



## **Informe N° 1/010**

Montevideo, 21 de mayo de 2010.

### **CONSULTA DE UNIDAD REGULADORA DE SERVICIOS DE ENERGÍA Y AGUA (URSEA) RELATIVA A ASOCIACIÓN ENTRE ANCAP, ACODIKE y RIOGAS.**

#### **1. ANTECEDENTES**

Se recibió una consulta de la Unidad Reguladora de Servicios de Energía y Agua (URSEA), solicitando pronunciamiento de la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia en el marco de las disposiciones contenidas en la Ley N° 18.159, “respecto a la asociación de ésta (ANCAP) con las empresas ACODIKE S.A. y RIOGAS S.A.”.

La consulta viene acompañada de un expediente en el que se recoge un volumen importante de elementos: testimonio de la Resolución del Directorio de ANCAP N° 43/1/2007 de 8 de enero de 2007, testimonio de los antecedentes administrativos existentes referentes a la asociación de ANCAP con Acodike Supergas S.A. y Riogas S.A., copia de los instrumentos suscritos entre los agentes, resolución adoptada por el Tribunal de Cuentas observando el proyecto de asociación referido y los gastos originados con las prórrogas

sucesivas de los contratos de operación y mantenimiento, celebrados entre ANCAP, Acodike y Riogas.

Dicha consulta se inscribe en la Ley de Promoción y Defensa de la Competencia N° 18.159, que en su art. 27 dispone que corresponde a la URSEA, ente otros órganos reguladores especializados, la protección y defensa de la competencia en sus respectivos sectores, “pudiendo, en caso de entenderlo conveniente, efectuar consultas no vinculantes a la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia...” En este contexto, la Comisión se limita a analizar el tema en función exclusivamente de la información y documentación proporcionada por URSEA, la cual antecede al presente informe.

## **2. ANÁLISIS**

De la información recibida surge que, por Resolución N° 43/1/2007 del Directorio de ANCAP, de fecha 8 de enero de 2007, se decidió promover la asociación de ANCAP con Acodike y Riogas a efectos de desarrollar las actividades de envasado de Gas Licuado de Petróleo (GLP) en las plantas de envasado propiedad de ANCAP, a través de la empresa Gas Uruguay S.A. (GASUR).

De acuerdo a la referida Resolución, “se entendió del caso entablar conversaciones con Acodike Supergás S.A., Riogás S.A. y Megal S.A., tendientes a asegurar los canales de salida del GLP producido en la refinería de La Teja en un eventual mercado no monopólico y a: a) Racionalizar las operaciones de envasado, de transporte troncal y de almacenaje de GLP, promoviendo la gestión integral de esta área del negocio de GLP envasado, procurando un abatimiento de costos que permita mejorar la posición competitiva del producto en el mercado...”.

Posteriormente, con fecha 1º de marzo de 2007, se procedió a la firma de un Memorando de Entendimiento entre ANCAP, GASUR, Acodike y Riogas. Y se suscribieron distintos contratos entre las partes, a saber: i) Anexo I. Contrato de arrendamiento y suministro de GLP entre ANCAP y GASUR, ii) Anexo II. Contrato de operación y mantenimiento entre GASUR y Acodike y Riogas, iii) Anexo III. Contrato de suministro de GLP envasado entre GASUR y los Distribuidores Acodike, Riogas y Ducsa, iv) Anexo IV. Contrato de suministro de GLP granel entre ANCAP y Acodike y Riogas, v) Anexo V. Convenio de sindicación de accionistas de GASUR, etc.

Cabe destacar que GASUR es una sociedad anónima, propiedad de ANCAP (40%), Acodike (30%) y Riogas (30%). A partir de la referida asociación se produce un cambio de objeto de GASUR, agregando a la actividad principal que realizaba desde su creación en 1997 -la venta y distribución, en sus diferentes modalidades, de propano industrial a granel y gases canalizados, a aquellos clientes que cuenten con instalaciones adecuadas para su consumo-, las siguientes actividades: el envasado de GLP en plantas propias o de terceros y/o la distribución, transporte y almacenamiento de toda clase de combustibles y derivados, sean éstos sólidos, líquidos o gasificados, especialmente el GLP; y la realización del mantenimiento y recalificación de recipientes o envases, por si o por terceros, en plantas de envasado de GLP o en cualquier otro lugar.

La suscripción de los mencionados contratos determina un cambio en la conformación del mercado de GLP, produciéndose un aumento de la integración vertical en el mismo: ANCAP además de ser el único proveedor del insumo, interviene en todos los segmentos de la cadena de distribución de GLP, asegurando su participación en los segmentos que se encuentran en régimen de libre competencia (almacenamiento mayorista, envasado, transporte, a través de GASUR, y distribución minorista, a través de DUCSA). A su vez, mediante la suscripción de estos contratos se asegura la continuidad de su posición aún

después de que tuviera lugar una eventual liberalización de la importación, refinación y exportación de los combustibles.

Adicionalmente, la suscripción de los referidos contratos supone una integración horizontal en el segmento de envasado de GLP. Dicha actividad que era realizada por tres empresas (Acodike y Riogas, operando plantas de ANCAP, y Megal), pasa a ser desarrollada por dos empresas, GASUR (envasando para Acodike, Riogas y Ducsa) y Megal.

El análisis se divide en dos partes: una se centra en las restricciones verticales y la otra en los acuerdos horizontales. En primer lugar, se revisa la jurisprudencia norteamericana y europea en materia de restricciones verticales y se analizan las distintas cláusulas de los referidos contratos a la luz de la misma y de la ley N° 18.159, considerando tanto los efectos negativos como los efectos positivos de los contratos. En segundo lugar, el análisis se centra en los acuerdos horizontales, describiendo los elementos facilitadores de los mismos de acuerdo a la literatura. Se evalúan los contratos suscritos desde el punto de vista de los acuerdos horizontales, considerando los efectos negativos y los efectos positivos de los mismos.

## 2.1 RESTRICCIONES VERTICALES

Las relaciones verticales se dan entre las empresas que operan en distintos niveles de una cadena de distribución, por ejemplo, entre un proveedor y un cliente. En las relaciones verticales, las empresas acuerdan determinadas restricciones sobre sus conductas. Dichas restricciones pueden establecerse a través de contratos explícitos o tácitos, mediante los cuales las partes se obligan a respetar ciertas pautas que las vuelven más interdependientes (Coloma, 1998<sup>1</sup>).

---

<sup>1</sup> Coloma, Germán (1998), "Integración y contratos verticales entre empresas", Serie de Estudios Técnicos y Aplicados, N° 1. Instituto Superior de los Economistas de Gobierno (ISEG), Buenos Aires.

Las relaciones verticales entre empresas pueden explicarse tanto por argumentos de eficiencia como por argumentos relacionados con el ejercicio del poder de mercado. Las motivaciones para un determinado acuerdo van a depender de las circunstancias particulares en que el mismo se instrumenta.

### **2.1.1 Jurisprudencia sobre restricciones verticales**

Los desarrollos más importantes referidos a este tema se han dado en Estados Unidos y con posterioridad, en Europa.

La jurisprudencia norteamericana ha tendido a analizar las prácticas verticales conocidas como distribución exclusiva, exclusividad territorial, marca única, prestaciones subordinadas, aplicando la “regla de la razón”. En cambio, ha tendido a considerar como práctica anticompetitiva *per se*, la fijación de precios de reventa.

La interpretación moderna del análisis de restricciones verticales no basadas en la fijación de precios tuvo lugar con la sentencia del caso “Continental c/GTE Sylvania” en 1977. En dicha sentencia la Corte Suprema norteamericana precisó el procedimiento para la aplicación de la “regla de la razón”, que consiste en un análisis en dos pasos: primero, estudiar si quien impone la restricción vertical tiene poder de mercado significativo, y segundo, sólo en el caso que lo primero se confirme, evaluar si la práctica en cuestión tiene la capacidad de excluir competidores o de facilitar la colusión. En esta etapa del análisis se le asigna gran importancia al estudio de la existencia de barreras de entrada. (Coloma, *op cit*)

En Europa no existen restricciones verticales prohibidas *per se*, sino que se aplica el análisis económico de eficiencias, ponderando los efectos restrictivos del acuerdo y las eficiencias del mismo. La práctica de la Comisión Europea y

del Tribunal de Justicia europeo ha llevado a estudiar las restricciones verticales de acuerdo a tres pilares: la naturaleza de la restricción vertical, la estructura de mercado y la posición de las partes en el mercado.

Entre los distintos tipos de restricciones verticales, se encuentran los acuerdos de “marca única”, los cuales buscan inducir al comprador a concentrar sus compras de un cierto producto en un único proveedor. Dentro del grupo de restricciones de “marca única” es posible distinguir: la “cláusula de no competencia”, la obligación de adquirir cantidades fijas por parte del comprador fundamentalmente a un único proveedor, y la vinculación de productos. En los acuerdos de no competencia, el comprador se compromete con el proveedor a no comprar ni vender productos de los otros proveedores.

Los acuerdos de marca única pueden resultar exentos de acuerdo al Reglamento de Exención por Categorías de la Comisión Europea, cuando la cuota de mercado del proveedor no supere el 30% y, la cláusula de exclusividad no supere los cinco años, en el caso de obligación de no competencia. En general, la Comisión Europea considera que los acuerdos de no competencia de duración menor a un año entre empresas no dominantes, no generan problemas de competencia. Los acuerdos de no competencia de duración entre uno y cinco años entre empresas no dominantes requieren evaluar los efectos negativos y positivos de los mismos. Sin embargo, los acuerdos de no competencia de duración mayor a cinco años, en la mayoría de los casos, no se consideran necesarios para alcanzar las posibles eficiencias o, se considera que las eficiencias no son suficientes para compensar el efecto restrictivo de la competencia.

Dentro de las condiciones contempladas en el Reglamento de Exención por Categorías, detalladas en la Comunicación (2000/C 291/01) de la Comisión

Europea sobre Directrices relativas a las restricciones verticales<sup>2</sup>, se establece en el numeral (59) que “El plazo máximo de cinco años no se aplica si el comprador revende los bienes o servicios “desde locales y terrenos que sean propiedad del proveedor o estén arrendados por el proveedor a terceros no vinculados con el proveedor””. A su vez, de acuerdo a las citadas Directrices “No pueden acogerse a esta excepción las construcciones artificiales de propiedad destinadas a eludir la vigencia máxima de cinco años”. Por lo tanto, contratos que generan una restricción sustancial a la competencia no pueden acogerse a dicha exención, aunque puedan verificarse condiciones para la aplicación de la misma, como la referida al arrendamiento.

Por otra parte, las Directrices de la Comisión Europea dan orientaciones para la evaluación de casos individuales, cuando los acuerdos de marca única no resultan exentos de acuerdo al mencionado criterio. El análisis debe contemplar: i) la posición de mercado del proveedor para evaluar los posibles efectos anticompetitivos del acuerdo de no competencia; ii) el alcance y la duración de la obligación de no competencia, se considera que las obligaciones de no competencia de duración mayor a cinco años no son necesarias para la obtención de las eficiencias o que las eficiencias no son suficientes para compensar el efecto de exclusión que producen dichas obligaciones; iii) posición de mercado de los competidores del proveedor; iv) barreras a la entrada, ya que si para los proveedores competidores es relativamente fácil encontrar compradores alternativos, es poco probable que la exclusión sea un problema real; etc.

Los riesgos de los acuerdos de marca única consisten en la posible exclusión de los proveedores competidores o potenciales, la facilitación de la colusión de los

---

<sup>2</sup> Comisión Europea, Comunicación (2000/C 291/01) Directrices relativas a las restricciones verticales, Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 13 de octubre de 2000. Disponible en <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2000:291:0001:0044:ES:PDF> (acceso 17/05/10).

proveedores, y, en caso que el comprador sea un minorista que vende sus productos para consumo final, la pérdida de competencia intermarcas. El efecto de este tipo de acuerdo será más dañino cuanto más restringida esté la competencia en el nivel superior de la cadena y cuánto más dure la exclusividad.

### **2.1.2 Efectos de la asociación de ANCAP, Acodike y Riogas desde el punto de vista de restricciones verticales**

A continuación, se exponen los elementos que surgen del análisis de los distintos contratos suscritos por ANCAP, GASUR, Acodike y Riogas, desde el punto de vista de las restricciones que operan en distintos niveles de la cadena de distribución. En primera instancia, se analizan las restricciones o distorsiones a la competencia en el sector del GLP, y en una segunda instancia, se consideran otros efectos que podrían compensar o atenuar los efectos negativos de la asociación de ANCAP, Acodike y Riogas.

#### **2.1.2.1 Efectos negativos de la asociación desde el punto de vista de restricciones verticales**

Los contratos suscritos por ANCAP, empresa monopolista en la provisión del insumo GLP, tanto con GASUR como con los distribuidores Acodike y Riogas, contienen cláusulas de exclusividad con plazos de 15 años prorrogables automáticamente por períodos de cinco años. En este apartado se analiza cómo se restringe la competencia en el sector del GLP a partir de dichas cláusulas de exclusividad y las condiciones de acceso al insumo GLP, en particular a través de su precio.

En el **Contrato de arrendamiento y suministro de GLP entre ANCAP y GASUR (Anexo I)** se establecen los intereses de cada parte, siendo en el caso de ANCAP, el suministro de GLP y arrendamiento de las plantas de envasado a

GASUR, y en el caso de GASUR, la realización de actividades de envasado de GLP. A su vez, se establece que la operación y mantenimiento de las plantas de envasado serán realizadas por Riogas y Acodike, a través de los contratos que suscriban con GASUR, y que ANCAP será responsable del pago de las inversiones que se efectúen en las plantas de envasado.

Este Contrato de arrendamiento y suministro de GLP contiene una cláusula de exclusividad en su art. 14: "GASUR comercializará los productos objeto del presente contrato, estándole vedado adquirir los mismos de un proveedor diferente a ANCAP, salvo consentimiento expreso y previo de ésta.

No cesará dicha exclusividad en caso de derogarse el monopolio legal de ANCAP en materia de importación, exportación y refinación de hidrocarburos. En tal caso, dentro del plazo de noventa días...ANCAP y GASUR renegociarían el precio pactado en este contrato...".

A su vez, en el art. 15 se establece que "El plazo del contrato será de 15 años a partir de la fecha de suscripción del mismo, y se prorrogará automáticamente por períodos subsiguientes de 5 años, a menos que alguna de las partes comunique su voluntad de rescindir el contrato con una antelación de 90 días de la fecha de vencimiento del contrato, como mínimo."

La cláusula de exclusividad del artículo 14 introduce una restricción vertical de "marca única", del tipo "obligación de no competencia", pues a través del mismo GASUR se obliga a no comprar los productos objeto del contrato a otros proveedores diferentes de ANCAP. En la medida en que el GLP es suministrado en régimen de monopolio por ANCAP, esta restricción vertical crea, con un eventual efecto diferido, una barrera a la entrada a un nuevo proveedor del insumo ante una hipotética liberalización de la importación y refinación de GLP, puesto que GASUR, que compra el insumo para su envasado y distribución por parte de los tres principales distribuidores del mercado, sólo podrá proveerse de ANCAP. Y a través de la cláusula de

exclusividad, ANCAP se asegura el suministro de GLP en exclusividad a prácticamente la totalidad del mercado de envasado y distribución del GLP, por un plazo de quince años que podría transformarse en un plazo ilimitado, dado que el mismo es prorrogable automáticamente, en forma tácita, por períodos subsiguientes de 5 años.

En referencia al precio, de acuerdo al art. 17.2, GASUR pagará por el suministro de GLP, un precio que surge de restar al Precio Oficial de Venta al Público sin Impuesto al Valor Agregado, el costo de envasado y el costo de distribución promedio fijados en el contrato. Ambos costos se fijan en un determinado monto en pesos uruguayos por tonelada, siendo el costo de distribución fijado el cuádruple que el de envasado.

A su vez, el art. 17.3 establece que “GASUR presentará a ANCAP dentro de los quince (15) primeros días del mes siguiente una Declaración Jurada consignando las cantidades envasadas y distribuidas en cada zona del País durante el mes anterior, de acuerdo a lo establecido en el anexo D. El resultado de la comparación de aplicar los kilos de cada Zona según los costos correspondientes y el Costo de Distribución promedio pago por ANCAP, generará una compensación en más o en menos...”<sup>3</sup>

En la medida en que existe monopolio en la producción de GLP, debería garantizarse la igualdad de acceso al insumo por parte de los distintos participantes del mercado, lo cual implica el acceso al producto en condiciones similares, incluyendo entre otros aspectos, el precio, para los distintos competidores (participantes y no participantes de la asociación). Si el precio del GLP que se suministra para el mercado de envasado se determina del mismo modo (y con los mismos montos fijados para los costos promedio de envasado y de distribución) para todas las empresas del mercado, participantes y no

---

<sup>3</sup> En el anexo D se establecen los costos de distribución más impuestos en una cantidad determinada de pesos uruguayos por zona, y se fija el monto de dichos costos para las zonas 1, 2, 3 y 4, identificando las localidades del país que pertenecen a cada Zona.

participantes de la asociación, entonces no existiría discriminación entre las distintas empresas envasadoras.

Sin embargo, existiría discriminación en perjuicio de quienes no participan del acuerdo en el caso en que dicho mecanismo de fijación de precio sea establecido únicamente para los participantes, o bien, aunque siendo similar la metodología de fijación del precio, los montos de costos de envasado y distribución fijados fueran menores para los no participantes, lo cual implicaría un menor monto de costos a descontar del precio oficial de venta al público y un precio más elevado a pagar por el suministro de GLP. Bajo dichas condiciones, se aseguraría a GASUR el acceso al insumo a un menor precio que sus competidores, con lo cual se incrementarían las barreras a la entrada y a la expansión en el mercado del envasado del GLP, para aquellos rivales, actuales y potenciales, no participantes; ya que el acceso al insumo a un menor costo para los participantes, sería equivalente a un incremento en los costos para sus competidores. Asimismo, considerando la estructura del mercado y la presencia de los integrantes de GASUR en los distintos niveles del sector, las restricciones que operarían directamente en referencia al envasado, podrían fácilmente expandirse al resto de los niveles de la cadena de distribución.

En caso de no cumplirse la igualdad de acceso respecto al precio se estaría vulnerando la normativa de defensa de la competencia, y en particular el art. 4: lit. C) “Aplicar injustificadamente a terceros condiciones desiguales en el caso de prestaciones equivalentes, colocándolos así en desventaja importante frente a la competencia”, y lit. G) “Obstaculizar injustificadamente el acceso al mercado de potenciales entrantes al mismo”.

Por otra parte, el art. 17.2 del referido contrato establece que los costos de envasado y de distribución fijados y el precio a pagar por el arrendamiento serán reajustados a través de la fórmula paramétrica presentada en el Anexo C, en donde se indica que todos los precios del contrato “se actualizarán

mensualmente y en forma automática de acuerdo a la siguiente fórmula de ajuste:

$P = P_o (0,19000 A/A_o + 0,76000 B/B_o + 0,05000 C/Co)$ , siendo:

“P= Precio ajustado

Po= Precio al 1º de mayo de 2006

A= Índice Medio de Salarios del sector privado del Departamento de Montevideo que elabora el Instituto Nacional de Estadística correspondiente al tercer mes anterior al de ajuste.

Ao= Índice Medio de Salarios del sector privado del Departamento de Montevideo que elabora el Instituto Nacional de Estadística correspondiente al mes de Febrero de 2006.

B= Índice General de los precios al consumo elaborado por el Instituto Nacional de Estadística correspondiente al segundo mes anterior al del ajuste.

Bo= Índice General de los precios al consumo elaborado por el Instituto Nacional de Estadística correspondiente al mes de Marzo de 2006.

C= Promedio de los precios del Gas Oil, ponderado por un 80% y la nafta Super 95 SP ponderado por un 20%, vigentes al último día del segundo mes anterior al del ajuste.

Co= Promedio de los precios del Gas Oil, ponderado por un 80% y la nafta Super 95 SP ponderado por un 20%, vigentes al mes de marzo de 2006”

Por lo tanto, se fija un reajuste mensual para todos los precios y costos del contrato que recoge un 19% de la variación del Índice Medio de Salarios para Montevideo, un 76% de la variación del IPC y un 5% de la variación del promedio de precios del Gas Oil.

De este modo, el mecanismo de ajuste de los precios no aseguraría un ajuste a la baja en los costos y precios fijados, de acuerdo a una baja en los costos de las empresas como consecuencia de la racionalización en el proceso de envasado. En consecuencia, con esta metodología de reajuste de precios, la reducción en los costos que se persigue con la asociación, de efectivamente concretarse, en primera instancia, simplemente operaría como un incremento en los márgenes de GASUR.

Los precios y costos deberían ajustarse de forma de reflejar la mejora de eficiencia que podría justificar los referidos contratos de asociación.

De acuerdo al **Contrato de suministro de GLP a granel entre ANCAP y Acodike y Riogas (Anexo IV)**, ANCAP venderá el GLP a granel para su reventa. En el Art. 9 se establece la exclusividad a favor de ANCAP:

9.1 “ANCAP venderá al DISTRIBUIDOR -y a todo aquel autorizado por el MIEM y la URSEA- los productos objeto del contrato.”

9.2: “El distribuidor sólo podrá comercializar los productos objeto de este contrato que sean adquiridos a ANCAP, estándole expresamente vedado adquirir los mismos de un suministrador diferente a ANCAP o quien ésta designare en caso que se viera imposibilitada de suministrarlos directamente, salvo consentimiento previo y expreso de ésta mediante constancia escrita.”

9.3: “No cesará la exclusividad en caso de modificarse o alterarse en forma significativa la comercialización del GLP”.

Respecto al plazo, el mismo se establece en el Art. 2, fijándolo por un período de 15 años, prorrogable automáticamente por períodos subsiguientes de 5 años.

Esta restricción vertical crea con un eventual efecto diferido de barrera a la entrada para un nuevo competidor en la hipótesis de liberalización de la importación y refinación de GLP a granel.

El contrato contiene una cláusula que busca preservar la igualdad de acceso a las plantas de envasado del GLP granel para los restantes distribuidores y clientes. En este sentido, el Art 4.4 expresa que “ANCAP proporcionará al DISTRIBUIDOR igualdad de acceso a las plantas de envasado que al resto de sus clientes, la cual deberá contemplar tanto la cantidad de productos como el horario de acceso a las plantas”. Pero, si bien se plantea la igualdad de acceso en referencia a la cantidad de productos y los horarios de acceso, no se hace referencia a igualdad respecto al precio.

El art. 6 del contrato, señala que ANCAP venderá GLP a granel a retirar de la planta “La Tablada” a un precio que surge de restar del Precio Oficial de Venta al Público, sin IVA, el costo de distribución granel que se fija en un determinado monto en pesos uruguayos por tonelada. Asimismo, se prevé que el costo de distribución fijado se reajustará según una fórmula paramétrica de ajuste de precios, que es idéntica a la del contrato de arrendamiento y suministro.

Las apreciaciones respecto a los efectos de este mecanismo de fijación de precios, son análogas a las efectuadas para el Contrato de arrendamiento y suministro entre ANCAP y GASUR. En la medida en que dicho mecanismo posibilite a Riogas y Acodike el acceso al insumo GLP a un menor costo que sus competidores, actuales y potenciales, se reforzarían las barreras al ingreso y al crecimiento de los demás competidores en el segmento de la distribución de GLP a granel, puesto que la baja en los costos de los dos distribuidores sería equivalente a un aumento en los costos de sus rivales.

En caso de no cumplirse la igualdad de acceso respecto al precio se estaría vulnerando la normativa de defensa de la competencia, y en particular el art. 4: lit. C) “Aplicar injustificadamente a terceros condiciones desiguales en el caso de prestaciones equivalentes, colocándolos así en desventaja importante frente a la competencia”, y lit. G) “Obstaculizar injustificadamente el acceso al mercado de potenciales entrantes al mismo”.

Por otra parte, respecto al **Contrato de suministro de GLP envasado suscrito entre GASUR y Acodike, Riogas y DUCSA (Anexo III)**, se verifica una situación en la cual un proveedor con una alta participación en el segmento de envasado, siendo el envasador para los tres principales distribuidores, se asegura el suministro de sus productos a casi la totalidad del mercado de distribución, a través de una cláusula de exclusividad con un plazo que excede el tolerado por la Comisión Europea y podría transformarse en ilimitado.

En efecto, el Art. 9 del referido contrato contiene una cláusula de exclusividad a favor de GASUR: 9.1 "GASUR venderá al DISTRIBUIDOR - y a todo aquel autorizado por el MIEM y la URSEA- los productos objeto de este contrato".

9.2: "El distribuidor sólo podrá comercializar los productos objeto de este contrato que sean adquiridos a GASUR, estándole expresamente vedado adquirir los mismos de un suministrador diferente a GASUR o quien ésta designare en caso que se viera imposibilitada de suministrarlos directamente, salvo consentimiento previo y expreso de ésta mediante constancia escrita."

9.3 "No cesará la exclusividad en caso de modificarse o alterarse en forma significativa la comercialización del GLP.

Respecto al plazo, el mismo se fija en el Art. 2 por un período de 15 años, prorrogable automáticamente por períodos subsiguientes de 5 años.

El impacto de esta restricción vertical en el mercado es la creación de barreras a la entrada para un nuevo envasador ya que la empresa envasa para los tres principales distribuidores del mercado. Por lo tanto, esta cláusula de exclusividad podría provocar el cierre del mercado para nuevos competidores envasadores. Asimismo, esta restricción crea barreras a la expansión para la empresa envasadora que no participa de la asociación, en la medida en que se elimina la posibilidad de que esta empresa venda GLP envasado para las otras distribuidoras.

Esta cláusula de exclusividad del contrato de suministro de GLP envasado suscrito entre GASUR y Acodike, Riogas y DUCSA vulneran las disposiciones de la ley de defensa de la competencia, en particular el art. 2 "Se prohíbe..., así como todas las prácticas, conductas o recomendaciones, individuales o concertadas, que tengan por efecto u objeto, restringir, limitar, obstaculizar, distorsionar o impedir la competencia actual o futura en el mercado relevante" y el art. 4: lit. A) "Concertar o imponer directa o indirectamente precios de

compra o venta u otras condiciones de transacción de manera abusiva”, lit. B) “Limitar, restringir o concertar de modo injustificado la producción, la distribución y el desarrollo tecnológico de bienes, servicios o factores productivos, en perjuicio de competidores o de consumidores” y lit. G) “Obstaculizar injustificadamente el acceso al mercado de potenciales entrantes al mismo”.

Al igual que en el contrato de suministro de GLP a granel entre ANCAP y Acodike y Riogas, en este contrato de suministro de GLP envasado entre GASUR y Acodike, Riogas y DUCSA, se busca preservar la igualdad de acceso a otros distribuidores autorizados mediante el Art. 4.6, contemplando la cantidad de productos y el horario de acceso a las plantas.

Pero, en referencia a la igualdad de acceso en relación a otros distribuidores, resulta relevante ver qué sucede respecto al precio. En 6.1 se establece que el precio al que GASUR venderá el producto envasado a estos tres distribuidores será el que surge de descontar del Precio Oficial de Venta al Público sin IVA, el costo de distribución promedio que se fija en idéntico monto en pesos uruguayos por tonelada que en el contrato de arrendamiento y suministro. De igual modo, se establece que el referido costo será reajustado de acuerdo a una fórmula paramétrica que es igual a la utilizada en el contrato de arrendamiento y suministro.

A su vez, a partir del tercer mes de vigencia del contrato, el costo promedio será el que surja de la Declaración Jurada que deben presentar los distribuidores, consignando las cantidades distribuidas en cada zona del país durante el mes anterior. “El resultado de la comparación de aplicar los kilos de cada Zona según los costos correspondientes y el Costo de Distribución promedio pago por GASUR, generará una compensación en más o en menos...” (art. 6.2). Este tema se retoma en el punto 2.2.2 de la presente consulta.

El análisis de las implicancias de esta forma de fijar los precios, es similar al presentado respecto a los Contratos de arrendamiento y suministro entre ANCAP y GASUR, y de suministro de GLP granel entre ANCAP, Acodike y Riogas. En el caso en que este mecanismo de fijación de precios implique que las tres distribuidoras accedan al GLP envasado a un precio inferior que el precio al que accederían otros distribuidores, se incrementarían los costos de los otros distribuidores, restringiendo el ingreso de nuevos distribuidores y la expansión del actual competidor en la distribución del GLP envasado. Aunque en este último caso, la restricción se ve atenuada por el hecho de que Megal actúa también como envasadora.

En caso de no cumplirse la igualdad de acceso en relación al precio se estaría vulnerando la normativa de defensa de la competencia, y en particular el art. 4: lit. C) “Aplicar injustificadamente a terceros condiciones desiguales en el caso de prestaciones equivalentes, colocándolos así en desventaja importante frente a la competencia”, y lit. G) “Obstaculizar injustificadamente el acceso al mercado de potenciales entrantes al mismo”.

A su vez, el art. 6.3 del contrato de Suministro de GLP envasado establece que “Estos costos se mantendrán mientras no cambien las condiciones de envasado que imperan en la actualidad. En caso que tales condiciones modifiquen los costos de envasado, ya sea por una variación en la reglamentación, en el régimen tributario, o por nuevos requerimientos del DISTRIBUIDOR acordados con GASUR, los mismos deberán recoger dichas variaciones”. Considerando que en el contrato no se prevé que exista efectivamente un mecanismo de revisión de las estimaciones de los costos promedio, en forma regular, ni tampoco se aclara cuál es la metodología para la estimación de los costos de distribución y de envasado fijados en el contrato, a partir de dicha cláusula no se refleja que efectivamente se ajustarían los costos fijados en el contrato ante eventuales reducciones en los costos.

Resulta crucial para el órgano de aplicación de la ley disponer de información respecto a cómo ANCAP determina los costos promedio de envasado, costos promedio de distribución de GLP y GLP a granel, y los costos de distribución por zona del país. Dichos costos deberían ajustarse de forma de reflejar la mejora de eficiencia que podría justificar los referidos contratos de asociación.

#### **2.1.2.2 Efectos positivos de la asociación desde el punto de vista de restricciones verticales**

Por otra parte, se debe analizar las posibles eficiencias que pueden generar las restricciones verticales. Entre las justificaciones para la aplicación de restricciones verticales, enumeradas por las Directrices de la Comisión Europea, se encuentran: problema de parasitismo (cuando un distribuidor se aprovecha de las actividades de promoción realizadas por otro); apertura de nuevos mercados e introducción en ellos (por ej., caso en que un fabricante busca introducir su producto en un nuevo mercado geográfico, lo cual puede implicar la realización de inversiones específicas del distribuidor para introducir la marca); problema de parasitismo de certificado (determinados minoristas tienen reputación por vender sólo buenos productos); problema de cautividad (cuando el proveedor o comprador debe realizar inversiones específicas para un cliente, no pudiendo ser utilizada para otro cliente ni ser vendida); problema de cautividad en la transferencia de conocimientos técnicos (caso en que el comprador no dispone con facilidad de conocimientos técnicos y el proveedor que se los brinda no quiere que sean utilizados por sus competidores); creación de una marca, etc.

En el presente caso estudiado no se verifica ninguna de estas situaciones como posible justificación de los acuerdos verticales.

Otra posible justificación para las restricciones verticales que surge de la literatura es el incentivo a las inversiones por parte del proveedor en los locales del comprador que podría resultar de las restricciones verticales de tipo acuerdo de no competencia. Esta podría aplicar al presente caso en lo que refiere al contrato de arrendamiento y suministro entre ANCAP y GASUR, asociado al arrendamiento de los locales de ANCAP.

Las justificaciones para la asociación esgrimidas por ANCAP en la Resolución del Directorio de fecha 8 de enero de 2007 son las siguientes: se “entablan conversaciones” con Acodike, Riogas y Megal, con el objetivo, dentro de otros, de racionalizar las operaciones de envasado, transporte y almacenaje de GLP, procurando un abatimiento de costos, un uso racional de los activos existentes para el envasado de GLP, mejorar el servicio y costo al consumidor final, con precios más competitivos. De igual modo, en el informe de la División Desarrollo y Coordinación de Negocios y División Asesoría Legal de ANCAP, de fecha 3 de enero de 2007, se expresa que las conversaciones entabladas con las otras empresas pretende “Dar la posibilidad a Acodike, RIOGAS y MEGAL, teniendo en cuenta su experiencia en el negocio del envasado, de seguir participando del mismo sin realizar inversiones, a partir de un uso racional de los activos existentes en el país y de un mercado más grande”.

Pero, para que las eventuales ganancias de eficiencia operen contrarrestando los efectos negativos de la asociación, se debe cumplir que las ganancias de eficiencia se trasladen efectivamente a los consumidores, y además, que no exista una alternativa menos restrictiva de la competencia para obtener la ganancia de eficiencia.

En el presente caso, los precios y costos deberían ajustarse de modo de reflejar la ganancia de eficiencia que podría justificar los referidos contratos. Resulta crucial conocer si la eventual reducción en los costos se traslada a los precios de venta al público. De no ser así, simplemente se incrementan los beneficios de las

empresas asociadas, no existiendo una traslación de dichos beneficios al consumidor.

Las empresas otorgantes deberían cuantificar la magnitud de las eventuales ganancias de eficiencia producto de los contratos y justificar que las mismas no pueden obtenerse de un modo menos restrictivo de la competencia. Además, ANCAP debería mostrar que las mismas se trasladan a los precios, significando un beneficio concreto para los consumidores.

La autoridad de competencia en la materia debería evaluar las eventuales ganancias de eficiencia en contraposición con los efectos de exclusión generados por los referidos acuerdos.

## **2.2 ACUERDO HORIZONTAL**

Los acuerdos horizontales pueden tomar distintas formas: acuerdo entre empresas para fijar precios, acuerdo de cantidades, reparto del mercado por zonas geográficas, etc. Del mismo modo, los arreglos institucionales para sostener el acuerdo pueden diferir, pudiendo tratarse de una estructura muy organizada o de una situación en la cual las empresas nunca se reúnen, lo que se conoce como colusión tácita. Las prácticas colusorias permiten a las empresas ejercer poder de mercado y restringir la competencia, afectando el bienestar económico.

### **2.2.1 Elementos facilitadores de la colusión**

Existen factores facilitadores de los acuerdos colusorios, los cuales Motta (2004)<sup>4</sup> divide en factores estructurales e intercambio de información. Entre los factores estructurales facilitadores de la colusión se destacan:

- Concentración: los acuerdos colusorios son más probables cuanto menor el número de empresas en el mercado.
- Barreras a la entrada: cuanto mayor las barreras a la entrada a un mercado, más fácil mantener un acuerdo colusorio.
- Propiedad cruzada u otras relaciones entre competidores: si una empresa tiene participación en un competidor, aunque no tenga el control, se facilitan los acuerdos colusorios.
- Evolución de la demanda: la estabilidad de la demanda puede facilitar el mantenimiento de un acuerdo colusorio en la medida que hace más observable el mercado.

Por otra parte, se destaca como elemento facilitador de la colusión el intercambio de información entre empresas. La observabilidad ya sea de los precios o de las cantidades de cada empresa individual es un facilitador de los acuerdos colusorios ya que permite detectar la existencia de desviaciones por parte de las empresas participantes del acuerdo. Motta (*op cit*) advierte que dado que la observabilidad de precios y cantidades permite a las empresas alcanzar los mayores resultados de colusión, la política de competencia debería prestar especial atención a las prácticas que ayudan a las empresas a monitorear el comportamiento de las otras.

Si bien puede argumentarse que en ciertas circunstancias el intercambio de información puede contribuir a mejorar el bienestar, es improbable que las empresas necesiten intercambiar información individual y desagregada para obtener ganancias de eficiencia Motta (*op cit*).

---

<sup>4</sup> Motta, Massimo (2004), *Competition Policy: Theory and Practice*, Cambridge University Press.

## **2.2.2 Efectos negativos de la asociación desde el punto de vista de acuerdo horizontal**

En el **Convenio de sindicación de accionistas de GASUR** (ANCAP, RIOGAS, Acodike), (Anexo V), se introduce una restricción en su art. 5 Derechos de los accionistas - obligación de no competir: “Las partes acuerdan que no envasarán GLP ni adquirirán GLP envasado para su distribución por cuenta propia ni de empresas vinculadas sino a través de la SOCIEDAD, salvo acuerdo expreso de las PARTES o en los casos que la SOCIEDAD se vea imposibilitada...” de envasar los volúmenes de GLP que se le soliciten. En el Art 2. se establece el plazo del acuerdo, el cual es análogo al de los otros contratos.

Esta cláusula señala que las empresas distribuidoras actuarán a través de la sociedad tanto para el envasado de GLP como para la adquisición de GLP envasado para su posterior distribución. De este modo, se restringe la competencia en el segmento de envasado, imponiendo barreras al ingreso de nuevos envasadores y a la expansión de la empresa competidora, pues el acuerdo se refiere aproximadamente a un 90% de los segmentos de envasado y de distribución minorista.

Con dicha cláusula se vulnera las disposiciones de la ley 18.159, en particular el art. 2 “Se prohíbe..., así como todas las prácticas, conductas o recomendaciones, individuales o concertadas, que tengan por efecto u objeto, restringir, limitar, obstaculizar, distorsionar o impedir la competencia actual o futura en el mercado relevante”; art. 4 lit. B) “Limitar, restringir o concertar de modo injustificado la producción, la distribución y el desarrollo tecnológico de bienes, servicios o factores productivos, en perjuicio de competidores o de consumidores”; y art. 4 lit. G) “Obstaculizar injustificadamente el acceso al mercado de potenciales entrantes al mismo”.

Cabe destacar que a partir de la “obligación de no competir”, GASUR, que, como se señaló anteriormente es propiedad de las tres empresas competidoras, centraliza toda la información relativa a las cantidades de GLP envasado distribuido por las empresas asociadas.

A su vez, el **Contrato de Suministro de GLP envasado entre GASUR y los distribuidores** contiene cláusulas en el sentido de brindar información comercial de la empresa: el Art. 6.2 establece: “El DISTRIBUIDOR presentará a GASUR dentro de los quince (15) primeros días del mes siguiente una Declaración Jurada consignando las cantidades distribuidas en cada zona del País durante el mes anterior, de acuerdo a lo establecido en el anexo B”.

Análogamente, el art. 17.3 del **Contrato de arrendamiento y suministro del GLP entre ANCAP y GASUR** establece que “GASUR presentará a ANCAP dentro de los quince (15) primeros días del mes siguiente una Declaración Jurada consignando las cantidades envasadas y distribuidas en cada zona del País durante el mes anterior, de acuerdo a lo establecido en el anexo D”.<sup>5</sup>

Por lo tanto, GASUR no sólo centraliza la información de distribución por zonas de las dos principales competidoras de DUCSA en el segmento de la distribución del GLP envasado, sino que además GASUR debe aportar dicha información a ANCAP. En un ambiente competitivo, las empresas no comunican información privada a sus rivales, en relación a su estrategia de comercialización, y menos aún, en forma permanente.

Dicha exigencia de información se justifica con la existencia de una compensación por parte de ANCAP en relación a los costos de distribución fijados en los referidos contratos (que se descuentan del precio oficial). Una vez aportada dicha información, ANCAP compensará, por un lado, a GASUR por la

---

<sup>5</sup> En el anexo D se establecen los costos de distribución más impuestos en una cantidad determinada de pesos uruguayos por zona, y se fija el monto de dichos costos para las zonas 1, 2, 3 y 4, identificando las localidades del país que pertenecen a cada Zona.

diferencia entre los costos promedios fijados en el contrato y los costos de distribución según las cantidades distribuidas en las distintas zonas del país; y por otra parte, compensará a los distribuidores de igual modo.

Corresponde señalar que si el verdadero objeto de dichas cláusulas es la compensación por las diferencias en los costos de distribución, no es necesario contar con la información desagregada por zona geográfica, sino que bastaría con tener la información global de los costos de distribución según el criterio de costos fijado en los citados anexos.

Dicho mecanismo de transmisión de la información en forma permanente puede ser un elemento facilitador de acuerdos horizontales, puesto que se prevé un mecanismo que permitiría el control y la detección de desvíos respecto a lo acordado.

Entonces, las referidas cláusulas de intercambio de información vulneran las disposiciones de la ley de defensa de la competencia, en particular el art. 2 “Se prohíbe..., así como todas las prácticas, conductas o recomendaciones, individuales o concertadas, que tengan por efecto u objeto, restringir, limitar, obstaculizar, distorsionar o impedir la competencia actual o futura en el mercado relevante”; y art. 4: lit. A) “Concertar o imponer directa o indirectamente precios de compra o venta u otras condiciones de transacción de manera abusiva”, lit. B) “Limitar, restringir o concertar de modo injustificado la producción, la distribución y el desarrollo tecnológico de bienes, servicios o factores productivos, en perjuicio de competidores o de consumidores”; y lit. G) “Obstaculizar injustificadamente el acceso al mercado de potenciales entrantes al mismo”.

Corresponde resaltar que el Art. 4 del Convenio de Sindicación de Accionistas establece que se requerirá el acuerdo unánime del Directorio, en particular,

para: i) la adquisición del GLP para ser envasado o de GLP envasado; y ii) fijación de las condiciones de comercialización de GLP envasado.

Por lo tanto, el acuerdo en el segmento de envasado de GLP con las condiciones que impone, por ejemplo, en cuanto a la información sobre el nivel de ventas de cada empresa en cada zona del país, puede facilitar la coordinación entre empresas en el segmento de distribución de GLP, generando restricciones a la competencia en este segmento. A esto se agrega que se trata de un mercado concentrado y maduro, con una demanda estable y barreras a la entrada en los distintos segmentos, las cuales son reforzadas mediante los restantes contratos suscritos. Desde el punto de vista de la competencia en el sector, no resulta adecuada la trasmisión de información de índole comercial entre empresas competidoras, lo cual determinaría, en consecuencia, que no sería adecuado el mecanismo de fijación del precio de GLP.

### **2.2.3 Efectos positivos de la asociación desde el punto de vista de acuerdo horizontal**

Por lo general, los acuerdos horizontales resultan más riesgosos desde el punto de vista de la competencia que los verticales, por lo cual son menos justificables.

El análisis de las posibles ganancias de eficiencia debería incluir: economías de escala, derivadas de un mejor aprovechamiento de las plantas de envasado; ahorro de costos de transacción; otras sinergias propias de la integración horizontal que impliquen una reducción de costos (gastos de dirección, administración, finanzas, etc.).

Como se expresó anteriormente, para que las eventuales ganancias de eficiencia operen contrarrestando los efectos negativos de la asociación, se debe cumplir que la ganancia de eficiencia se traslade efectivamente a los consumidores, y

además, que no exista otra alternativa menos restrictiva de la competencia para obtener la ganancia de eficiencia.

Las empresas que promueven el acuerdo deberían cuantificar la magnitud de las eventuales ganancias de eficiencia y justificar que las mismas no pueden obtenerse de un modo menos restrictivo de la competencia. Además, ANCAP debería mostrar que las mismas se trasladan a los consumidores, convirtiéndose en un beneficio concreto.

La evaluación de las eventuales ganancias de eficiencia debería considerar los posibles efectos de exclusión, en la medida en que los propietarios de GASUR son quienes luego comercializarán el producto envasado, y los mismos participan en de toda la cadena de distribución del GLP, representando aproximadamente el 90% del mercado de envasado y distribución de GLP.

### **2.3 PODER DE LOS PARTICIPANTES**

En este punto se analiza la implicancia de algunas cláusulas de los contratos, considerando el contexto en el que se presentan, las relaciones existentes y el poder de los participantes a lo largo de la cadena de distribución de GLP.

En Informe de la División Asesoría Legal de ANCAP de fecha 15 de mayo de 2007, se establece, en respuesta a la observación formulada por el Tribunal de Cuentas respecto a " "...el proyecto de Asociación proyectado..." entre ANCAP, Acodike Supergas S.A. y Riogas S.A., por entender que no se ajusta a los requerimientos del TOCAF por cuanto fue realizada en forma directa", que "De los antecedentes surge en definitiva, que en la negociación han participado todas las empresas autorizadas a operar en Uruguay y que el proyecto asociativo contempla razonablemente el interés de todas las partes involucradas".

Los participantes del acuerdo en conjunto representan aproximadamente el 90% del mercado de envasado y distribución. ANCAP posee el monopolio de la producción, exportación e importación del GLP, y está presente en todos los niveles de la cadena de distribución.

Puede observarse que las cláusulas de exclusividad citadas previamente, aseguran la exclusividad a favor de ANCAP, en el contrato de suministro con los distribuidores, y a favor de GASUR en el de suministro de GLP envasado.

A su vez, si bien ANCAP no posee la mayoría del paquete accionario de GASUR, resulta relevante considerar la representación de las distintas partes en el Directorio, la forma en que se toman las decisiones, etc. En particular, se hizo referencia anteriormente al art. 4 del Convenio de Sindicación de Accionistas, según el cual se requiere el acuerdo unánime del Directorio, no bastando el acuerdo de la mayoría, en asuntos como la adquisición del GLP para ser envasado o de GLP envasado, y la fijación de las condiciones de comercialización de GLP envasado.

Por otra parte, la información que centraliza GASUR sobre el envasado y distribución de todos los participantes, se comunica a ANCAP a través de Declaraciones Juradas de los distribuidores y de GASUR. Como se señaló previamente esto genera riesgos competitivos, dada la relevancia de los participantes en el mercado de envasado y distribución, pues implica contar con la información de prácticamente la totalidad del mercado. Corresponde señalar que a partir del año 2004 se sucedieron cambios en la competencia en el segmento de la distribución de GLP envasado, siendo el segmento en el cual ANCAP ingresó a competir más recientemente. A través de la trasmisión de información, podría reafirmarse el control de ANCAP sobre este segmento, y por lo tanto, a lo largo de toda la cadena de distribución.

Existen algunas cláusulas referidas a la finalización de los contratos y a cambios en el control de las acciones de GASUR, que parecen privilegiar a alguna de las partes y no parecerían reflejar “razonablemente el interés de todas las partes involucradas”.

En particular, en el Contrato de arrendamiento y suministro de GLP entre ANCAP y GASUR, se señala en el art. 16 que, además de otras causas previstas en el contrato, el mismo quedará terminado cuando “E) a criterio de ANCAP, si se terminara o se rescindiera el Convenio de Sindicación suscrito entre ANCAP, Acodike Supergas S.A. y Riogas S.A.”.

Respecto al cambio de control accionario, el Convenio de Sindicación de Accionistas establece en su art. 8, que las partes deben notificarse recíprocamente cualquier cambio “en los accionistas de las mismas o en sus controlantes, inclusive la controlante final, siempre que impliquen un cambio en el control accionario de cualquiera de los Accionistas de GASUR”, con una antelación de 60 días respecto del momento en que se realice o entre en vigencia dicha alteración. En ese caso, 8.3.) “ANCAP tendrá la opción de comprar las acciones de GASUR propiedad de la Parte afectada por el cambio de control”, debiendo comunicarlo dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que recibe la notificación del cambio.

Estas cláusulas de los contratos que favorecen a ANCAP vulneran el art. 4 lit A) “Concertar o imponer directa o indirectamente precios de compra o venta u otras condiciones de transacción de manera abusiva”.

### 3. CONCLUSIONES

La URSEA realiza una consulta a la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, solicitando pronunciamiento respecto a la asociación de ANCAP con Acodike y Riogas, en el marco de las disposiciones contenidas en la Ley N° 18.159.

La Comisión responde en el marco del art. 27 de la referida ley, limitándose a analizar el tema exclusivamente en función de la información y documentación proporcionada por URSEA.

El sector de GLP se caracteriza por un alto grado de integración vertical, lo cual puede generar que las distorsiones competitivas en un determinado nivel de la cadena de valor, se difundan fácilmente, afectando al resto de los niveles. Al elevado grado de integración vertical se suman ciertos rasgos estructurales del mercado, como el alto grado de concentración, la existencia de barreras a la entrada, la madurez del mercado. Dichas características coadyuvan a disminuir la presión competitiva en el mercado y facilitan la realización de conductas anticompetitivas, y en particular, prácticas colusivas.

Con la suscripción de los contratos analizados previamente se producen modificaciones en la conformación del sector. Por un lado, se profundiza la integración vertical, asegurándose la empresa monopolista en el suministro del insumo GLP, su participación en los segmentos que se encuentran en régimen de libre competencia (almacenamiento mayorista, envasado, transporte, a través de GASUR, y distribución minorista, a través de DUCSA). Por otro lado, la actividad de envasado de GLP que era efectuada por tres empresas (Acodike y Riogas, operando plantas de ANCAP, y Megal), pasa a ser desarrollada por dos empresas, GASUR y Megal. De esta forma, las empresas otorgantes, y en particular ANCAP, refuerzan su poder de mercado en el sector de GLP.

Las distintas cláusulas de los contratos analizados previamente, imponen barreras a la entrada en los segmentos de envasado, distribución de GLP

envasado y distribución de GLP a granel, y barreras a la expansión en el segmento de envasado y distribución de GLP envasado. La cláusula de “obligación de no competir” del Convenio de Sindicación de Accionistas de GASUR, así como las cláusulas referidas al intercambio de información respecto al GLP distribuido, facilitan la colusión en el mercado de distribución de GLP.

Por último, corresponde indicar que del análisis efectuado, no surgen elementos que permitan concluir que de estos acuerdos resulten ganancias de eficiencia, ni que existan beneficios para el consumidor.

En virtud de todo lo expuesto y, en base a la información y documentación proporcionada por URSEA, la Comisión concluye en lo siguiente: los contratos celebrados entre las empresas otorgantes resultan contrarios y vulneran la normativa vigente en materia de promoción y defensa de la competencia, en particular, los artículos 2º y 4º lit. A, lit. B, lit. C y lit. G.

**Dr. Javier Gomensoro**

**Ec. Laura Nogueira**