

Tegucigalpa, M. D. C.,
12 de Julio de 2013.

Oficio No. 20-SG/CDPC-2013

Licenciado

Paul Handal Montoya

Apoderado Legal Sociedad **Leche y Derivados S.A. (LEYDE)**.

Su Oficina

Estimado Licenciado Handal:

El suscrito Secretario General de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, tiene el agrado de dirigirse a Usted en atención a la consulta presentada por su persona en fecha 3 de Mayo de 2013, accionando en su condición de apoderado legal de la sociedad mercantil denominada Leche y Derivados S.A. (LEYDE), quien con la colaboración de las unidades técnicas tiene a bien dar respuesta a la consulta formulada, en los términos siguientes:

ANTECEDENTES

a) En fecha 3 de Mayo de 2013 el compareciente en su condición indicada presentó ante la Secretaría General, formal consulta en materia de aplicación de la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia (en adelante Ley de Competencia o LDPC), encaminada a que se emita opinión sobre la legalidad de un pretendido acuerdo de cooperación que tiene proyectado celebrar su representada con su competidor la empresa Lácteos de Honduras S. A. (LACTHOSA), con el propósito de subcontratar la producción total de la sociedad que representa por parte de la empresa contratada.

b) Conforme al procedimiento legalmente establecido en el Artículo 80 del Reglamento de la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia (RLDPC), la Secretaría General solicitó la colaboración de las unidades técnicas respectivas.

c) La Secretaría General mediante Oficio No. 017-SG/CDPC-2013 de fecha 4 de junio de 2013, solicitó al peticionario información adicional a los efectos de tener una mayor claridad sobre el mecanismo, condiciones, alcances y demás cuestiones relacionadas con la oferta y demanda de la Industria Láctea, sus derivados y jugos, información que fue cumplimentada en fecha 12 de junio de 2013.

1. Planteamiento de la Consulta.

La consulta planteada por la empresa LEYDE se formula para determinar sobre la legalidad conforme a la normativa legal vigente en materia de “libre competencia”, de un pretendido acuerdo que tiene proyectado celebrar con su competidor la empresa LACTHOSA, para que ésta a través de su proceso productivo le realice las siguientes actividades: “**1.** El compromiso del Productor será la transformación de la leche cruda en leche pasteurizada, leche con sabores, quesos y cualquier derivado de la misma o cualquier otra tecnología aplicable a los procesos de LEYDE. Se compromete a fabricar todas las bebidas de naranja y bebidas a partir de concentrados de frutas. **2.** El Productor se responsabiliza de la compra y suministro de los insumos como ser: Concentrados, Azúcar, Sabores, Empaques, otros ingredientes necesarios para la fabricación de los productos de la marca LEYDE. Las partes procurarán obtener los insumos a precios competitivos. **3.** El Productor se compromete a entregar los productos solicitados mediante pedidos por escrito y con anticipación de LEYDE”, en suma el pretendido acuerdo implicaría la totalidad de la producción de todos los productos que en la actualidad produce y comercializa la empresa LEYDE, es decir, la transformación de leche cruda en pasteurizada, leche con sabores, quesos, cremas y cualquier otro derivado de la misma, así como fabricar todas sus bebidas de naranja y otras a partir de concentrados de frutas, durante un período de 5 años.

2. Consideraciones Previas.

Principales Características de la Industria de la Leche y sus Derivados en Honduras¹.

- La evolución reciente de la industria láctea en el país muestra un sector industrial en proceso de transición a lo largo de toda la cadena de valor, caracterizada por la constante disminución de la producción de leche cruda, la modernización tecnológica y la heterogeneidad de las empresas procesadoras en relación a los niveles de inversión e innovación.
- A nivel estructural, el mercado de leche y sus derivados está compuesto por 4 segmentos: la producción primaria, la agroindustria, la distribución y comercialización, y, mercado de productos². El segmento de la agroindustria incluye al circuito industrial, mismo que está conformado por las plantas procesadoras (LACTHOSA y LEYDE son las principales) que se encargan de pasteurizar la leche cruda, los quesos, las cremas e incluso participan en el mercado de elaboración y distribución de jugos a partir de concentrados de fruta.
- Según estimaciones de la Comisión (2011) y de la empresa LEYDE (2012), las participaciones de mercado en las distintas líneas de productos que comercializan las empresas procesadoras son las siguientes:

| Empresa | Leche Pasteurizada | | Cremas | Quesos | Jugos |
|----------|--------------------------|--------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | Estimaciones CDPC (2011) | Estimaciones LEYDE(2012) | Estimaciones LEYDE | Estimaciones LEYDE | Estimaciones LEYDE |
| LACTHOSA | 62.6% | 62.0% | 57.0% | 31.0% | 31.0% |
| LEYDE | 18.8% | 28.0% | 34.0% | 21.0% | 25.0% |
| OTRAS | 14.3% | 4% | 3.0% | 44.0% | 35.0% |
| ZAMORANO | 1.6% | 1.0% | 1.0% | 2.0% | |
| ALCOSA | 2.8% | 5.0% | 5.0% | 2.0% | 9.0% |

¹Basadas en la Actualización del Estudio Sectorial sobre “Leche y sus Derivados en Honduras” realizado por la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia.

² Industrias que utilizan la leche como materia prima para elaborar otros productos finales

- La industria láctea de Honduras presenta un **alto nivel de concentración** que está determinado en buena medida por el nivel de integración vertical desde el acopio de la leche, pasando por el procesamiento y la distribución del producto. Los niveles de innovación e inversión han permitido que la empresa LACTHOSA se posicione como la empresa líder, la que a su vez determina la dinámica competitiva del mercado.
- Las barreras de entrada identificadas en el sector son de tipo económico-tecnológico y estructural. Las primeras, incluyen una serie de variables tales como: niveles de inversión, desarrollo tecnológico, grado de integración vertical a lo largo de la cadena, elevados costos de entrada a la industria para un nuevo competidor, importantes niveles de inversión en publicidad, los gustos y preferencias de los consumidores, la utilización de procesos cada vez más tecnificados, y el sistema de distribución y ventas actual.
- Por otra parte, las barreras de tipo estructural incluyen los aranceles de importación, dado que en alguna medida pueden determinar el nivel de competencia externa que enfrenta la industria nacional, mismos que oscilan entre un 19% y un 35% para países no centroamericanos; aunado a la lentitud en los trámites legales en el registro de productos, importaciones y exportaciones que pueden limitar la capacidad de innovación y la forma de competir de las empresas.

3. Objetivo y Ámbito de Aplicación de la Ley para la Defensa y Promoción de Competencia.

La Ley de Competencia, tiene como objetivo *proteger y promover el proceso de libre competencia*, con el fin de procurar el funcionamiento eficiente del mercado y el beneficio del consumidor. Es aplicable a todas las áreas de la actividad económica, aún y cuando se encuentren reguladas por sus leyes especiales, reglamentos o resoluciones. Es una ley de orden público, por lo que no puede eludirse ni modificarse por convención de los particulares y para los funcionarios es de inexcusable observancia, y en su contra no podrá

alegarse costumbres, usos, prácticas o estipulaciones comerciales. Las leyes de defensa de la competencia entre otros buscan proteger o garantizar la existencia de diversas opciones en el mercado para que el consumidor pueda escoger tanto en variedad como en precios.

4. Consideraciones SOBRE LOS ALCANCES DE LA NORMATIVA DE COMPETENCIA NACIONAL.

Actualmente no existe un instrumento o guía que establezca los lineamientos y demás indicaciones sobre el régimen de protección de la competencia con relación a los acuerdos de cooperación horizontal, es decir, acuerdos entre competidores, no obstante la normativa vigente es bastante amplia, clara y precisa con relación a las actuaciones y comportamientos de las empresas, las implicancias que se derivan de dichas actuaciones y comportamientos, cuando estas acciones lesionan, vulneran o restringen la dinámica competitiva de un mercado. En este sentido, el régimen legal de protección de la competencia distingue entre las operaciones que constituyen acuerdos entre competidores y alianzas estratégicas entre empresas competidoras, estas últimas que se constituyen en sí mismas en una operación de concentración empresarial de tipo temporal. Lo anterior, resulta de vital importancia para el caso planteado a los efectos de determinar los alcances y efectos sobre el proceso competitivo, en vista que los casos descritos en el párrafo anterior incluyen las operaciones empresariales en las que participan agentes económicos que realizan una misma actividad económica, es decir que participan en el mismo eslabón de la cadena de producción o lo que es lo mismo, son competidores entre sí.

A) SOBRE LOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN ENTRE COMPETIDORES.

- Un acuerdo de cooperación horizontal puede definirse como: un acuerdo entre dos o más empresas independientes competidores reales o potenciales, que uniendo o compartiendo parte de sus capacidades y/o recursos, sin llegar a fusionarse, instauran

durante cierto tiempo un grado de interrelación para realizar una o varias actividades que contribuyan a incrementar la innovación en el mercado.³

- Una de las modalidades de los acuerdos de cooperación horizontal la constituyen los acuerdos de producción, los cuales varían según su forma y alcance y pueden prever que una sola de las partes o dos o más, realicen la producción.⁴
- Entre las categorías de los acuerdos horizontales de cooperación para la producción se pueden mencionar los siguientes:⁵
 - **Acuerdos de Especialización Unilateral.** Acuerdos entre dos partes en el mismo o los mismos mercados de productos, en donde una de ellas acuerda cesar total o parcialmente la producción de ciertos productos o abstenerse de producirlos y comprarlos a la otra parte, la que a su vez se compromete a su producción y suministro.
 - **Acuerdos de Especialización Recíproca.** Acuerdos entre dos o más partes en el mismo o los mismos mercados de productos, en donde dos o más de ellas acuerdan sobre una base de reciprocidad a cesar o abstenerse de producir productos determinados y diferentes y comprárselos a las otras partes, las que se comprometen a suministrárselos.
 - **Acuerdos de Subcontratación.** Estos acuerdos son con el objeto de ampliar la producción, en donde el contratista encarga la producción de un producto a la empresa subcontratada, sin cesar o limitar su propia producción del producto en cuestión.

³ Fernández Sánchez, Esteban. Administración de empresas: un enfoque interdisciplinar. Pág. 107.

⁴ Los acuerdos de producción más comunes se refieren al acuerdo alcanzado entre las empresas para producir conjuntamente (generalmente un nuevo producto), mediante la creación de una nueva empresa controlada conjuntamente que opera una o varias instalaciones de producción.

⁵ Basado en las Directrices sobre la Aplicabilidad del Artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los Acuerdos de Cooperación Horizontal.

B) Los Acuerdos entre Competidores al Tenor de lo Establecido en la Ley de Competencia.

Con relación a este tipo de acuerdos, nuestra normativa jurídica en el artículo 5 establece que se consideran contrarios a la competencia, entre otros, los acuerdos entre competidores actuales o potenciales dirigidos a restringir la competencia y se refiere a ellos como *Prácticas Restrictivas por su Naturaleza*, este tipo de acuerdos son denominados o conocidos como prácticas “horizontales”. Dicho artículo dispone lo siguiente: *“Se prohíben los contratos, convenios, practicas concertadas, combinaciones o arreglos entre los 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 y servicios; 3) Repartirse 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.”* Es importante destacar que la Ley en el Artículo 6 dispone que este tipo de acuerdos son nulos de pleno derecho aún y cuando no hayan empezado a surtir sus efectos y los agentes económicos que los realicen deberán ser sancionados conforme a la ley, si perjuicio de la responsabilidad civil o penal que corresponda.

Por lo expuesto anteriormente, se concluye que nuestra normativa contempla la prohibición **Per Se** que es la medida más directa que pueden adoptar las autoridades administrativas a-través de una medida contra prácticas anticompetitivas. En síntesis podemos afirmar que los acuerdos tipificados en el Artículo 5 de la Ley son prohibidos **per se**, y por tanto, nulos de pleno derecho, inclusive aquellos acuerdos que no hayan surtido efecto, siendo suficiente la comprobación de alguna de las circunstancias enumeradas en el artículo citado.

Expuesto lo anterior, para determinar la ilegalidad de este tipo de conductas deben de comprobarse dos elementos: **1.** Que los agentes económicos que las realizan sean competidores entre si o competidores potenciales; y **2.** Que hayan incurrido en alguna de las conductas tipificadas en el artículo 5 ya citado. En consecuencia, para el para el análisis de este tipo de comportamientos no es necesario examinar si un acuerdo entre competidores contiene o produce beneficios pro-competitivos, incrementa la oferta o si los precios al consumidor se ven reducidos, toda vez que la cooperación pueda facilitar la colusión o incrementar el poder de mercado (participación notable de mercado) de las empresas involucradas; dado que dichos elementos pueden traducirse en un incremento de precios al consumidor final y causar efectos negativos sobre la producción, la innovación o la variedad y calidad de los productos, reparto del mercado y exclusión de competidores.

En conclusión, la Ley considera anticompetitivos los acuerdos entre competidores enumerados en el artículo 5, por su “naturaleza”, esto es, por el sólo hecho de su realización, por tanto para determinar los efectos adversos al proceso competitivo no requiere de una estricto análisis de competencia que incluya examen de eficiencias económicas y beneficios para los consumidores.

C) Sobre las Alianzas Estratégicas.

En general se entiende que una alianza estratégica o vinculación de carácter temporal entre competidores, constituye en sí misma una concentración económica, puesto que la misma tiene propensión de permanencia temporal en el mediano plazo⁶ y termina de

⁶ La evidencia empírica señala que generalmente estas operaciones convergen en la fusión o concentración de las empresas involucradas. Por ejemplo en 2007 la sociedad mercantil Distribuidora de Productos del

forma definitiva o al menos sustancial con la competencia en el mercado entre las empresas involucradas en dicha alianza, en otras palabras **el control** sobre la parte vinculada recae sobre uno de los agentes y la otra parte no tiene la capacidad para desenvolverse en forma autónoma o independiente en el mercado. En estos casos, los acuerdos sobre alianzas estratégicas serán sometidos a las normas que rigen el control ex ante de operaciones de concentración económica.

En conclusión conforme a nuestra normativa vigente el régimen legal aplicable a los acuerdos de cooperación entre competidores es el establecido en el artículo **5** y **6** de la ley, en cambio a los acuerdos relativos a las alianzas estratégicas, les es aplicable el régimen establecido en el **Capítulo II “De las Concentraciones Económicas”** de la ley y demás normas concordantes de su reglamento.

4. Consideraciones Sobre la Consulta Planteada.

4.1 Sobre el Pretendido Acuerdo.

Conforme a las características, alcances y particularidades expuestas y por la documentación adjunta al expediente en mérito, el pretendido acuerdo se debe clasificar como un “Acuerdo de Cooperación Horizontal”, ya que los agentes económicos involucrados realizan la misma actividad económica, es decir que participan en el mismo eslabón de la cadena. Más aún, la cooperación puede definirse como un “Acuerdo de Especialización Unilateral” mediante el cual, la empresa contratante (LEYDE) cesaría en la

Petróleo S. A. de C. V. (Dippsa) y Puma Energy Honduras S. A. de C. V., notificaron inicialmente una alianza temporal entre las sociedades antes mencionadas. En 2011 se consolidó la alianza en una fusión de sociedades en la que Dippsa pasó a ser la sociedad absorbente y Puma Distribuidora de Combustibles S. A. de C. V., y PETROCARGA, S. A. de C. V., las sociedades absorbidas.

totalidad de la producción de cada uno de sus productos, ya que dicha actividad sería realizada por su competidor la empresa contratada (LACTHOSA).

En este sentido, podemos afirmar que el acuerdo no cumple los supuestos relativos a una alianza estratégica entre competidores como la referida en el inciso **c)** del artículo **13** del Reglamento, puesto que no se advierte un cambio de control sobre la parte vinculada. Sin embargo, vale la pena mencionar que el análisis de impacto sobre la competencia sería similar, por lo que, las conclusiones derivadas sobre el acuerdo de cooperación horizontal le son de igual forma aplicables.

4.2) SOBRE LA POTENCIALIDAD DE LOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN ENTRE COMPETIDORES PARA DISTORSIONAR LA COMPETENCIA.

Para determinar si el acuerdo tiene la potencialidad de producir restricciones indebidas al proceso de libre competencia, basta con determinar si en él ocurre, al menos, alguno de los siguientes elementos:

- 1) facilita la colusión entre las empresas involucradas, y/o;
- 2) aumenta el poder de mercado de las empresas involucradas.

Para verificar lo anterior es preciso tener en consideración, entre otras, las variables siguientes:

- La estructura del mercado en la que participan las empresas involucradas en el acuerdo.
- Las participaciones de mercado que en conjunto abarcaran las empresas participantes del acuerdo. (regla de *minimis*)⁷

⁷ Algunas legislaciones han establecido a través de la *regla de minimis* mecanismos para limitar el alcance de la prohibición de tales acuerdos restrictivos de la competencia, y en consecuencia, hacer compatible la aplicación de las

- La homogeneidad de los productos finales.
- La relación de los costos a la que está referida la cooperación sobre los costos totales.

5. SOBRE EL ANÁLISIS DE IMPACTO DEL PRETENDIDO ACUERDO DE COOPERACIÓN ENTRE COMPETIDORES SOMETIDO A CONSULTA.

Como se mencionó anteriormente, las variables relacionadas con los elementos que pueden facilitar o generar las condiciones que produzcan restricciones a la competencia, como las señaladas en el artículo 5 de la ley, están las referidas a la estructura y participaciones de mercado que en conjunto abarcarían las empresas participantes del acuerdo, la homogeneidad de los productos finales y la relación de los costos comunes sobre los costos totales.

5.1) En Cuanto a la Estructura y Participación de Mercado.

Un hecho conocido por la Comisión digno de advertencia, lo constituye la estructura oligopólica que caracteriza a este sector de la agroindustria. Así, con el referido acuerdo se produciría una modificación en la configuración del mercado, constituyéndose, por una parte, un monopolio para los casos de leche pasteurizada y cremas y por otra, acentuándose la estructura oligopólica para los casos de quesos, leches saborizadas y jugos. De esta manera el Ratio de Concentración (CR2)⁸, sería de aproximadamente 80-90% para las leches fluidas pasteurizadas, 91% para las cremas, 58% para los jugos, y 51% para los quesos, en vista que la empresa LACTHOSA sería la que realizaría todo el proceso de producción de los productos que produce y comercializa LEYDE.

5.2) En Cuanto a la Homogeinidad de los Productos.

disposiciones antimonopolio con el desarrollo de la libertad de empresa, la libertad de contratación y la autonomía privada.

⁸ Mide la participación total de las dos empresas con mayor participación en un determinado mercado.

Otro aspecto que puede influir en la competencia efectiva es el nivel de homogeneidad de los productos involucrados. Para medir dicha homogeneidad es preciso determinar si las características físicas y organolépticas de los productos, así como el proceso de producción y el uso que le da el consumidor final a los mismos, no difieren en gran medida de una marca a otra. Para este mercado en particular, se puede establecer de manera general que cada uno de los grupos de productos involucrados son relativamente homogéneos dadas sus características específicas, así como la similitud de los procesos de producción y el uso final por parte de los consumidores, en suma se infiere que los productos objeto del acuerdo sometido a consulta son homogéneos.

5.3) Relación de los Costos Comunes Sobre los Costos Totales.

Finalmente, otro elemento importante para tener en cuenta, es el relativo al impacto que podría derivar la proporción de los costos comunes en relación a la estructura de costos totales. En la estructura de costos de las empresas procesadoras se pueden identificar al menos tres fuentes principales de costos a saber: ***i) costos por compra de insumos y materia prima, ii) costos de procesamiento, y iii) costos de distribución, comercialización y ventas.***

De esta manera, se puede observar que los costos comunes abarcarían lo concerniente al costo de la materia prima, más el costo del procesamiento, *este último de conocimiento común para ambas empresas* como producto del pretendido acuerdo. Con la información provista por la empresa LEYDE, se puede estimar que la relación de costos comunes sería de aproximadamente 56% a 70% para las leches fluidas y entre 42% a 60% para el segmento de las cremas.

Así, esta relación refleja una marcada tendencia a la uniformidad de los costos, lo que se traduce en el ámbito de competencia en un incremento sustancial para facilitar la coordinación entre los competidores.

6. Consideraciones Finales.

1. El pretendido acuerdo de cooperación planteado, involucra dos empresas que participan en el mismo eslabón de la cadena productiva, es decir el eslabón industrial, en el que directamente estarían involucradas dos de las procesadoras con mayor participación de mercado dentro de la industria láctea y jugos. En este sentido, el pretendido acuerdo cumple los supuestos de una cooperación horizontal entre competidores, específicamente de un acuerdo de subcontratación de la producción. En ese sentido, el análisis del régimen legal aplicable se acota a lo establecido en los artículos 5 y 6 de la ley, sin embargo, dicho análisis y conclusiones acá expuestas son de igual forma validos para las alianzas estratégicas entre competidores que participan en mercados altamente concentrados.

2. Que el pretendido acuerdo entre las empresas LEYDE y LACTHOSA produciría una modificación en la configuración del mercado de la industria láctea y de jugos, constituyéndola prácticamente en una estructura monopólica y duopólica en los mercados involucrados, donde este reducido número de participantes, no sólo tendría posibilidades reales para imponer condiciones en las relaciones de intercambio que afectarían el funcionamiento del mercado, sino que se constituiría en uno de los criterios que, por definición, coadyuvaría a la determinación de las capacidades que se requieren para abusar de la concentración de poder, en perjuicio de competidores reales o potenciales.

3. Que las participaciones de mercado, como producto del acuerdo de cooperación, se elevarían a aproximadamente 80-90% para las leches fluidas pasteurizadas, a 91% en el caso de las cremas, 58% para los jugos, y 51% para los quesos, lo que aunado a las características de esta industria, consolidaría el poder de mercado que ambas empresas podrían ostentar.

4. La relación costos comunes/costos totales refleja una marcada tendencia a la uniformidad de los mismos, lo que presupone una mayor facilidad para la coordinación entre ambos competidores y por tanto una restricción a la competencia. Con el agravante que la homogeneidad de los productos involucrados facilita aún más el entendimiento para la coordinación y el control de las desviaciones en la ejecución de prácticas restrictivas. En ese sentido, y dadas las condiciones del mercado en el que se desenvuelve la industria láctea y de jugos, un acuerdo como el propuesto puede dar lugar a que la empresa subcontratada tenga la capacidad de influir sobre las decisiones autónomas de la parte contratante, a fin de coordinar sus comportamientos competitivos tanto hacia competidores menores, competidores potenciales, proveedores y consumidores.

5. Que lo anterior daría lugar al establecimiento de objetivos de producción (restricción parcial o total de la producción), la fijación de precios más elevados, pérdidas de innovación, calidad o variedad de productos, y exclusión de competidores, es decir, a un resultado no competitivo con perjuicios en el bienestar social neto. Ello iría en contra del objetivo mismo de la Ley, cual es el de promover y proteger el ejercicio de la libre competencia con el fin de procurar el funcionamiento eficiente del mercado y el bienestar del consumidor, adicionalmente la Comisión deviene en la obligación legal de garantizar el derecho a la *Libre Competencia*, que se define como aquella situación en la cual existen las condiciones para que cualquier agente económico, sea oferente o demandante, tenga completa libertad de participar del mercado, y quienes están dentro de él no tengan la

posibilidad, tanto individualmente como en colusión con otros, de imponer alguna condición en las relaciones de intercambio que afecte el funcionamiento del mercado.

6. Que del análisis económico y legal se desprenden elementos suficientes para advertir que el pretendido acuerdo de cooperación, está indicando un alto riesgo para restringir, disminuir, anular o limitar significativamente las actuales condiciones de competencia que se observan en el mercado de la industria láctea y de jugos, puesto que con la reducción de la estructura y el aumento del poder de mercado derivados de la operación en cuestión, se facilita el riesgo de estrategias coordinadas entre competidores para disminuir los beneficios obtenidos con la actual dinámica competitiva de dicho mercado.

7. Finalmente, tal y como ha sido planteado y conforme a la información suministrada por el compareciente, se considera que el acuerdo podría derivar en la ejecución (tácita o explícita) de prácticas restrictivas prohibidas por su naturaleza, principalmente aquellas relacionadas con el establecimiento de precios, la restricción total o parcial de la producción y el reparto directo o indirecto del mercado, y por tanto se considera que dicho acuerdo sería nulo *per se*, según lo establecido en el artículo 6 de la LDPC relativo a la nulidad jurídica.

Observación.

Llama la atención que en la información adicional suministrada por Leyde a esta Comisión en fecha 12 de Junio del presente año, ante la pregunta relacionada con cambios en la dinámica del mercado, específicamente lo relacionado con aumentos o disminución de la demanda a nivel interno como externo, respondió lo siguiente: “...Leyde no contempla mayores problemas porque actualmente ha visto un incremento reciente en sus ventas y estiman que su potencial de crecimiento podría seguir siendo positivo por la labor en ventas y comercialización de sus productos, por otra parte agrega que un incremento en

la demanda a nivel interno o externo puede ser cubierto por Leyde, si en un caso fuese necesario con parte de los equipos que tiene instalados actualmente...”.

Es oportuno advertir que la presente opinión no tiene efecto vinculante y la misma ha sido emitida a requerimiento del Abogado, **Paul Handal Montoya**, quien acciona en su condición de apoderado legal de la empresa **Leche y Derivados, S.A. (LEYDE)** de conformidad a lo establecido en el artículo 80 del Reglamento de la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia, en consecuencia esta Comisión está facultada legalmente para investigar mediante denuncia o de oficio la conducta o comportamiento de los agentes económicos, sus asociaciones en el desarrollo de sus actividades comerciales en cualquier sector económico.

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.