

CONTENIDO

Noticias:

Dimisión del señor Percival Kelso

Costa Rica sede del Foro Latinoamericano de Competencia

Jurisprudencia:

Contratos de distribución exclusiva

NOTICIAS

EL SEÑOR PERCIVAL KELSO, PRESENTÓ SU DIMISIÓN COMO MIEMBRO DE LA COMISIÓN PARA PROMOVER LA COMPETENCIA

A inicios del año el señor Percival Kelso Baldioceda, presentó su renuncia como miembro de la Comisión para Promover la Competencia, luego de más de trece años en que, como miembro de este órgano, aportó su conocimiento y experiencia.

El señor Kelso fue miembro fundador de la Comisión y deseamos agradecer su ejemplo e inspiración para todos los que tuvimos el placer de trabajar con él.

Muchas gracias, Don Percy

Costa Rica Sede del Foro Latinoamericano de Competencia 2010

Costa Rica ha tenido el honor de ser designada sede del Foro Latinoamericano de Competencia 2010.

El Foro Latinoamericano de Competencia es una actividad anual que realiza la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), con el objetivo principal de promover el diálogo, intercambiar experiencias, establecer estrategias de trabajo y estrechar vínculos de cooperación.

La actividad reúne a más de 60 representantes de los países latinoamericanos, destacándose la participación del Presidente del Comité de Competencia de la OECD, consultores nacionales e internacionales; así como funcionarios de agencias de competencia de diversos países, con el fin de discutir temas de actualidad e importancia para la región en temas de competencia; asimismo intercambiar experiencias y conocimientos por medio de la cooperación tanto entre los países de la región como con otros países que posean mayor desarrollo en la materia.

Por lo anterior, la **Comisión para Promover la Competencia** como ente facilitador del evento, pone a disposición de todos los participantes sus recursos tecnológicos y humanos con el fin de trabajar en conjunto para que el foro sea todo un éxito, permitiendo estrechar lazos de cooperación e intercambio tanto con las agencias de competencia de la región como con los organismos internacionales participantes.

CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA MERCADO MAYORISTA DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS EXPEDIENTE N. 20-09

La Unidad Técnica de Apoyo a la Comisión para Promover la Competencia (COPROCOM) realizó una investigación preliminar de oficio en relación con un contrato de compra y venta de bebidas alcohólicas entre la Fábrica Nacional de Licores (FANAL) y la empresa CIAMESA, bajo el expediente N°20-09.

Lo anterior con el fin de determinar si éste incluía cláusulas que pudieran ser consideradas como conductas anticompetitivas, tales como prácticas monopolísticas relativas, que pudieran perjudicar la eficiencia en el mercado y de manera indirecta a los consumidores.

Con base en el informe final de dicha investigación, la COPROCOM acordó en el **Voto 06-2010** de las dieciocho horas cuarenta minutos del 09 de febrero del dos mil diez, el archivo del expediente.

Las consideraciones de la **Comisión para Promover la Competencia** en dicho voto, fueron las siguientes:

- En relación con el poder sustancial de FANAL en el mercado de la comercialización de be-

bidias alcohólicas destiladas en el país, se considera que, dada su participación de mercado, unida al hecho de que comercializa una de las bebidas alcohólicas destiladas más populares en el país, como lo es el “Guaro CACIQUE”, permiten determinar que la empresa investigada podría tener poder sustancial en el mercado relevante.

- No obstante lo anterior, la distribución exclusiva no siempre genera efectos negativos y así es reconocido y aceptado por la doctrina y la jurisprudencia internacional.

- Por el contrario, puede tener efectos pro competitivos en el mercado, como el aprovechamiento de economías de escala en la distribución y mercadeo, que se traducen en ventajas hacia los consumidores, por los beneficios en cuanto a servicio y cobertura.

- Una distribución eficaz y calificada, con un adecuado apoyo pre y post-venta puede llevar a una reducción de los costes de las transacciones así como a optimizar los niveles de venta e inversión y todo ello redundará en beneficio de los consumidores.

- Cuando el mercado es competitivo, no se considera que la distribución exclusiva plantee problemas, mientras se sigan criterios objetivos en la selección de los distribuidores, sin que se discrimine entre sus diferentes categorías
- En este caso particular, la Fábrica Nacional de Licores no cuenta con una red de distribución y fuerza de ventas propia y decide aprovechar la establecida por terceros, con el fin de minimizar sus costos de distribución y mercadeo a través de un sistema que le permite competir más eficientemente en el mercado costarricense.

Por lo anterior, la investigación realizada determinó que la aprobación del sistema de incentivos por descuento no restringe la venta a otros distribuidores distintos de CIAMESA, aún cuando éstos no obtienen los mismos descuentos, en el tanto no alcancen los volúmenes requeridos. Así, no se obtuvieron indicios de que la decisión tomada por FANAL tuviera por objeto o efecto el desplazar indebidamente a otros agentes económicos, impedirles sustancialmente su acceso al mercado, o bien establecer ventajas exclusivas.

Contáctenos:



Del Antiguo Colegio Lincoln 200 oeste, 100 sur, 200
oeste, contiguo Sinfónica
Contiguo a la Sinfónica Nacional



Consejo Editorial

Ana Victoria Velázquez González
vvelazquez@meic.go.cr

Marietta Arias Ramírez
marias@meic.go.cr



(506) 22-35-82-22



(506) 22-35-75-25



coprocom@meic.go.cr



www.coprocom.go.cr

Si usted no desea recibir nuestros correos por favor responda a este mensaje con la palabra **BORRAR**