

Tegucigalpa, M. D. C., 17 de Marzo de 2011.

Oficio No. 07-SG/CDPC/2011

**Abogado: Virgilio Umanzor**  
Su Despacho

El suscrito Secretario General de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia (en adelante CDPC), tiene a bien dirigirse a Usted en atención a su petición presentada en fecha 25 de febrero de 2011 intitulada “Solicitud de Opinión de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia Jurídica.- Se Acompañan Documentos...”. En cuanto a lo solicitado y de conformidad a lo establecido en el artículo 80 del Reglamento de la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia, cualquier persona o agente económico podrá dirigir al **Secretario General** sus consultas en materia de aplicación de la Ley. Para ello se le concede al Secretario un plazo máximo de treinta (30) días hábiles contados a partir de la presentación del escrito.

#### **1). Planteamiento de la consulta.**

**1.1** La solicitud de opinión fue presentada con el objeto de que la Comisión en este caso, la Secretaría General de la Comisión se pronuncie o emita opinión acerca del contenido de varios contratos que suscribe el agente económico Cervecería Hondureña S.A. de C.V. (CHSA), con varios agentes que participan en la distribución y comercialización de los productos que produce, los que denomina: **1. Modelo de Contrato de Suministro. Anexos A (Carta de Acuerdo) y B (Acuerdo de Crédito) 2. Modelo de Contrato de Suministro con Pequeños Detallistas. 3. Contrato de Franquicia.**

#### **2) Acto Jurídico y mercado o sector en el que se desarrolla la actividad comercial.**

**2.1.** Según lo expresa el peticionario el agente Cervecería Hondureña S. A. de C.V., es una sociedad mercantil dedicada a la producción, importación, comercialización y distribución de cervezas, bebidas gaseosas y no gaseosas en todo el territorio nacional, para la comercialización de sus productos utiliza varios canales de distribución y comercialización con los que suscribe los contratos ya mencionados..

#### **3) Caso objeto de análisis.**

El peticionario solicita opinión sobre el contenido de los contratos ya mencionados que suscribe su representada con los diversos agentes económicos que participan en la cadena de valor. Previo a la lectura y análisis de los proyectos adjuntos es pertinente mencionar la tipología de las prácticas o conductas restrictivas de la competencia en nuestra legislación.

#### **4) PRÁCTICAS Y CONDUCTAS PROHIBIDAS SEGÚN LA LEY PARA LA DEFENSA Y PROMOCIÓN DE LA DE COMPETENCIA (LEY DE COMPETENCIA).**

La Ley de Competencia tipifica las prácticas y conductas prohibidas por su naturaleza y por su efecto.

**ARTÍCULO 5. PRÁCTICAS RESTRICTIVAS PROHIBIDAS POR SU NATURALEZA.** Se prohíben los contratos, convenios, prácticas concertadas, combinaciones o arreglos **entre agentes económicos competidores o competidores potenciales**, escritos o verbales, cuyo objeto o efecto fundamental sea cualquiera de los siguientes:

- 1) Establecer precios, tarifas o descuentos;
- 2) Restringir, total o parcialmente la producción, distribución, suministro o comercialización de bienes o servicios;
- 3) Repartir directa o indirectamente el mercado en áreas territoriales, clientela, sectores de suministro o fuentes de aprovisionamiento;
- 4) Establecer, concertar o coordinar posturas o abstenerse concertadamente de participar en licitaciones, cotizaciones, concursos o subastas públicas.

**Condiciones de ilicitud de los acuerdos entre competidores.**

Este tipo de conductas o prácticas anticompetitivas se dan entre agentes competidores o competidores potenciales, por este razón son también denominadas “horizontales” y son prohibidas per se, así lo estableció el legislador al establecer que este tipo de conductas son nulas de pleno derecho aún cuando no hayan empezado a surtir efectos (Véase artículo 6) y establece que se sancionará a los agentes económicos que incurran en ellos. Para determinar la ilegalidad de estas prácticas, no es necesario valorar el tamaño del agente económico involucrado, ni sus motivaciones o justificaciones, ni el tamaño del mercado afectado, ni sus efectos. Basta que se comprueben los supuestos que establece el artículo 5 de la Ley para determinar su ilegalidad.

**ARTÍCULO 7. PRÁCTICAS RESTRICTIVAS A PROHIBIR SEGÚN SU EFECTO.** Son prohibidos por su efecto, los contratos, convenios, combinaciones, arreglos o conductas no incluidas en el ámbito del Artículo 5 de la presente ley, cuando restrinjan, disminuyan, dañen, impidan, o vulneren el proceso de libre competencia en la producción, distribución, suministro o comercialización de bienes o servicios.

Se consideran prácticas prohibidas por su efecto las siguientes:

- 1) Entre agentes económicos que no sean competidores entre sí, la imposición de restricciones concernientes al territorio, al volumen o a los clientes, así como la obligación de no producir o distribuir bienes o servicios por un tiempo determinado a un agente económico distribuidor o proveedor para revender bienes o prestar servicios;

- 2) La fijación de los precios o demás condiciones, que el agente económico distribuidor o proveedor debe observar al revender bienes o prestar servicios,
- 3) La concertación entre agentes económicos para ejercer presión contra algún agente económico con el propósito de disuadirlo de una determinada conducta u obligarlo a actuar en un sentido determinado;
- 4) La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que por su naturaleza o con arreglo a los usos del comercio no guardan relación con el objeto de tales contratos;
- 5) La transacción sujeta a la condición de no usar, adquirir, vender o proporcionar, los bienes o servicios producidos, distribuidos o comercializados por un tercero;
- 6) La fijación de precios por debajo del costo, para eliminar a los competidores en forma total o parcial o la aplicación de prácticas desleales;
- 7) La limitación de la producción, distribución o del desarrollo tecnológico por parte de un agente económico, en perjuicio de los demás agentes económicos o los consumidores;
- 8) El otorgamiento de condiciones favorables por parte de un agente económico a sus compradores con el requisito de que sus compras representen un determinado volumen o porcentaje de la demanda de aquellos;
- 9) Cualquier otro acto o negociación que la Comisión considere restrinja, disminuya, dañe, impida o vulnere el proceso de libre competencia en la producción, distribución, suministro o comercialización de bienes o servicios.

Para este tipo de prácticas la ley establece que los contratos, convenios, combinaciones, arreglos o conductas que se considere que infringen las disposiciones del citado artículo, si se comprueba una participación notable en el mercado afectado del conjunto de los agentes económicos involucrados o de uno de ellos.

Este tipo de prácticas se verifican entre empresas no competidoras, es decir, entre dos o más empresas situadas en niveles diferentes del proceso de producción y distribución. Por tal motivo, son también denominadas de carácter "vertical". Por ejemplo, un acuerdo entre un fabricante y un distribuidor o entre un vendedor mayorista y uno minorista. Se presentan cuando un agente con poder sustancial en el mercado les indica a sus distribuidores, les otorga con carácter en exclusivo, las zonas geográficas, los clientes o los períodos de tiempo en los cuales deben trabajar; o también, cuando se condiciona la venta de un producto a la adquisición de otro; o cuando de algún modo se promueve la exclusión de un competidor del mercado. Para el análisis y valoración de las mismas se utiliza la denominada Regla de la Razón o Análisis de Competencia", debiendo considerarse las eficiencias económicas ya que de conformidad con el artículo 9 de la Ley no restringe, daña, disminuye, impiden la libre competencia los contratos convenios, combinaciones, arreglos o conductas que generen incrementos en la eficiencia económica y el bienestar del consumidor y compensen el efecto negativo al proceso de libre competencia, obligando a que quien las alegue debe probarlas.

Estos acuerdos tienen por objeto o efecto entre otros desplazar indebidamente a otros agentes del mercado, impedir sustancialmente su acceso al mismo o establecer ventajas exclusivas a favor de una o varias personas.

## **5. Análisis de la consulta formulada.**

Es oportuno mencionar que la libertad contractual está reconocida por la Constitución de la República, Código de Comercio y Código Civil no obstante estos estamentos jurídicos establecen que, esta libertad está sujeta a que la misma no sea contraria al interés social, lesiva a la moral, la salud o a la seguridad pública tal como lo preceptúan los artículos 331 de la Constitución, el 1554 del Código Civil. De igual manera la misma debe estar comprendida dentro de los límites legales tal y como lo preceptúa el artículo 714 del Código de Comercio que dice: “Las partes pueden determinar libremente el contenido de los contratos en los límites legalmente impuestos”.

El peticionario presenta un proyecto de Contrato de Suministro y dos Anexos “A” Carta de Acuerdo y “B” Carta Acuerdo de Crédito, Proyecto de Contrato de Suministro por lo expuesto se suscribe con detallistas y Contrato de Franquicia el que no acompaña copia adjuciendo cláusula de confidencialidad.

### **5.1 Modelo de Contrato de Suministro.**

En términos generales el proyecto de contrato denominado Contrato de Suministro, de su contenido se desprende que es un contrato bilateral con obligaciones recíprocas para las partes.

### **5.2 Lectura y Análisis de las Cláusulas Contractuales.**

De la lectura de los proyectos de contrato acompañados, se infiere que la relación comercial se origina entre proveedor y distribuidor mayorista o detallista, por esta razón, se considera que la relación comercial se da entre agentes económicos que participan en niveles diferentes de la cadena de valor, en consecuencia el presente análisis se hará a la luz de lo establecido en el artículo 7 de la Ley de Competencia. En primer lugar, se destaca el hecho que se desconoce si el agente económico Cervecería Hondureña, S.A. de C.V., goza o no de una participación notable de mercado a nivel nacional en los productos que produce, distribuye y comercializa.

#### **Primera. Objeto.**

Se establece que Cervecería Hondureña (CHSA) se obliga a suministrar sus productos al cliente y este a comprar con carácter *preferencial* durante la vigencia del presente contrato.

**Observación.** Según lo expresa el peticionario y así aparece en el contenido se cambió la denominación de “exclusivo” por *preferencial*, no obstante esto se considera que solamente se morigeró la calificación del término. Lo importante para favorecer la libre

competencia es que el distribuidor esté en completa libertad de adquirir y comercializar productos de competidores actuales o potenciales.

#### **Segunda. Vigencia.**

Se establece que la vigencia del contrato es indefinida, quedando responsable el cliente de cualquier adeudo a favor de CHSA.

**Observación.** La relación contractual será indefinida no obstante que el peticionario plantea en su escrito que la vigencia del contrato será de un año, lo que es contradictorio. En este caso, es beneficioso para la competencia repetimos la libertad que debe tener el distribuidor para cambiar de proveedor o comercializar productos de otros competidores sin que este cambio implique pago de altos costos a la salida por tales circunstancias.

#### **Tercera. Obligaciones Principales.**

Se conviene que el cliente se obliga a comprar productos con intervalos regulares según sus necesidades normales, en los que solicitará las cantidades según el Anexo A, utilizando el sistema de órdenes y entregas que tenga vigente Chsa para sus clientes y Chsa deberá entregar al cliente en su establecimiento, los productos objeto de este contrato, después de recibir el pedido. Las partes convienen que cualquier persona que se encuentra en el establecimiento de el Cliente entendiendo la clientela está autorizado por el Cliente los productos contemplados en el contrato a menos que el Cliente indique expresamente por escrito las personas autorizadas para recibirlos.

**Observación.** Es importante considerar, si bien es cierto se establece que la adquisición de productos será de acuerdo a las necesidades del distribuidor, debe entenderse que para efectos de garantizar el proceso de libre competencia, las solicitudes de producto deberán producirse conforme a la demanda que enfrente y las mismas no sean producto de una imposición de cantidades, cuotas ya que este tipo de condiciones podría derivar en efectos anticompetitivos.

**Cuarta. Beneficios.** Como beneficio Chsa proporcionará al Cliente los incentivos marcados como aceptados entre ambas partes en el Anexo A, el cual forma parte integral del presente contrato y establece tanto derechos como obligaciones para ambas partes.

**Observación.** En cuanto a las políticas de incentivos de los proveedores se deja claramente establecido que los mismos para determinar sus alcances y efectos sobre la libre competencia, deben ser analizados caso por caso, mediante el análisis de competencia que implique entre otros análisis del mercado relevante, índice de concentración, cuota de mercado, barreras al ingreso, eficiencias económicas.

**Quinta. Incumplimiento del Contrato.** El incumplimiento por parte del Cliente de sus obligaciones establecidas en el presente contrato dará derecho a Chsa a dar por terminado este contrato, sin responsabilidad de su parte y obligará a el Cliente sin protesto a devolver a Chsa inmediatamente, los bienes prestados que son propiedad de

Chsa, de forma que Chsa pueda recoger y retirar de cualquier lugar en que se encuentren, todos los artículos o equipo que hubiesen prestado a el Cliente y efectuar cualquier otra acción legal que estimase conveniente.

Se sugiere adicionar como causa de terminación no solo el incumplimiento por parte del distribuidor sino que el mutuo acuerdo de las partes.

**Sexta. Prohibición en Sesión de Derechos.** El Cliente no podrá ceder o traspasar en todo o en parte los derechos u obligaciones a que se refiere este contrato, sin el consentimiento expreso y por escrito de Chsa. Si Chsa autoriza por escrito dicha sesión o traspaso, debe entenderse en todo caso que titular asume todos los derechos y obligaciones aquí establecidos, sin necesidad de nuevo contrato, entendiéndose también al respecto que el Cliente mantendrá en todo momento ante Chsa la responsabilidad del cumplimiento de dichas obligaciones por parte del adquirente o nuevo dueño y de ser necesario, y a su criterio, Chsa podrá hacer uso del derecho establecido en la cláusula octava. Por su parte Chsa podrá ceder o traspasar en todo o en parte este contrato a cualquier persona que estime conveniente, en los mismos términos y condiciones pactadas.

**Séptima. Responsabilidad.** El Cliente no tendrá nunca la condición de intermediario o representante de Chsa, ya que actúa como comerciante independiente; en consecuencia, el Cliente tendrá en todo momento completamente a su cargo dicha responsabilidad derivada de sus operaciones.

**Octava. Otras Prohibiciones.** El Cliente se compromete a darle estricto cumplimiento a todas las normas y parámetros establecidos por Chsa, de manera que no aceptará dinero ni regalías que de forma irregular se le ofrezca para: a) Sacar a Chsa del local o locales donde vendan sus productos. B) sustituir las promociones o publicidades ya colocadas de Chsa por las de alguna otra empresa o producto.

*Estas tres cláusulas contemplan como se desprende de su contenido que para la sesión de derechos tiene que existir autorización del proveedor y el nuevo titular adquiere los derechos y obligaciones que tenía el cedente. Se establece que los distribuidores no tienen carácter de representantes ni de intermediarios y por último la empresa previene que sus productos, publicidad y promociones no deberán ser sustituidos mediante pagos irregulares de otras firmas comerciales.*

**Novena. Anexos.** Los Anexos "A" que contienen los beneficios a ser otorgados al Cliente y "B" que contiene el acuerdo de crédito (si es que aplica) son obligatorios para las partes y les otorgan derechos y obligaciones, formando parte integral de este contrato.

**Décima. Cláusula Arbitral.** En caso de cualquier conflicto o controversia derivada del presente contrato o de los Anexos, las partes se someten a un arbitraje que se tramitará en la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés según el Reglamento de la CICC.

Ambas partes acuerdan los gastos y honorarios que causen por el arbitraje serán pagados por la parte que salga vencida. Lugar, fecha y firmas.

**Observación.** No requiere explicación para la solución de conflictos se conviene el arbitraje y se anticipa que la parte que resulte vencida queda obligada al pago de: honorarios abogados y árbitros, gastos del proceso y demás los que deben ser conforme al Reglamento de la CCI.

**6. Análisis Anexo “A” Carta de Acuerdo.**

Este formato de documento forma parte del Contrato de Suministro e implica derechos y obligaciones para las partes.

**6.1. Acuerdo de Cervecería.**

Se menciona parte de los beneficios que Cervecería Hondureña, otorga a los diferentes canales de distribución mayorista o detallista de sus productos: degustaciones, activaciones, edecanes. Aparecen espacios que hacen presumir que existe otro tipo de beneficios o regalías que taxativamente no se expresan, por lo tanto se desconocen sus objetivos.

Con relación a la política de beneficios que pueda otorgar un proveedor se expresa que cuando una empresa entrega equipo, bonificaciones, dinero en efectivo, regalías, etc generalmente lo hace con el fin de que mejoren las ventas de sus productos, lo que permitirá a esta retribuirse por el gasto realizado. No obstante las condiciones en que se ofrecen los beneficios y las implicaciones de sus políticas no deben perjudicar el proceso de libre competencia.

**6.2. Acuerdos del Cliente.**

Es oportuno mencionar que la competencia puede ser sustancialmente evitada o lesionada respecto del servicio, a la calidad, precios, a la variedad, a la publicidad, a la innovación u otras dimensiones de competencia, donde la rivalidad en el mercado respecto de ellas es importante.

Para que pueda hablarse de la aparición de una restricción vertical, por lo general se requiere de contratos explícitos o tácitos que vinculen al proveedor con el cliente de un bien o servicio, que incluya algún tipo de compromiso por parte de alguna de las partes de limitar su accionar en ciertos aspectos como los ya mencionados, entre otros.

En este apartado aparecen los siguientes numerales

1 Cajas semanales Actuales	NABs_____	Cerveza_____
Cajas Adicionales	NABs_____	Cerveza_____
Cajas semanales (proyectado)	NABs_____	Cerveza_____

Se desconoce el significado de las iniciales NABs, se asume que son utilizadas para identificar alguno de los productos comercializados por el agente interesado.

2 Mantener los precios sugeridos por CHSA

3. Otorgar primera posición del establecimiento el equipo frío de CHSA.

Con relación al **numeral 1)** nuevamente se expresa que resulta beneficiosa para la competencia la libertad del distribuidor para que haga sus pedidos conforme a la demanda que esté enfrentando.

En cuanto al **numeral 2 Precios Sugeridos**.

De la lectura de esta cláusula se infiere que se impone la obligación al distribuidor de mantener los precios sugeridos por el proveedor.

Si bien es cierto con la terminología empleada no se está fijando precios de reventa ni **Máximos** (que impiden que los distribuidores revendan el producto por encima de cierto precio) ni **Mínimos de Reventa** (que impiden que los distribuidores revendan el producto por debajo de cierto precio).

Es oportuno destacar que en la fijación de precios de reventa pueden entrar dentro de esta categoría ciertos contratos que especifican “**precios sugeridos de reventa**” por parte del proveedor, y las implicaciones de esta eventualmente pueden resultar dañinas en especial, cuando el cumplimiento de los mismos representa una exigencia para acceder algún tipo otro beneficio (bonificaciones) o que impliquen el uso de amenazas coercitivas por el no cumplimiento.

4. No contaminación del equipo frío.

Se ignora a que tipo de contaminación se refiere.

5. Mantener materiales de publicidad y promociones, internos y externos de CHSA en primera posición.

Como se mencionó anteriormente con este tipo de acuerdos eventualmente la competencia puede verse evitada o lesionada respecto a la de otros competidores actuales o competidores potenciales, por lo que se sugiere cambiar la redacción.

6. Pago de crédito (si aplica)

7. Compra de empaques y marcas de acuerdo a sub-canal

No entendemos a que se refiere esta cláusula, no obstante mencionamos que para el proceso de libre competencia podría resultar lesivo la discriminación de: precios, venta de productos o marcas.

## **8. Otros.**

Aparecen espacios en los que se presume que el proveedor está en libertad de establecer cualquier tipo de cláusulas, por lo que consideramos conveniente advertir que los mismos no deben tener efectos anticompetitivos.

## **7. Análisis Anexo “B” Acuerdo de Crédito.**

Este anexo está conformado por dos cláusulas la Primera que describe a las partes como Acreditado (Distribuidor) y la Empresa (Chsa), la Segunda aparece un espacio en el que asumimos se utiliza para consignar el monto del crédito al que se denomina “crédito rotatorio por los productos comercializados”.

Literales a), b), c), referentes a la obligación principal del acuerdo lo constituye el pago del crédito, el disfrute del mismo se sujeta al cumplimiento permanente y continuo de las indicaciones, normas, medidas y demás señalamientos efectuados, en cuanto a la forma, modo, disposición, control, mantenimiento y exposición de productos, equipos y demás bienes.

Se hace especial atención al literal b) debido a que se condiciona el disfrute del crédito al cumplimiento de las obligaciones que establezca el proveedor, con relación a este tipo de cláusulas, se mencionó anteriormente que esto puede eventualmente evitar o lesionar la competencia si es condicionado a por p.e. privilegiar en primera posición de los locales la publicidad y equipo.

Literales c), d), e), f) se refieren a las condiciones de cumplimiento, plazos y sometimiento de solución de controversias a las instancia judicial o arbitral, la firma de todos los documentos que el proveedor estime pertinentes para responder en los casos de incumplimiento y en los casos de resolución del contrato la reserva de la empresa para ejercer las garantías firmadas a su favor y cambio de domicilio.

Literales g), h), i) referente a que los gastos, costas, intereses, honorarios y demás que se incurra por causas de ejecución de cualquiera de las estipulaciones del contrato, serán por cuenta del acreditado o prestario, se peveen que en los casos de mora o incumplimiento se faculta a la Empresa para recuperar solamente mercadería, bienes o equipos entregados al acreditado o en su defecto al pago de las mismas incluidos los gastos en que se incurra.

Para garantizar el crédito se harán constar en los documentos fehacientes los que se desconocen porque no se mencionan reservándose que el proveedor estime necesarios para que ejercite el derecho literal y autónomo.

Literales l) y j) constituyen el derecho de reserva de la empresa en casos de insolvencia por parte del acreditado, para que la simple tenencia del documento no pagado constituya prueba de incumplimiento y se conviene que todos los gastos que ocasione una sesión a terceros para su cobro serán por cuenta del acreditado. Por último, para los casos de conflicto se somete a la cláusula arbitral.

## 8. ANÁLISIS CONTRATO DE SUMINISTRO

La naturaleza principal del contrato es de suministro como se puede observar en su título y en las cláusulas primera, segunda, tercera, cuarta, quinta.

En cuanto a la cláusula Tercera se hace hincapié nuevamente que para favorecer el proceso de libre competencia, el distribuidor deberá tener la libertad para hacer sus pedidos en base a la demanda que este enfrentado de los mismos y no sujeto a condición o imposición p.e. de número de cajas, unidades, cuotas.

En cuanto a la cláusula Cuarta Precios, Esta cláusula impone la obligación de vender los productos del proveedor a los precios sugeridos, bajo las mismas condiciones, incluso a otros clientes que se encuentren en el mismo territorio. En cuanto a este tema se explicó que podría tener implicaciones en cuanto al proceso de libre competencia si se condicionada para acceder a otros beneficios. Ahora bien este tipo de cláusulas pueden eventualmente tener justificaciones económicas en lo que se conoce como doble marginalización.

Cláusulas Sexta, Séptima, Octava, Novena.

Entre las obligaciones del cliente figuran: mantener publicidad de Chsa, con relación en este contrato no se consigna si la misma debe ocupar la primera posición, ni exclusividad alguna, no obstante lo anterior y aunque el contrato no lo establece prohibición, como se menciona es beneficioso para la competencia que no se condicione o privilegie la colocación de la publicidad del proveedor para que se permita la otros competidores actuales y potenciales.

En la cláusula Séptima se establece la política de beneficios y se mencionan como obligaciones del proveedor a cambio de los derechos que se conceden: a) Propaganda y material publicitario, b) apoyo con dinero para mejoramiento del local o para pago de permisos, licencias etc, c) apoyo con equipos de enfriamiento, d) Construcción en mejoras del local, e) Activaciones, f) Degustaciones, g) Edecanes, h) Eventos etc. En cuanto a la política de beneficios que se ofrece a cambio de los derechos que se otorgan tal y como ha expresado el análisis debe hacerse caso por caso para determinar los alcances y efectos de los mismos al proceso de libre competencia.

Octava, La Terminación del Contrato, destaca el hecho que el incumplimiento de las obligaciones dará derecho a la terminación, sin responsabilidad para el proveedor y se obliga al distribuidor a devolver los valores recibidos vía política de beneficios, establecidas en la cláusula séptima. En este sentido, el caso de terminación por incumplimiento antes del vencimiento del plazo de duración, es recomendable que se consigne que **la devolución de los montos recibidos por el distribuidor producto**

**de la política de beneficios deberá ser proporcional al tiempo transcurrido del contrato.**

En cuanto a la obligación de devolver las ganancias futuras que el proveedor dejase de percibir por la venta de sus productos por incumplimiento, se sugiere que la misma sea suprimida pues puede derivar en costos a la salida o de intercambio.

Se sugiere adicionar que también la finalización del contrato podrá darse por mutuo acuerdo.

En cuanto a las cláusulas novena, décima establecen la prohibición de cesión de derechos, en cuanto al incumplimiento se sujeta a la aplicación de la cláusula octava se sugiere atenerse a la recomendación de la proporcionalidad del tiempo transcurrido en cuanto a la devolución de los montos recibidos.

Se establece el mecanismo de entrega de productos, cumplimiento de política de ética sujeta a la aplicación de la cláusula octava la que ya fue analizada. Por ultimo, se establecen disposiciones en cuanto a la política de ética (décimo primera) y décimo segunda la cláusula arbitral para la solución de controversias se impone el sometimiento al arbitraje de la jurisdicción del centro de conciliación y arbitraje de la Cámara e Industrias de Cortés, y se conviene que los gastos, honorarios y demás costos que cause el arbitraje serán pagados por la parte vencida.

## **9. CONTRATO DE FRANQUICIA.**

Según lo expresa el interesado este contrato se celebra con empresas nacionales de distribución al detalle operadoras de franquicias que pertenecen a una casa matriz en otro país. Manifiesta que el contenido y la decisión corresponde a una política del franquiciante, aduciendo la existencia de una alianza estratégica a nivel de las casas matrices, p.e. la casa matriz tiene un arreglo de distribución The Coca Cola Company (TCCC), entonces una empresa que funcione en el país a nivel de franquicia debe celebrar contratos de suministro con Chsa mediante el cual adquiera la distribución de todos los productos fabricados y distribuidos bajo la marca Coca Cola, en todos sus restaurantes en el país. Aduce que esto significa que el franquiciado en Honduras no podría adquirir el suministro de sus bebidas de "Cola" de otra marca, porque entonces se violentaría el arreglo que la casa matriz mundial tiene con TCCC. No adjunta copia aduciendo que se comprometería la cláusula de confidencialidad que contienen todos los que se han firmado con una franquicia.

## **9. Ámbito de Aplicación de la Ley de Competencia**

En cuanto a la situación planteada se expresa lo siguiente: La Ley de Competencia es de orden público y es aplicable a todas las áreas de la actividad económica, y contra su observancia no podrán alegarse costumbres, usos, prácticas o

estipulaciones comerciales. Asimismo, establece que están sometidas a las disposiciones de la Ley aquellas personas con domicilio legal fuera del territorio de la república de Honduras, cuando sus actividades, **contratos**, convenios, prácticas o arreglos, actos o negocios, produzcan efectos en el territorio nacional. (Véase artículos 3 y 4).

## 10. CONCLUSIONES

1. La Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia es el órgano facultado por la Ley de Competencia, de tutelar y promover el proceso de libre competencia mediante la prevención, prohibición y combate de las prácticas y conductas prohibidas establecidas en los artículos 5 y 7 de la citada ley.

2. Para determinar los alcances y efectos de las cláusulas establecidas en el Contrato de Suministro y los Anexos A, B, Contrato de Suministro (Detallistas) y Franquicia se requiere de un análisis económico del mercado casos por caso, de cada uno de los productos que produce, distribuye y comercializa la Cervecería Hondureña: Cervezas, bebidas gaseosas y no gaseosa, en la que se determine un Mercado Relevante, Índice de Concentración, Análisis de barreras al ingreso o entrada, cuotas de mercado, entre otras.

3. **La Ley abarca todo tipo de conductas** desplegadas por empresas que operan en el mercado, en cuanto los efectos de dichas conductas se verifiquen en el territorio nacional. *De igual manera aquellas realizadas en extranjero y cuyos efectos se produzcan en el mercado hondureño.*

Es oportuno advertir que la presente opinión no tiene efecto vinculante en consecuencia la Comisión, está facultada para investigar mediante denuncia o de oficio la conducta o comportamiento de la interesada y de cualquier otro agente económico en el desarrollo de sus actividades comerciales. Lo anterior al tenor de lo establecido en el artículo 80 del Reglamento de la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia.

Sin otro particular me es grato suscribirme de Usted con las muestras de mi mayor estima y consideración.

**JUAN ÁNGEL DÍAZ LÓPEZ**  
Secretario General  
Cc:Arch