mismo interés en desplegar las redes de distribución y capturar clientes que una empresa sin participación en GLP, debido a que parte del mercado que gane será a expensas de su negocio en GLP. Adicionalmente, de adjudicarse la licitación, el Grupo Alerta se convertiría en una empresa multiproducto con un permiso único en la distribución de gas natural por doce años, acompañado, en algunas zonas, de una alta participación en GLP. En este contexto, el Grupo Alerta podría tener incentivos para desplegar la red de gas natural en forma estratégica, haciendo que SERSI sub-invierta en infraestructura en las localidades en donde Grupo Alerta no enfrenta mucha competencia en GLP, desarrollando sólo la red de ductos en las zonas que sí existiese competencia.

En Brasil, CADE (2016) halló culpable a Petrobras, White Martins Gases y al consorcio Gemini Comercialización y Logística de Gas debido a discriminación contra competidores y al cierre de

⁴³ Expediente DC-003-2018 de COFECE.

⁴⁴ Ver "Opinión a participantes en licitación de permiso de distribución de gas natural" y VE_02-OCT-2014 de COFECE.

mercado.⁴⁵ El consorcio Gemini tiene como objetivo licuar y distribuir GNL, donde la división de tareas se realiza de la siguiente manera: Petrobras suministra gas natural, mientras que White Martins lo licúa y Gas Local realiza su comercialización y distribución. Gas Local fue creada como una *empresa conjunta*, donde Petrobras posee el 40% de propiedad y White Martins posee el 60%. Cabe mencionar que CADE en el 2004 aprobó con restricciones la formación del consorcio, con el propósito de evitar la discriminación en el suministro del gas, ya que Petrobras es el único proveedor de gas natural en Brasil. Sin embargo, las obligaciones impuestas por CADE fueron cuestionadas por los demandantes ante el tribunal, que suspendió la aplicación de las medidas.

La investigación se inició a raíz de que Comgás -una de las distribuidoras de gas canalizado en el estado de São Paulo-, afirmó que no podía ampliar su red de gasoductos a ciudades del estado, ya que grandes clientes de estas localidades recibían gas de GasLocal, a precios que supuestamente estaban subsidiados de forma ilegal. Comgás también denunció que su contrato de suministro y el de otras concesionarias tendrían una serie de desventajas en relación con el contrato de GasLocal como condiciones de reajuste más estrictas y menor flexibilidad en los volúmenes. Como resultado de esto, Comgás ya no podría invertir y suministrar gas canalizado y a menor costo en municipios aún no atendidos. Luego de la investigación, CADE sancionó a las tres empresas del conglomerado: Petrobras, White Martins y GasLocal. Además, se tomaron medidas estructurales para evitar que persistan las prácticas discriminatorias. Estas consistieron en obligar a Petrobras a celebrar un contrato de suministro con White Martins o con GasLocal, con el fin de verificar más fácilmente posibles discriminaciones en el futuro y además se obligó a Petrobras a vender a Comgás a los mismos precios y condiciones en que se vende gas en las empresas relacionadas. En 2019 CADE y Petrobras alcanzaron un acuerdo llamado “Término de Compromiso de Cese de práctica” (TCC) para reducir la participación de la firma en el mercado de gas natural, abriendo espacio para inversionistas privados.⁴⁶ Con esta desinversión vertical de Petrobras se busca estimular la competencia en el sector, prevenir la futura ocurrencia de conductas discriminatorias por parte de la empresa en contra de competidores, como fue el caso de Comgás. Mediante el acuerdo, Petrobras se comprometió a vender sus participaciones en las empresas de transporte de gas NTS, TAG y TBG, además de deshacerse de su participación indirecta en empresas de distribución de gas.

⁴⁵ PA 08012.011881/2007-41 de CADE.

⁴⁶ Proceso Administrativo N° 08700.002600 / 2014-30 de CADE.

Estas ventas deben ocurrir antes del 31 de diciembre de 2021, prorrogable por un año a discreción de CADE.

En Chile han ocurrido cambios regulatorios, así como pronunciamientos por parte de las agencias de libre competencia, de carácter relevante en la industria del gas. El 2017 se modificó la Ley de Servicio de Gas, afectando las condiciones bajo las cuales se regulan las tarifas de distribución de Gas Natural domiciliario. Anteriormente existía un régimen de libertad tarifaria semi regulado, donde el regulador realizaba una verificación ex -post de la rentabilidad de las empresas. En caso de excederse el umbral de rentabilidad, el regulador podría solicitar al TDLC si correspondía aplicar fijación de precios a la empresa evaluada. Con el cambio legal, la regulación de precios opera por defecto en caso de superarse el umbral de rentabilidad establecido. Si la empresa regulada desea volver a un régimen de libertad tarifaria, debe requerirlo al TDLC quien debe solicitar un informe al FNE para evaluar si existen condiciones de competencia en la industria para determinar la libertad de precios. Otro cambio relevante es la tasa de rentabilidad máxima, la cual se redujo en dos puntos porcentuales.⁴⁷

También en Chile, el TDLC (2018) se pronunció, a petición de una asociación de consumidores, sobre el impacto competitivo de la adquisición de la Compañía General de Electricidad (CGE) por parte de Gas Natural Fenosa (GNF) y además, sobre los riesgos horizontales y verticales resultantes de las relaciones de propiedad existentes entre las diferentes empresas que operan en el mercado relevante del gas (GLP y GNL).⁴⁸ CGE es una empresa que participa en la distribución de energía eléctrica y en la distribución de gas a través de Metrogas. Por otra parte, GNF opera en el mercado de abastecimiento de GNL internacional, sin presencia en el mercado chileno antes de la adquisición. Por esta razón se desestimaron los riesgos competitivos de la adquisición por parte de GNF.

En cuanto a los riesgos anticompetitivos horizontales en el mercado del gas, el TDLC impuso medidas para evitar el denominado *interlocking*, prohibiendo el nombramiento de directores cruzados entre empresas del sector que pertenecen a los mismos grupos controladores.⁴⁹ A nivel vertical se obligó a las compañías de GLP Abastible y Gasco, competidoras entre ellas, a desprenderse de la propiedad

⁴⁷ El método de cálculo sigue siendo el mismo, un valor base del 6% más un spread máximo de un 3%. Anteriormente, el valor máximo del spread era de 5%.

⁴⁸ Resolución N° 51/2019 del TLDC.

⁴⁹ Esta medida afecta al grupo Copec, que posee participación societaria relevante en la empresa de GLP Abastible y la compañía de GNL Metrogas.

de un terminal de gasificación debido al riesgo de cierre de mercado a competidores no integrados, no controlable por otros medios. Además, se exigió a los propietarios de los terminales que publiquen en sus sitios web periódicamente información relacionada con la capacidad del terminal de desembarque, de la planta de regasificación y de las instalaciones de almacenamiento, tanto de corto como largo plazo. Esta medida otorgaría más transparencia a los usuarios y evitaría discriminación a operadores menores o sin relación de propiedad.

A nivel de fusiones, en Brasil (2018) se prohibió la adquisición de Liquigaz por parte de Ultragas. De acuerdo con CADE la operación presentaba un alto riesgo competitivo, pues ambas compañías eran los dos operadores más grandes del país, en un mercado que ya se consideraba como concentrado pues cuatro compañías dominaban el 85% de las ventas a nivel nacional.⁵⁰

En Perú, INDECOPI (2019) ha condenado a empresas en tres casos de prácticas colusorias en la venta de GLP. En el caso más importante, se hallaron responsables a las empresas envasadoras de gas Lima Gas, Solgas y a Zeta Gas Andino por fijar concertadamente los precios de venta para distribuidores mayoristas del balón de GLP entre 2008 y 2011.⁵¹ Estas prácticas permitieron a las empresas obtener márgenes adicionales de ganancia, incrementando el precio de venta al público. Junto con las multas aplicadas se ordenó que las empresas infractoras fueran sometidas a programas de cumplimiento de las normas de libre competencia y además deben contratar un auditor encargado de velar por el respeto de la normativa de libre competencia al interior de las compañías

Otros dos casos sancionados por INDECOPI guardan relación con concertaciones de precios de GLP en las ciudades de Chiclayo y Chimbote. En la primera, las empresas distribuidoras de GLP Coesti, Grupo Copetrol y Compañía General de Combustibles, entre otras, acordaron elevar su costo por más de S/ 0.20 por litro entre 2009 y 2014.⁵² En el caso de Chimbote estuvieron involucradas 16 empresas de GLP vehicular, donde se acordaron precios de venta en estaciones de servicio y centros de recarga de gas, entre 2012 y 2014⁵³.

⁵⁰ Ver OCDE (2019)

⁵¹ Resolución N° 157-2019/SDC-INDECOPI

⁵² Resolución N°0171-2019/SDC-INDECOPI

⁵³ Resolución N° 0225-2019/SDC-INDECOPI

Electricidad

En el sector eléctrico se destacan tres casos en Perú y México. En Perú, INDECOPI (2020) autorizó la adquisición de Luz del Sur e Inland Energy por parte del grupo Chino Three Gorges Corporation (CTG), bajo determinadas condiciones.⁵⁴ Luz del Sur es una empresa distribuidora de energía eléctrica que tiene el 29% del mercado de distribución eléctrica de Perú. Luz del Sur adquiere la energía a partir de diversas empresas generadoras, teniendo propiedad sobre una de ellas: Inland Energy. Por su parte, el grupo CTG tiene presencia en el segmento de generación a través de la central hidroeléctrica Chagalla de 456 MW y de la construcción de la central Gabán III de 206 MW. Esta integración más de carácter vertical que horizontal, genera riesgos competitivos pues se teme que la compañía distribuidora privilegie la contratación de energía de las centrales generadoras del grupo CTG. Ante esto, INDECOPI impuso como condición a la integración que Luz del Sur debe abastecerse de energía mediante una licitación administrada por el Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (OSINERGMIN), o bien, que exista un concurso transparente y competitivo que debe ser informado al INDECOPI con anterioridad. De esta forma, las condiciones de INDECOPI apuntan a resguardar la participación de otras empresas no vinculadas que podrían ofrecer precios menores en el mercado de generación eléctrica, pero que al no pertenecer al mismo grupo tienen el riesgo de ser excluidas de los contratos de la distribuidora Luz del Sur.

En México el acontecimiento más relevante a destacar es la reforma constitucional (2013) que reorganizó la industria eléctrica del país. El monopolio integrado en todas sus etapas – La Comisión Federal de Electricidad (CFE)- fue separado estructuralmente, creándose cinco empresas generadoras eléctricas más otras empresas de transmisión, distribución y comercialización. Todas las empresas, salvo las del último segmento, se mantuvieron bajo propiedad estatal. El objetivo era introducir mayor competencia en los segmentos de generación y comercialización, permitiendo el ingreso de operadores en esos segmentos, mientras que los monopólicos quedaban sujetos a regulación.

En 2019, la Secretaría de Energía de México (SENER) publicó modificaciones a los términos de la separación estructural comprometida. COFECE reaccionó ante tal acción, porque consideró que algunas modificaciones podrían poner en riesgo las condiciones de competencia en la industria

⁵⁴ La resolución será pública en caso de que la empresa solicitante no apele a la decisión del Tribunal de INDECOPI.

eléctrica del país, lo cual era el propósito de la reforma del 2013.⁵⁵ COFECE argumentó que la integración legal o funcional de las empresas generadoras de CFE, propuestas por SENER, podría impulsar el ejercicio de poder de mercado. Esto debido a que podría favorecer la aplicación de subsidios cruzados entre plantas y a que se podrían generar incentivos a actuar de manera anticompetitiva, restringiendo la capacidad disponible de electricidad en plantas más eficientes. COFECE argumenta que los cambios impulsados por SENER otorgan ventajas en favor de ciertos participantes y disminuye la capacidad de competir de otros, sacrificando eficiencia y estableciendo barreras a la entrada en la generación eléctrica. Debido a esto, COFECE solicitó a la Suprema Corte que dictamine los límites que tiene un regulador sectorial frente a los principios constitucionales de competencia cuando se emite una disposición que afecta la competencia. El conflicto actualmente se encuentra radicado en el máximo tribunal del país.

El segmento de comercialización no presenta un desarrollo similar entre países al menos a nivel de la legislación. El beneficio de contar con este servicio es que los consumidores podrían seleccionar directamente su proveedor de energía, lo cual desencadenaría competencia entre los diversos oferentes, lográndose menores precios. Sin embargo, el surgimiento del segmento comercializador no anula la regulación de precios de la distribución pues las compañías suministradoras deben de todas formas pagar a las empresas distribuidoras por entregar la energía a los clientes finales. Actualmente, en Argentina, Brasil, Chile y Perú la distribución y comercialización minorista se encuentra integrada con la distribución. En Chile, existe un proyecto de ley del gobierno que crearía la industria comercializadora en energía. En México, con la reforma del 2013 se introdujeron los agentes comercializadores, mientras que en Colombia existen desde 1994.

4.3 Agua

En el sector de agua potable y recolección de aguas residuales la actividad antitrust se ha centrado mayoritariamente en fusiones o adquisiciones, las cuales no han revestido riesgo competitivo alguno y por lo tanto han sido aprobadas sin mayores objeciones. En lo que sigue reportamos los casos más relevantes, tanto a nivel de regulaciones como de decisiones de las agencias de competencia.

En Brasil, CADE (2015) sancionó a dos empresas constructoras por coludirse para la adjudicación de contratos de obras convocados por la Compañía de Saneamiento Básico del Estado de São Paulo

⁵⁵ Ver COFECE-023-2020

(SABESP).⁵⁶ Las empresas condenadas firmaron un acuerdo previo a la licitación donde se comprometían a compartir los contratos, independiente de quien se adjudicase la obra. Este acuerdo sin duda reducía la intensidad competitiva en la licitación, induciendo a las empresas a incrementar los montos requeridos para ejecutar las obras.

En Chile, la ley que regula el sector y que fue reformada en 1998, incorpora un límite a la integración horizontal entre empresas de agua potable que sirven distintas zonas de concesión. Las empresas se clasifican por tamaño en base al porcentaje de clientes abastecidos respecto del total nacional, existiendo tres categorías: mayor, mediana y menor. Se establece que, para cada categoría, ningún grupo empresarial puede poseer más del 49% del total de clientes.⁵⁷ El propósito de esta restricción de integración horizontal entre empresas que no compiten directamente es facilitar la aplicación del concepto de benchmarking o comparación de costos entre empresas de tamaño similar. Si las empresas que son comparables pertenecen a un mismo grupo controlador, se debilitan los incentivos a revelar información fidedigna sobre los costos de explotación de los sistemas de agua. Además, la Ley señala que es un acto contrario a la competencia que las empresas de coordinen para distorsionar o encubrir la información de costos de prestación del servicio con el propósito de incrementar las tarifas que fije el regulador.⁵⁸

En materias de derechos de aguas, la ley otorga un rol al TDLC para declarar si en una determinada zona existen condiciones de competencia que le permitan a una empresa eximirse del pago de la patente de por derechos de aprovechamiento de aguas. En cuanto a conductas anticompetitivas, el TDLC (2014) rechazó una acusación de precios abusivos presentada por los habitantes de un condominio por precios abusivos en contra de la empresa que les abastecía de agua potable.⁵⁹ El Tribunal determinó que no existían barreras de entrada ineludibles al servicio que permitieran al concesionario de abusar de su poder mercado al momento de establecer sus tarifas.

En Colombia, la legislación que regula la provisión de agua potable permite la venta directa desde los productores a los clientes finales.⁶⁰ Se establece un régimen de interconexión donde las productoras deben pagar un derecho de paso a las distribuidoras para poder acceder a los

⁵⁶ PA 08012.009885/2009-21

⁵⁷ Artículo 63 de la Ley 19.549 de Servicios Sanitarios de Chile.

⁵⁸ Artículo 70 de la Ley 19.549 de Servicios Sanitarios de Chile

⁵⁹ Sentencia N° 140/2014

⁶⁰ Ley 142 de 1994. "Por la cual se establece el régimen de los servicios públicos domiciliarios y se dictan otras disposiciones"

consumidores. Análogamente al caso eléctrico, se busca potenciar la competencia en aquel segmento donde es posible que existan múltiples oferentes, mientras que la distribución final se regula.

En Colombia se realizaron dos investigaciones de prácticas discriminatorias de empresas distribuidoras de agua potable en contra de comercializadoras o productoras no relacionadas en propiedad con las acusadas. Los casos se ajustarían a la práctica denominada *foreclosure* o cierre de mercado donde la empresa verticalmente integrada busca obstaculizar el acceso al insumo esencial a las compañías que compiten con ella en el mercado final o aguas abajo. El 2012, la SIC sancionó a la Empresa De Acueducto Y Alcantarillado de Bogotá (EAAB) por abuso de posición de dominio, consistente en aumentar las tarifas de suministro de agua en bloque, en montos superiores al 90%, únicamente a aquellas empresas que eran competidoras de EAAB en la comercialización de agua potable.⁶¹ Se determinó que la conducta tenía como objeto limitar o eliminar la competencia en el mercado del servicio público domiciliario de acueducto. El 2015, la SIC sancionó a la compañía SERVICIUDAD por abuso de posición dominante al obstruir acceso de terceros, imponiéndole condiciones de imposible cumplimiento para acceder al mercado de distribución y comercialización del servicio público domiciliario de agua potable en el municipio de Dosquebrada.⁶²

5. Conclusiones

El objetivo de esta nota ha sido relevar los casos investigados por las agencias de libre competencia de las seis principales economías de la región de América Latina y el Caribe en el período 2010-2020 en los sectores de agua, energía y transporte. El nexo entre competencia en y por el mercado en sectores de infraestructura y las dimensiones de acceso, calidad y asequibilidad han sido escasamente estudiadas⁶³. Esta nota da un panorama general de cómo se han resuelto casos de competencia, dejando para investigaciones futuras el estudio del impacto de las resoluciones de agencias de competencia en indicadores de desempeño (eficiencia productiva, calidad, precios de los servicios, entre otros).

Del total de 711 casos resueltos, un 71% corresponde a operaciones de concentración. De este universo, la mitad corresponde al sector de energía y en particular en el negocio de generación. Las

⁶¹ Resolución N° 14305 de la SIC.

⁶² Resolución N° 23621 de la SIC.

⁶³ Cavallo et. al (2020). De estructuras a servicios: el camino a una mejor infraestructura en América Latina y el Caribe”. Banco Interamericano de Desarrollo.

investigaciones por abuso de posición dominante representan solo un 12% del total, mientras que las causas investigadas por colusión explican el 8,6% del total, ocurriendo la mayoría de ellos en el sector transporte de pasajeros tanto urbanos como interurbanos.

En cuanto al patrón de decisiones, el 38% de las investigaciones por abuso de posición dominante terminó en sanción, mientras que en colusión el porcentaje de condenados fue el 66%. Las operaciones de concentración fueron en su gran mayoría aprobadas, con o sin condiciones, siendo rechazadas solamente el 1,3 % de los casos.

En transporte aéreo el acceso a los aeropuertos es vital para que se pueda desarrollar la competencia entre aerolíneas. Brasil y México cuentan con mecanismos de gestión de slots en aeropuertos congestionados, de modo evitar que sean controlados por operadores dominantes y favorecer el ingreso de actores menores. La integración vertical entre aerolínea y aeropuertos no es un fenómeno frecuente, no obstante, las agencias de competencia de Argentina y Chile han emitido pronunciamientos en contra de tales operaciones.

A nivel de aerolíneas, se han observado fusiones o adquisiciones parciales relevantes en la última década destacando los casos de AeroMéxico -Delta y LATAM formada de las compañías LAN y TAM. En ambos casos las autoridades de competencia de los países revisores han aprobado las operaciones, bajo condicionantes relacionadas con la entrega de slots por parte de las aerolíneas en los aeropuertos *hub* que se encuentran congestionados. El último evento relevante en la industria ha sido el rechazo por parte de la Corte Suprema de Chile al Joint Venture entre LATAM y American Airlines y el grupo IAG para vuelos hacia América del Norte y Europa.

En transporte marítimo se observa una mayor actividad antitrust en los servicios que en la infraestructura. Una tendencia de los últimos cinco años es la consolidación experimentada por la industria naviera, con fusiones a nivel global que han incrementado la concentración en las rutas que sirven la región. A nivel de casos conocidos por las agencias de competencia, destaca el cartel de navieras en el transporte de automóviles fabricados en Asia, cuyos participantes fueron sancionados en cuatro de las seis jurisdicciones examinadas.

El transporte naviero, al igual que el aéreo se organiza a través de alianzas o conferencias entre operadores, con el objetivo de aprovechar al máximo los beneficios de la operación en red. Las agencias antitrust de Chile y Perú han sometido a escrutinio tales acuerdos, por su potencial anticompetitivo debido a que involucra a compañías que compiten en las mismas rutas. Mientras

que en Chile se consideró que los acuerdos no eximían de responsabilidad a las empresas ante las leyes de libre competencia, en el Perú, se recomendó que el país se retirara de dichos acuerdos. Un reciente caso interesante es el *Joint Venture* conformado por empresas navieras y operadores de terminales de carga que fue presentado para su aprobación en Chile, y cuyo objetivo es facilitar el traspaso de información documental para el flujo de la carga entre distintas etapas de la cadena logística.

En transporte ferroviario, el tren Sur-Oriente del Perú ha presentado una serie de controversias originadas en la integración vertical que existe entre el concesionario de las vías y uno de los operadores del servicio de trenes. Las denuncias son por las condiciones desventajosas bajo las cuales las entrantes competirían con el operador integrado por adjudicarse las licitaciones de servicios.

En el transporte terrestre, el ingreso de las plataformas digitales de movilidad personal como Uber, Cabify y otros, ha generado intervenciones de las agencias antitrust con decisiones disímiles entre países. En Colombia, la agencia de competencia prohibió la operación de Uber por no estar sujeta a regulaciones similares al servicio de taxis. En Brasil y México, las agencias antitrust emitieron opiniones no vinculantes de carácter favorable al ingreso de las aplicaciones al mercado. En Perú, en primera y segunda instancia, se rechazó una denuncia por competencia desleal en contra de Uber por considerarlo un servicio diverso al de los taxis. En Chile, hay demandas presentadas ante el Tribunal de Competencia, sin resolución aún.

El sector de energía que comprende las industrias eléctricas y de gas uno de los temas más recurrentes es el de integración vertical entre segmentos monopólicos y competitivos. Se observan tanto a nivel de ley como en resoluciones de las agencias de competencia, limitaciones al grado de integración vertical. Se observan casos de discriminación a operadores no relacionados en propiedad, así como fusiones entre operadores relevantes en distribución y generación eléctrica. El caso de México es actualmente el más controversial pues la agencia de competencia promueve la concreción de la separación estructural de la principal compañía del país, mientras que el ente regulador se opone a dicha medida. El conflicto entre agencias se ha judicializado y será la Corte Suprema del país quien resuelva.

En el sector de gas se produjeron dos episodios de separación estructural relevantes, ordenados por las autoridades de libre competencia. En Chile se dictaminó que empresas competidoras en abastecimiento de GLP no pueden participar en la propiedad de terminales de gasificación. En Brasil,

Petrobras se comprometió con CADE a vender sus participaciones en las empresas de transporte y distribución de gas, concentrándose en el negocio de explotación de yacimientos de gas y petróleo.

El sector de provisión de agua potable presenta baja actividad antimonopolios, debido principalmente a su característica de monopolio natural con bajo potencial para el desarrollo de competencia. A nivel de regulación, la legislación sectorial chilena presenta restricciones a la integración horizontal entre concesionarios de distintas zonas geográficas, con el propósito de facilitar el ejercicio de *benchmarking* para fijación de tarifas. En temas de libre competencia propiamente tal, Colombia presenta casos de discriminación y *foreclosure* por parte de compañías verticalmente integradas entre el suministro final y el segmento de producción o comercialización.

Referencias

- Brooks, M. Palls, T y S. Perkins (2015) "Summary of Discussions" Port Investment and Container Shipping Markets. OECD Rountable 157.
- Carlton, D and R. Picker (2014) "Antitrust and Regulation" Economic Regulation and its Reform: What Have We Learned, Nancy Rose Editor, University Chicago Press.
- Cavallo, E, Powell, A., Serebrisky T (2020) "De estructuras a servicios: el camino a una mejor infraestructura en América Latina y el Caribe" Banco Interamericano de Desarrollo. Washington DC
- Che, Y.-K. (1995). "Revolving doors and the optimal tolerance for agency collusion." *The Rand Journal of Economics*, pages 378–397.
- COFECE (2016) "La prestación del servicio de transporte de personas por medio de plataformas móviles" Análisis de Caso.
- Esteves, L.A. (2015) "Post-entry rivalry: The immediate impact of the Uber application on door-to-door taxi rides" Working Paper CADE 003-2015.
- Kaselimi, E. N., Notteboom, T. E., Pallis, A. A. and Farrell, S. (2011). Minimum Efficient Scale (MES) and preferred scale of container terminals. *Research in Transportation Economics*, 32(1), 71-80.
- Laffont, Jean-Jacques and Jean Tirole (2000), "Competition in Telecommunications" *MIT Press*, Cambridge Mass.
- OCDE (2012) "Follow-up to the Nine Peer Reviews of Competition Law and Policy of Latin American Countries: Argentina, Brazil, Chile, Colombia, El Salvador, Honduras, Mexico, Panama and Peru"
- OCDE (2014) "Airline Competition" Note by México.
- OCDE (2015) "The Impact of Disruptive Innovations on Competition Law Enforcement" Contribution from Brazil.
- OCDE (2016) "Colombia: Assessment of Competition Law and Policy"
- OCED (2019), OECD Peer Reviews of Competition Law and Policy: Brazil
- OCDE (2020) "Mexico: Peer Review of Competition Law and Policy"
- Salant, D. J. (1995). "Behind the revolving door: A new view of public utility regulation." *The Rand Journal of Economics*, pages 362–377.
- Segal, I., and Whinston M.(2006) "Public vs Private Enforcement of Antitrust Law: A Survey" Stanford Law Sch., Working Paper No.335.
- Stigler, G. J. (1971). "The theory of economic regulation." *The Bell journal of economics and management science*, pages 3–21.
- Suárez-Alemán, A., T. Serebrisky, and O. P. De León. 2017a. "Port reforms in Latin America and the Caribbean: where we Stand, How We Got Here, and What is Left." *Maritime Economics & Logistics*, 1–19. UK: Palgrave Macmillan

Suárez-Alemán, A., T. Serebrisky, and O. P. De León. 2017b. "Port competition in Latin America and the Caribbean: the role of concessions and competition policy." *Maritime Policy and Management*, 1-23

Apéndice: Enlaces a resoluciones y expedientes

Transporte aéreo

- 1) COFECE (2010). "Prohibición de participación por parte de Asur en la licitación del aeropuerto de la Riviera Maya". <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/10/cfc01-2011.pdf>
- 2) COFECE (2016). "Investigación slots en el AICM de México". <https://www.cofece.mx/cfresoluciones/docs/Asuntos%20Juridicos/V225/9/3849523.pdf>
- 3) CNDC (2002). "Adquisición de LAPA por parte del controlador aeroportuario FEXIS". <http://cndc.produccion.gob.ar/node/1041>
- 4) TDLC (2005). "Consulta sobre aplicación del dictamen N° 2014 sobre la integración vertical entre aeropuertos y aerolíneas". https://www.tdlc.cl/nuevo_tdlc/wp-content/uploads/resoluciones/Resolucion_10_2005.pdf
- 5) TDLC (2011). "Consulta de CONADECUS sobre la operación de concentración entre LAN y TAM". https://www.tdlc.cl/nuevo_tdlc/wp-content/uploads/resoluciones/Resolucion_37_2011.pdf
- 6) COFECE (2017). "Resolución de la adquisición de control de Aeroméxico por parte de Delta". <https://www.cofece.mx/cfresoluciones/docs/Concentraciones/V5325/0/3648710.pdf>
- 7) FNE (2019). "Dictamen de la Corte Suprema sobre el JBA entre American Airlines y LATAM". <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2019/05/Corte-Suprema-JBA-31502-18.pdf>

Transporte marítimo

- 8) COFECE (2017). "Comunicado caso de colusión de empresas navieras". <https://www.cofece.mx/sanciona-cofece-a-cartel-internacional-que-operaba-en-el-mercado-de-transporte-maritimo-de-vehiculos-automotores/>
- 9) INDECOPI (2018). "Comunicado INDECOPI sobre multas al cartel de las empresas navieras". <https://repositorio.indecopi.gob.pe/bitstream/handle/11724/6262/NP%20180525%20Desarticular%20c%C3%A1rtel%20de%20transporte%20mar%C3%ADtimo%20de%20veh%C3%ADculos.pdf?sequence=2> (en 2° página está el link de la resolución).
- 10) TDLC (2018) "Resolución caso de colusión de empresas navieras". https://www.tdlc.cl/nuevo_tdlc/wp-content/uploads/sentencias/Sentencia_171_2019.pdf
- 11) TDLC (2013). "Recomendación Normativa". https://www.tdlc.cl/nuevo_tdlc/ern-14-12-expediente-de-recomendacion-normativa-articulo-18-no4-d-l-no211-sobre-conferencias-navieras/

- 12) INDECOPI (2020). “Recomendación Normativa”.
<https://www.indecopi.gob.pe/documents/51771/320466/Informe+Convenci%C3%B3n+so bre+un+C%C3%B3digo+de+Conducta>
- 13) FNE (2020). “Resolución respectiva al JBA entre empresas navieras”.
https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/10/aprob54a_F243_2020.pdf

Transporte terrestre

- 14) OECD (2015). “The impact of disruptive innovations on competition law enforcement”.
[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP/GF\(2015\)16/FINAL&doclanguage=en](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP/GF(2015)16/FINAL&doclanguage=en)
- 15) INDECOPI (2018). “Resolución ante la oposición a medida cautelar Uber Perú”.
https://static.legis.pe/wp-content/uploads/2019/05/Exp.-8596-2018-83-Legis.pe_.pdf?fbclid=IwAR1HDMZezV5kZyFaYQgG-sDaqhy999EBc6Qk_pCyc9Is6-0F5wR3DqLlr4
- 16) CNDC (2018). “Recomendaciones procompetitivas en el mercado de autotransporte interurbano de pasajeros”.
<http://cndc.produccion.gob.ar/sites/default/files/cndcfiles/IM%209-AIP-Disposici%C3%B3n%20y%20Anexos.pdf>

Transporte ferrocarriles

- 17) INDECOPI (2008). “Interpretación cláusula 7.6 del Contrato de Concesión Ferrocarril del sur y Sur-Oriente”. <https://www.ositran.gob.pe/wp-content/uploads/2017/12/f66e8addc03992e479d38f9f50eb695e5b4e5729.pdf>
- 18) INDECOPI (2008). “Acusación de abuso de posición dominante por parte de FETRANSA”.
<https://www.ositran.gob.pe/wp-content/uploads/2017/12/52e6aa77de527348af9670c7e20e67de6fddd42f.pdf>
- 19) INDECOPI (2019). “Consulta factor de adjudicación de subasta tramo Sur y Sur-Oriente”.
<https://www.ositran.gob.pe/wp-content/uploads/2019/06/031CD2019.pdf>
- 20) COFECE (2020). “Investigación del transporte de productos químicos en Veracruz”.
https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/09/DC_003_2018_ExtractoDeAcuerdoDeInicio.pdf

Gas

- 21) COFECE (2015). “Análisis de Caso: opinión a participantes en licitación de permiso de distribución de gas natural”.
https://www.cofece.mx/cofece/images/Promocion/Historias/Sersi_20May15.pdf
https://www.cofece.mx/cofece/images/VersionesE/2014/VE_02-OCT-2014.pdf
- 22) CADE (2016). “Agencia recomienda la condena de Petrobras, White Martins y LNG Gemini”. <http://www.cade.gov.br/noticias/superintendencia-geral-do-cade-conclui-investigacao-sobre-o-consorcio-gemini>
- 23) CADE (201). “Término de Compromiso de cesación de práctica (TCC)”.
https://sei.cade.gov.br/sei/modulos/pesquisa/md_pesq_documento_consulta_externa.php?DZ2uWeaYicbuRZEFhBt-n3BfPLlu9u7akQA8mpB9yM2Ur8iByH-

[Nu4yvA1cv_9inRMOg4J1hcDMIohDGroONKELtnpkMU8Pfaq47IACp_3Fd9iD44arSE934kMfAu8z](https://www.tdlc.cl/nuevo_tdlc/wp-content/uploads/resoluciones/Resoluci%C3%B3n-51-2018.pdf)

- 24) TDLC (2018). “Impacto competitivo de la adquisición de la Compañía General de Electricidad por parte de Gas Natural Fenosa”. https://www.tdlc.cl/nuevo_tdlc/wp-content/uploads/resoluciones/Resoluci%C3%B3n-51-2018.pdf
- 25) INDECOPI (2019). “Cártel de empresas envasadoras de gas en Lima”. <https://www.indecopi.gob.pe/-/tribunal-del-indecopi-confirma-cartel-de-tres-empresas-ensadoras-para-concertar-precios-del-balon-de-gas-e-impone-sancion-de-s-49-3-millones>
- 26) INDECOPI (2019). “Colusión en empresas distribuidoras de GLP en Chiclayo”. <https://bit.ly/2VbTVCS>
- 27) INDECOPI (2019). “Cártel de empresas de GLP vehicular en Chimbote”. <https://bit.ly/2Sh6u0r>
- 28) CADE (2017). “Acuerdos de CADE en investigaciones de cárteles en el mercado de GLP”. <http://www.cade.gov.br/noticias/cade-celebra-acordos-em-investigacoes-de-cartel-no-mercado-de-glp>

Electricidad

- 29) INDECOPI (2020). “Adquisición de Luz del Sur por parte de CTG”. <https://www.indecopi.gob.pe/-/el-indecopi-autoriza-la-adquisicion-de-luz-del-sur-siempre-y-cuando-la-empresa-se-abastezca-de-energia-mediante-licitaciones-o-concursos-competitivos->
- 30) COFECE (2020). “Controversia constitucional contra la emisión de la Política de confiabilidad, seguridad, continuidad y calidad en el Sistema Eléctrico Nacional”. <https://www.cofece.mx/cofece-interpone-controversia-constitucional-contra-la-emision-de-la-politica-de-confiabilidad-seguridad-continuidad-y-calidad-en-el-sistema-electrico-nacional/>

Agua

- 31) CADE (2015). “Colusión en la adjudicación de contratos de obras convocados por la Compañía de Saneamiento Básico del Estado de São Paulo (SABESP)”. <http://en.cade.gov.br/press-releases/cade-condemns-bid-rigging-cartel-in-procurements-held-by-sabesp>
- 32) TDLC (2014). “Denuncia de abuso de posición dominante por parte de empresa abastecedora de agua potable”. https://www.tdlc.cl/nuevo_tdlc/wp-content/uploads/sentencias/Sentencia_140_2014.pdf
- 33) SIC (2012). “Abuso de posición dominante por parte de la empresa de acueducto, alcantarillado y aseo de Bogotá (EAAB)”. [https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/Boletin-juridico/2018/Reso14305de28feb18VentaAguaBloquePub\(1\).pdf](https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/Boletin-juridico/2018/Reso14305de28feb18VentaAguaBloquePub(1).pdf)
- 34) SIC (2015). “Abuso de posición dominante por parte de SERVICIUDAD”. http://normograma.info/sic/docs/r_siyc_23621_2015.htm