

Importante: debido a cambios en la normativa, algunas definiciones han dejado de ser válidas.

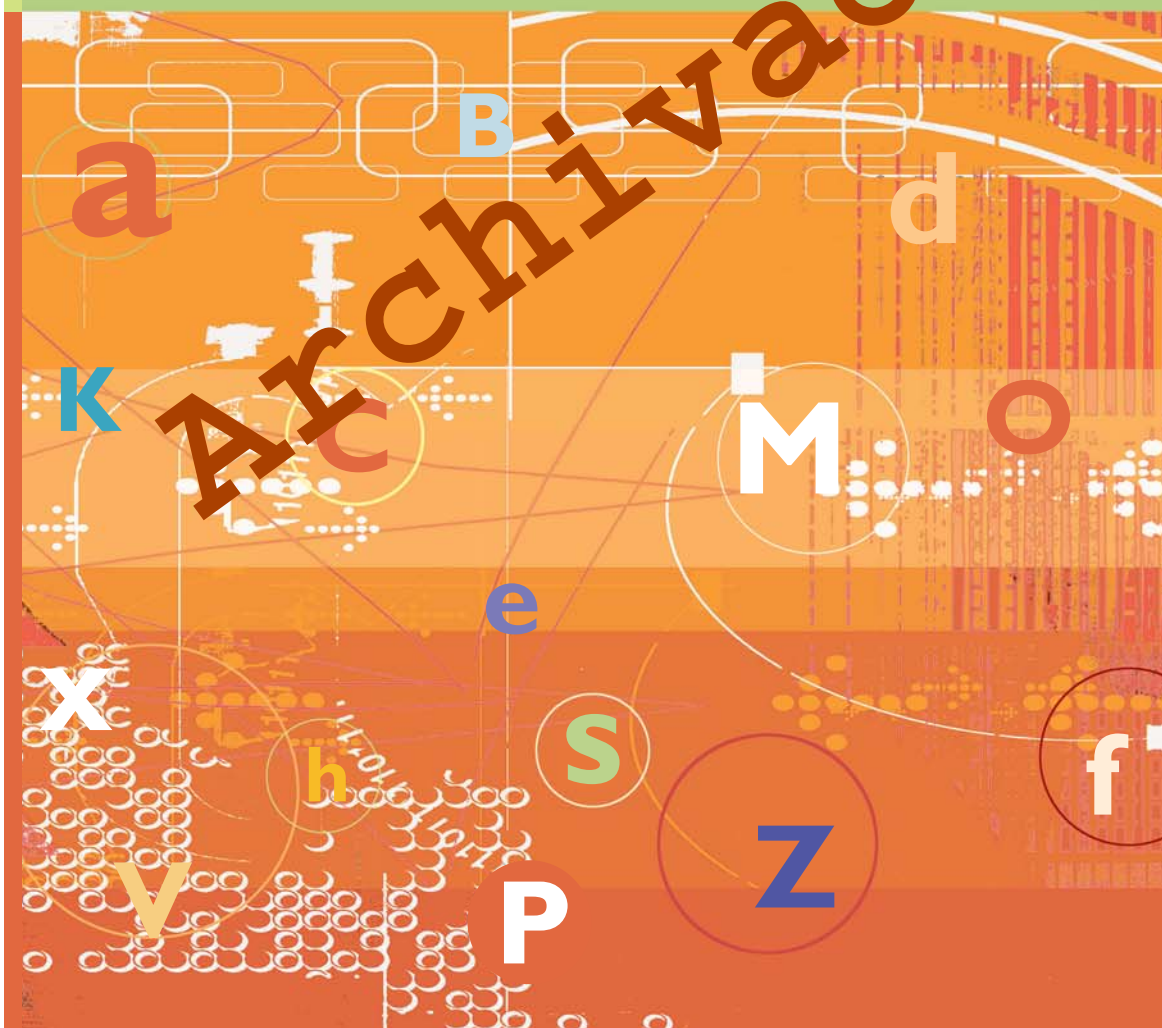


Comisión
Europea

Glosario

de términos utilizados en el ámbito de la política de competencia de la Unión Europea

Normas de defensa de la competencia
y control de las concentraciones



Glosario

de términos utilizados

en el ámbito

de la política de competencia

de la Unión Europea

Normas de defensa de la competencia
y control de las concentraciones

Dirección General de Competencia

Bruselas

Julio de 2002



Comisión
Europea

N.B.: El presente documento ha sido elaborado por los servicios de la Dirección General de Competencia y pretende servir de orientación a las personas no especializadas en asuntos de competencia. No tiene ningún valor jurídico ni vincula en modo alguno a la Comisión.

Europe Direct es un servicio destinado a ayudarle a encontrar respuestas a las preguntas que pueda plantearse sobre la Unión Europea

Un nuevo número de teléfono único y gratuito:
00 800 6 7 8 9 10 11

Puede obtenerse información sobre la Unión Europea a través del servidor Europa en la siguiente dirección de Internet: <http://europa.eu.int>.

Al final de la obra figura una ficha bibliográfica.

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2004

ISBN 92-894-6315-5

© Comunidades Europeas, 2004

Reproducción autorizada, con indicación de la fuente bibliográfica

Printed in Belgium

IMPRESO EN PAPEL BLANQUEADO SIN CLORO



Abuso de posición dominante

Prácticas comerciales anticompetitivas (como la explotación abusiva de clientes o la exclusión de competidores) de las que se puede valer una empresa dominante para mantener o aumentar su posición en el mercado. El Derecho de la competencia prohíbe este comportamiento porque va en detrimento de la competencia efectiva entre empresas, explota a los consumidores y dispensa a la empresa dominante de entrar en una competencia verdadera con otras empresas. El artículo 82 del Tratado CE recoge algunos ejemplos de abuso, a saber, la imposición de precios no equitativos, la limitación de la producción y la aplicación de condiciones desiguales o innecesarias en las transacciones con socios comerciales.

→ *Posición dominante; ventas vinculadas*

Acceso al expediente de la Comisión

Derecho de las personas físicas o jurídicas que son objeto de una investigación de la Comisión a consultar el expediente de la Comisión, cuando ésta se proponga adoptar una decisión que les sea desfavorable. En el curso del procedimiento administrativo se proporciona acceso a todos los documentos del asunto en cuestión, salvo documentos internos de la Comisión, secretos comerciales de otras empresas y otro tipo de información confidencial. El acceso al expediente es, por tanto, una de las principales garantías procedimentales destinadas a proteger los derechos de defensa de las partes.

[Véanse el apartado 3 del artículo 18 del Reglamento de concentraciones; el artículo 6 y el apartado 1 del artículo 13 del Reglamento (CE) nº 2842/98 relativo a las audiencias en determinados procedimientos en aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CE, y la comunicación de la Comisión relativa a las normas de procedimiento interno para el tratamiento de las solicitudes de acceso al expediente (DO C 23 de 23.1.1997, p. 3).]

→ *Consejero auditor*

Acuerdo de especialización

Acuerdo entre empresas relativo a las condiciones en las que se especializan en la producción de una gama restringida o específica de bienes o servicios. Los acuerdos de especialización pueden contribuir a la mejora de la producción o distribución de productos, porque las empresas en cuestión pueden concentrarse en la fabricación de determinados productos y, por tanto, funcionar con mayor eficacia y suministrar los productos a mejores precios. Los acuerdos de especialización se dividen en acuerdos por los que uno de los participantes renuncia en favor de otro a la fabricación de determinados productos o a la prestación de determinados servicios («especialización unilateral»); acuerdos por los que cada uno de los participantes renuncia en favor de otro a la fabricación de determinados productos o la prestación de determinados servicios («especialización recíproca»); y acuerdos por los que los participantes se comprometen a fabricar determinados productos o prestar determinados servicios en común («producción en común»). Este aspecto está cubierto por un reglamento específico de exención por categorías.

[Véase el Reglamento (CE) n° 2658/2000 de la Comisión, de 29 de noviembre de 2000, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de especialización (DO L 304 de 5.12.2000).]

Acuerdo de I+D

Acuerdo entre empresas para realizar conjuntamente actividades de investigación y desarrollo (I+D), a fin de poner en común conocimientos técnicos y compartir los costes y riesgos vinculados a la invención de nuevos productos. Un acuerdo de I+D cubre normalmente la adquisición de conocimientos técnicos relativos a productos o procesos; la realización de análisis teóricos, estudios o experimentaciones sistemáticos, incluida la producción experimental y los ensayos técnicos de productos o procesos; así como la construcción de las instalaciones necesarias y la obtención de derechos de propiedad intelectual sobre los resultados. Estos acuerdos pueden permitir que los productos o servicios se introduzcan en el mercado con mayor rapidez, mejor calidad y/o un coste menor, promoviendo de esta manera el progreso técnico en beneficio de los consumidores. La Comisión debe tener en cuenta estos efectos positivos al analizar las posibles restricciones de la competencia derivadas de tales acuerdos, especialmente cuando se celebran entre competidores.

Acuerdo horizontal

Acuerdo entre competidores reales o potenciales —es decir, entre empresas que operan en el mismo nivel de la cadena de producción

o distribución— que cubre, por ejemplo, la investigación y el desarrollo, la producción, las compras o la comercialización. Los acuerdos horizontales pueden restringir la competencia en especial cuando implican la fijación de precios o el reparto de mercados, o cuando el poder de mercado resultante de la cooperación horizontal surte efectos negativos en el mercado en lo relativo a los precios, la producción, la innovación o la variedad y calidad de los productos. Por otra parte, la cooperación horizontal puede ser un medio para compartir riesgos, ahorrar costes, poner en común conocimientos técnicos y acelerar la innovación. Para las pequeñas y medianas empresas, en particular, la cooperación puede ser un medio importante para adaptarse a un mercado cambiante.

[Véase la comunicación de la Comisión titulada «Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 81 del Tratado CE a los acuerdos de cooperación horizontal» (DO C 3 de 6.1.2001, p. 2).]

Acuerdo vertical

Acuerdo o práctica concertada entre dos o más empresas que operan, a efectos del acuerdo, en niveles diferentes de la cadena de producción o distribución y que se refiere a las condiciones en las que las partes pueden comprar, vender o revender determinados bienes o servicios.

[Véanse las llamadas «Directrices verticales»: comunicación de la Comisión titulada «Directrices relativas a las restricciones verticales» (DO C 291 de 13.10.2000, p. 1).]

Acuerdos europeos

Los Acuerdos europeos son acuerdos de asociación bilaterales celebrados entre las Comunidades Europeas y sus Estados miembros, por una parte, y cada uno de los siguientes países de Europa Central y Oriental, por otra: Bulgaria, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa y Rumania. Los Acuerdos europeos reconocen el hecho de que el objetivo último de los países asociados es acceder a la Unión Europea. Su propósito es ayudar a los países asociados a lograr ese objetivo. Los Acuerdos europeos prevén el establecimiento de un diálogo político, la creación de una zona de libre comercio, el compromiso de los países asociados de armonizar su legislación con la de la Comunidad, así como la cooperación económica, cultural y financiera. En el comercio entre la Comunidad y el país asociado se aplican unas normas de competencia similares a las del Tratado CE.

Administrador

Persona física o jurídica designada en los asuntos de concentraciones para controlar la ejecución de los (→) compromisos y contribuir a su realización cuando sea necesario. El administrador es designado por las partes que han presentado compromisos a la Comisión, y ha de ser aprobado por ésta. Sus competencias y obligaciones se establecen en el mandato del administrador, acuerdo entre el administrador y las partes también sujeto a la aprobación de la Comisión. Se suele conferir al administrador la facultad de proponer y, en su caso, imponer medidas a las partes a fin de garantizar el cumplimiento de los compromisos, así como un mandato irrevocable para proceder a la cesión de la actividad o actividades en venta, sin fijarse un precio mínimo, si las partes no lo consiguen en un plazo determinado.

[Véase la comunicación de la Comisión sobre las soluciones aceptables (DO C 68 de 2.3.2001, p. 3).]

Agotamiento

Los derechos de propiedad intelectual e industrial, tales como las patentes y las marcas registradas, confieren al titular ciertos derechos exclusivos sobre la explotación de su trabajo, por ejemplo en la producción y la comercialización. Sin embargo, en la UE, el derecho exclusivo no puede utilizarse para dividir artificialmente el mercado común en función de las fronteras nacionales. Por consiguiente, el titular de un derecho de propiedad intelectual en un Estado miembro no puede oponerse a la importación de un producto protegido por el derecho de propiedad intelectual en ese Estado miembro si ese producto ya ha sido comercializado en el mercado de otro Estado miembro por el titular o con su consentimiento. En este supuesto se considera agotado el derecho de propiedad intelectual del titular. El principio de agotamiento no se aplica a los productos comercializados en el mercado de terceros países.

→ *Derecho de propiedad intelectual e industrial*

Antitrust

Ámbito del Derecho y de la política de competencia. En el contexto de la Unión Europea, la expresión «antitrust» abarca tanto las normas que regulan los acuerdos y prácticas anticompetitivas (carteles y otras formas de colusión) en virtud del artículo 81 del Tratado CE como las normas que prohíben el abuso de posición dominante (existente) en virtud del artículo 82 del Tratado CE.

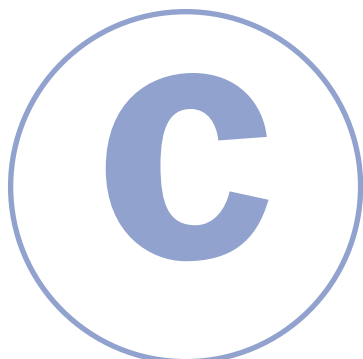
Audiencia

Oportunidad que se brinda a las partes que han recibido un pliego de cargos de la Comisión por infracción del Derecho comunitario de la competencia para que expongan su punto de vista. A fin de respetar el derecho de las partes a ser oídas, la Comisión sólo puede examinar en sus decisiones finales las objeciones respecto de las cuales se haya permitido a las partes presentar sus observaciones. Las partes suelen presentar sus observaciones por escrito y, a petición propia, de forma oral en una reunión con los servicios de la Comisión a la que también asisten representantes de los Estados miembros. La audiencia oral está presidida por el (→) consejero auditor. Asimismo, cuando la Comisión rechaza una denuncia o, por el contrario, plantea objeciones relativas a una cuestión respecto de la cual haya recibido una denuncia, debe dar al denunciante la oportunidad de dar a conocer su punto de vista. Por otra parte, los denunciantes y los terceros que muestren un interés suficiente tienen el derecho a formular sus observaciones por escrito y también se les puede dar la oportunidad de que expongan su punto de vista en la audiencia oral.

Archivado

Barreras a la entrada

Factores que impiden u obstaculizan la entrada de las empresas en un mercado determinado. Las barreras a la entrada pueden resultar, por ejemplo, de una estructura de mercado concreta (un sector de costes irrecuperables o la lealtad de los consumidores a las marcas de los productos existentes) o del comportamiento de las empresas ya presentes en el mercado. Es importante añadir que los Gobiernos también pueden estar en el origen de una barrera a la entrada (por ejemplo, al establecer requisitos de autorización y otras normativas).



Carta con arreglo al artículo 6

Carta administrativa por la cual la Comisión informa a un denunciante de su intención de desestimar su denuncia. En la llamada «carta con arreglo al artículo 6» se expone la postura preliminar de la Comisión respecto de una denuncia y se brinda al denunciante la oportunidad de presentar observaciones y comentarios en un plazo determinado. Debido a su naturaleza de documento preparatorio y preliminar, las cartas con arreglo al artículo 6 no son actos recurribles por separado ante el Tribunal. Sin embargo, el denunciante puede insistir en que se dicte una decisión final en la que se desestime su denuncia, la cual sí podrá ser objeto de control judicial por el Tribunal de Primera Instancia.

[Véase el artículo 6 del Reglamento (CE) n.º 3842/98 de la Comisión, de 22 de diciembre de 1998, relativo a las audiencias en determinados procedimientos en aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CE (DO L 354 de 30.12.1998, p. 18).]

Carta de compatibilidad

Carta administrativa enviada a las partes notificantes por medio de la cual se confirma de manera informal y, en general, sin motivar:

- que la Comisión no encuentra razones para actuar contra un acuerdo en virtud del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE, puesto que no restringe la competencia ni afecta al comercio entre Estados miembros (declaración negativa), o
- que el acuerdo cumple las condiciones para que se conceda una exención en virtud del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE (exención).

Cartel

Acuerdo entre empresas competidoras destinado a limitar o eliminar la competencia entre ellas, con objeto de aumentar los precios y los

beneficios de las empresas participantes, sin producir ninguna ventaja compensatoria objetiva. En la práctica, esto suele hacerse fijando los precios, limitando la producción, repartiendo los mercados, asignando clientes o territorios, coludiendo en los procedimientos de licitación o combinando varias de estas restricciones específicas. Los carteles son perjudiciales para los consumidores y la sociedad en su conjunto debido a que las empresas participantes aplican precios más altos (y obtienen mayores beneficios) que en un mercado competitivo.

Cesión

Decisión de una empresa de vender parte de sus actividades, divisiones o filiales a consecuencia de una reestructuración empresarial con el fin de concentrarse en determinados productos o mercados. Conforme al Derecho de competencia comunitario, la cesión también puede ser propuesta por las empresas a la Comisión como compromiso (→ *compromisos*) para resolver los problemas de competencia suscitados por un acuerdo o una concentración notificados.

[Véanse el apartado 2 del artículo 6 y el apartado 2 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones, así como la sección III.1 de la comunicación de la Comisión sobre las soluciones aceptables (DO C 68 de 23.2001, p. 3).]

Cierre del mercado

→ *Exclusión del mercado*

Cláusula blanca

Disposición contenida en determinados reglamentos de exención por categorías que recoge los acuerdos o prácticas que se presume que no impiden, restringen ni falsean la competencia en el mercado común y que, por tanto, se consideran generalmente compatibles con el Derecho comunitario de competencia. Los reglamentos de exención por categorías más recientes ya no contienen cláusulas blancas.

↔ *Cláusula negra*

Cláusula inglesa

Cláusula contractual de los acuerdos de (→) marca única entre un proveedor y su cliente (por ejemplo, un minorista) que permite a este último comprar un producto a otros proveedores en condiciones más favorables, a menos que el proveedor «exclusivo» acepte suministrar el producto en las mismas condiciones ventajosas. A pesar de la

mayor libertad de contratación de que goza el cliente, las cláusulas inglesas tienden a aumentar la transparencia entre los proveedores competidores y, por tanto, facilitan la colusión, particularmente cuando tales cláusulas obligan al cliente a revelar a su proveedor «exclusivo» el nombre de la fuente alternativa. Por esta razón, las cláusulas inglesas deben examinarse teniendo en cuenta las circunstancias del caso concreto, a fin de evaluar su conformidad con el Derecho de competencia.

Cláusula inhibitoria de la competencia

Cláusula contractual que impone a las partes de un acuerdo, o al menos a una de ellas, la obligación directa o indirecta de no fabricar, adquirir, vender o revender de forma independiente bienes o servicios que compitan con los bienes o servicios objeto del contrato. La imposición de una obligación de este tipo al vendedor garantiza que el adquirente reciba todo el valor de los activos transferidos, por lo que suele considerarse una obligación accesoria al acuerdo principal.

→ *Obligación inhibitoria de la competencia*

Cláusula negra

→ *Restricciones especialmente graves*

Clemencia (programa de ~)

Término genérico que designa la condonación o reducción parcial de las multas impuestas a las empresas que cooperan con las autoridades de defensa de la competencia en la investigación de los carteles.

El programa de clemencia actual de la Comisión es la comunicación de la Comisión de 2002 relativa a la dispensa del pago de las multas y la reducción de su importe en casos de cartel, que sustituye a la comunicación de 1996 relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con acuerdos entre empresas.

[Véase el DO C 45 de 19.2.2002; la nueva comunicación también está disponible en la dirección Internet de la DG Competencia (<http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/leniency>).]

Colusión

Coordinación del comportamiento competitivo de las empresas. El resultado probable de tal coordinación es la subida de precios, la restricción de la producción y el aumento de los beneficios de las empresas participantes en la colusión. El comportamiento colusorio

no siempre se basa en la existencia de acuerdos explícitos entre empresas, sino que también puede resultar de situaciones en las que las empresas actúan por su cuenta pero, reconociendo su interdependencia con sus competidores, ejercitan conjuntamente el poder de mercado con los demás competidores en colusión. Esta práctica suele llamarse «colusión tácita».

Colusión en un procedimiento de licitación

Forma particular de coordinación entre empresas que puede afectar negativamente al resultado de un proceso de compra o de venta en el que se presenten ofertas. Por ejemplo, las empresas pueden concertar por adelantado sus ofertas, decidiendo cuál presentará la oferta más baja. También pueden acordar no presentar ofertas o alternar sus ofertas según el número o el valor de los contratos.

Comercio paralelo (importaciones paralelas)

Comercio de productos que tiene lugar al margen del sistema oficial de distribución establecido por una empresa determinada. A través de su propio sistema de distribución, las empresas pueden originar diferencias en los precios en distintos países, aprovechando las divergencias nacionales en los hábitos de los consumidores. Los comerciantes paralelos compran productos en países donde se venden a precios más bajos y los venden en países con un nivel de precios elevado. El flujo de productos creado de esta manera se denomina «comercio paralelo».

Comité consultivo

Comité compuesto por representantes de los Estados miembros que es consultado por la Comisión en asuntos de prácticas restrictivas, de posición dominante y de concentraciones cuando así está previsto. La Comisión presenta al Comité consultivo correspondiente un anteproyecto de decisión y lo debate con él. El Comité consultivo emite un dictamen que se debe tener en cuenta en la decisión final de la Comisión.

(Véanse el artículo 10 del Reglamento n° 17 y el artículo 19 del Reglamento de concentraciones.)

Competencia

Situación del mercado en que los vendedores de un producto o servicio luchan, de forma independiente, por una clientela de compradores para alcanzar un objetivo empresarial concreto, por ejemplo unos beneficios, unas ventas o una mayor cuota de mercado. La riva-

lidad competitiva entre empresas puede referirse a los precios, a la calidad, al servicio o a una combinación de estos y otros factores que puedan valorar los clientes. La competencia leal y no falseada es la piedra angular de una economía de mercado, y se han conferido a la Comisión Europea los poderes necesarios para supervisar y hacer cumplir la normativa comunitaria en este terreno a fin de garantizar una competencia efectiva en el mercado interior.

Competencia intermarcas

Competencia entre empresas que han creado unas marcas o distintivos para sus productos a fin de distinguirlos de otras marcas vendidas en el mismo segmento de mercado. Aunque los consumidores no los perciban como plenamente equivalentes, los productos de marca compiten no obstante entre sí, si bien en general en menor medida. Coca-Cola contra Pepsi es un ejemplo de competencia intermarcas.

↔ *Competencia intramarca*

Competencia intramarca

Competencia entre distribuidores o minoristas de un producto de la misma marca, ya se refiera al precio o a otros aspectos. Por ejemplo, unos vaqueros Levi's pueden venderse en una tienda de descuento a un precio más bajo que en unos grandes almacenes, pero a menudo sin los servicios que estos últimos proporcionan.

↔ *Competencia intermarcas*

Competencia potencial

Presión ejercida sobre las empresas ya presentes en un mercado determinado por la posibilidad de que otras empresas nuevas o existentes se incorporen a dicho mercado (→ *competidor potencial*). Los nuevos participantes pueden verse atraídos por el hecho de que las empresas ya presentes en este mercado obtienen beneficios superiores a lo normal, posiblemente a consecuencia de una competencia débil. Las nuevas empresas que se incorporen al mercado aumentarán la cantidad global de la oferta, lo que tendrá como efecto una bajada de los precios y la no obtención de beneficios por encima de lo normal. De este modo, la posibilidad de que entren nuevos competidores en el mercado tiene cierto «efecto disciplinario» en el comportamiento de las empresas ya presentes en él. Ahora bien, la amenaza de la competencia potencial es relativamente pequeña cuando las (→) barreras a la entrada son elevadas.

Competidor potencial

Una empresa es considerada competidor potencial si se demuestra que es posible y probable que, en respuesta a un incremento pequeño y permanente de los precios, realice las inversiones adicionales necesarias o incurra en otros costes de reorientación de su actividad para incorporarse al mercado de referencia. Esta evaluación debe basarse en argumentos realistas, y no es suficiente que exista la mera posibilidad teórica de entrada en un mercado. El acceso al mercado debe producirse con la suficiente rapidez para que la amenaza de la entrada potencial ejerza una presión sobre el comportamiento de los participantes en el mercado. Normalmente, esto significa que la entrada debe producirse en un plazo breve, por ejemplo en un período máximo de un año a efectos del Reglamento de exención por categorías de las restricciones verticales. Sin embargo, en casos individuales pueden tenerse en cuenta unos plazos más largos. El tiempo que necesitan las empresas ya presentes en el mercado para ajustar sus capacidades puede utilizarse como criterio para determinar este período.

[Véanse la comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia, punto 24 (DO C 372 de 9.12.1997, p. 5); la Decisión 90/410/CEE de la Comisión en el asunto *Elopak/MetalBox-Odin* (DO L 209 de 8.8.1990, p. 15); y las directrices relativas a las restricciones verticales, punto 26 (DO C 291 de 13.10.2000, p. 1).]

Competidor real

Empresa que actúa en el mismo mercado de referencia que la empresa objeto de la investigación o que está en condiciones de reorientar su producción hacia los productos de referencia y de comercializarlos a corto plazo, sin incurrir en costes o riesgos adicionales significativos, en respuesta a variaciones pequeñas pero permanentes de los precios relativos (sustituibilidad inmediata de la oferta).

[Véase la comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (DO C 372 de 9.12.1997, p. 5).]

Compromisos (soluciones o medidas correctivas)

Propuesta de las partes de una (→) concentración para modificar en un plazo determinado el proyecto inicialmente notificado (por ejemplo, mediante la venta de actividades o activos). Estos compromisos deben despejar las objeciones en materia de competencia suscitadas por la Comisión y restablecer la competencia en los mercados de productos y geográficos de referencia. Pueden constituir la base para que la Comisión autorice la concentración notificada. La

Comisión puede acompañar su decisión de autorización de (→) condiciones y/u (→) obligaciones, a fin de garantizar el cumplimiento de los compromisos propuestos.

La Comisión aplica un enfoque similar a los procedimientos destinados a autorizar (→ *declaración negativa*) o eximir un acuerdo notificado (→ *exención individual*), así como a los procedimientos relativos al (→) abuso de posición dominante.

[Véanse el apartado 2 del artículo 6 y el apartado 2 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones y la comunicación de la Comisión sobre las soluciones aceptables (DO C 68 de 2.3.2001, p. 3).]

Comunicación «Carlsberg»

Comunicación publicada en el Diario Oficial por la que la Comisión informa a terceros de una notificación y los invita a presentar información u observaciones relativas al asunto notificado. La invitación contiene un breve resumen del asunto y se publica en el Diario Oficial con el consentimiento de las partes directamente implicadas en el asunto. La Comisión utilizó por primera vez esta posibilidad de obtener información relacionada con el asunto en 1992, en el asunto Carlsberg. Contrariamente a una (→) comunicación con arreglo al apartado 3 del artículo 19, una comunicación «Carlsberg» es neutra y no proporciona ninguna indicación sobre la postura preliminar de la Comisión.

Por lo que se refiere a las concentraciones, la Comisión está obligada a publicar el hecho de la notificación, indicando al mismo tiempo los nombres de los interesados, la naturaleza de la concentración y los sectores económicos afectados.

[Véanse la comunicación sobre la notificación previa de una empresa en participación: asunto 34.281 Carlsberg-Tetley (DO C 97 de 16.4.1992, p. 21) y el apartado 3 del artículo 4 del Reglamento de concentraciones.]

Comunicación con arreglo al apartado 3 del artículo 19

Comunicación publicada en el Diario Oficial por la que la Comisión informa a las empresas, asociaciones de empresas y al público en general de su intención de autorizar o de eximir un acuerdo notificado de conformidad con el artículo 81 del Tratado CE. La comunicación debe contener un resumen de la solicitud o de la notificación de que se trate e invitar a los terceros interesados a que presenten sus observaciones en un plazo no inferior a un mes. La publicación debe tener en cuenta el interés legítimo de las empresas de que no se divulguen sus secretos comerciales.

(Véase el apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17.)

Comunicación de la Comisión

Texto interpretativo adoptado por la Comisión para facilitar la aplicación de las normas de competencia y garantizar la transparencia y la seguridad jurídica en lo relativo a su práctica administrativa. En ocasiones, estos textos también se llaman «Directrices» y se publican en el *Diario Oficial de la Unión Europea*. Figuran, asimismo, en la dirección de Internet de la DG Competencia.

(Véase http://europa.eu.int/comm/competition/index_es.html)

Comunicación de *minimis*

Comunicación de la Comisión que establece las condiciones en las que puede considerarse que la repercusión de un acuerdo o de una práctica sobre la competencia en el mercado común es insignificante, concretamente cuando la cuota de mercado conjunta de las empresas no supera determinados umbrales. Se estima, además, que los acuerdos entre pequeñas y medianas empresas raramente pueden afectar de forma significativa al comercio entre los Estados miembros o a la competencia en el mercado común; en cualquier caso, por regla general no presentan un interés comunitario suficiente como para justificar una intervención. En resumidas cuentas, se considera que los acuerdos o prácticas cubiertos por la comunicación *de minimis* tienen una importancia comunitaria menor y no son examinados por la Comisión conforme al Derecho de competencia comunitario. No obstante, algunos de estos acuerdos o prácticas pueden ser examinados por las autoridades nacionales de competencia.

[Véase la comunicación de la Comisión relativa a los acuerdos de menor importancia que no restringen la competencia de forma sensible en el sentido del apartado 1 del artículo 81 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (*de minimis*) (DO C 368 de 22.12.2001).]

Concentración

Se produce una concentración cuando dos o más empresas anteriormente independientes se fusionan (concentración), cuando una empresa adquiere el control de otra (adquisición de control) o cuando se crea una empresa en participación que ejerce de forma permanente todas las funciones de una entidad económica autónoma (empresa en participación con plenas funciones).

[Véanse los apartados 1 y 2 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones y la comunicación de la Comisión sobre el concepto de concentración (DO C 66 de 2.3.1998, p. 2).]

→ *Procedimiento de control de las concentraciones*

Concentración de salvamento

El concepto de concentración de salvamento, también llamado «excepción de empresa en dificultades», permite a la Comisión autorizar una concentración aunque dé lugar a la creación o el fortalecimiento de una posición dominante, a condición de que no exista ningún nexo causal entre la concentración y la posición dominante, es decir, que la concentración no lleve a un deterioro de la estructura competitiva del mercado. La Comisión ha elaborado los siguientes criterios para la aplicación del concepto de concentración de salvamento: 1) la empresa objeto de la adquisición debe estar «en dificultades» (es decir, desaparecería del mercado de no existir la concentración); 2) no hay ningún comprador alternativo que pueda ofrecer una solución menos perjudicial para la competencia; 3) la cuota de mercado de la empresa adquirida sería absorbida, en cualquier caso, por la empresa adquirente, o sus activos saldrían inevitablemente del mercado si no fueran absorbidos por otra empresa. Hasta el momento, el concepto de concentración de salvamento sólo se ha aplicado en raras ocasiones.

[Véanse la Decisión de la Comisión de 14 de diciembre de 1993 en el asunto IV/M.308 – *Kali+Salz* (DO L 186 de 21.7.1994, p. 38) y la Decisión de la Comisión de 11 de julio de 2001 en el asunto COMP/M.2314 – *BASF/Eurodiol/Pantochim*.]

Condiciones

Requisitos impuestos por la Comisión que deben ser plenamente cumplidos por las partes afectadas a fin de que la Comisión pueda declarar la compatibilidad con el mercado común de una concentración que de otro modo sería incompatible, o para que pueda eximir un acuerdo que de otro modo sería ilegal.

[Véanse el artículo 8 del Reglamento nº 17, el apartado 2 del artículo 6 y el apartado 2 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones y el apartado 12 de la Comunicación de la Comisión sobre las soluciones aceptables (DO C 68 de 2.3.2001, p. 3).]

→ *Obligaciones*

Conocimientos técnicos

Conocimientos específicos en poder de un particular o de una empresa sobre un producto o un proceso de producción, a menudo obtenidos mediante amplias y costosas actividades de investigación y desarrollo (I+D). Con arreglo a las normas de competencia comunitarias, los conocimientos técnicos se consideran por lo general un conjunto de información práctica no patentada derivada de pruebas y experiencias, que es secreta, sustancial y determinada. Por «secreta»

se entiende que los conocimientos técnicos no son de dominio público o fácilmente accesibles. Por «sustancial» se entiende que los conocimientos técnicos incluyen información que es indispensable para la fabricación del producto o la aplicación de los procedimientos contractuales. Por «determinada» se entiende que los conocimientos técnicos deben estar descritos de manera suficientemente exhaustiva, para permitir verificar si se ajustan a los criterios de secreto y sustancialidad.

Consejero auditor

Alto funcionario independiente responsable de organizar las audiencias y de velar por su buen desarrollo. El consejero auditor contribuye a la objetividad de la propia audiencia, a la observancia del proceso, al respeto de los derechos de defensa de las partes y a la objetividad de toda decisión adoptada ulteriormente. También corresponde al consejero auditor resolver los conflictos entre los servicios de la Comisión y las partes afectadas relativos a la confidencialidad de los documentos y al acceso al expediente reclamado por una o varias partes para preparar su defensa. El consejero auditor informa al comisario responsable en materia de competencia; su informe final en un asunto de competencia se adjunta a la decisión y se publica en el Diario Oficial. El mandato del consejero auditor se establece en una decisión de la Comisión.

[Véase la Decisión de la Comisión de 23 de mayo de 2001 relativa al mandato de los consejeros auditores en determinados procedimientos de competencia (DO L 162 de 19.6.2001, p. 21); por lo que se refiere al respeto de los derechos fundamentales —especialmente el derecho a ser oído y el derecho de acceso al expediente— en el contexto de las medidas de ejecución de la Comisión en asuntos de competencia, véanse también los artículos 41 y 48 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea (DO C 364 de 18.12.2000, p. 1).]

Consortio

Grupo de empresas independientes que trabajan juntas en la ejecución de un proyecto específico. Los consorcios abundan, por ejemplo, en el sector de la construcción, en el que los grandes proyectos (edificios, autopistas, etc.) requieren una estrecha colaboración entre empresas de ingeniería, de planificación y de construcción. La Comisión ha adoptado un reglamento específico de exención por categorías para los consorcios entre compañías de transporte marítimo para la explotación conjunta de servicios de transporte de línea regular. Estos consorcios pueden restringir la competencia en el mercado común y afectar al comercio entre Estados miembros y, de no ser por la exención, estarían prohibidos conforme al apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE.

[Véase el Reglamento (CE) nº 823/2000 de la Comisión, de 19 de abril de 2000, sobre la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos, decisiones y prácticas concertadas entre compañías de transporte marítimo de línea regular (consorcios) (DO L 100 de 20.4.2000, p. 24).]

Contrato de compra obligatoria

Contrato entre un comprador y un vendedor por el que el primero acuerda comprar al último una cantidad fija de un producto a un precio determinado durante un período dado. Con independencia de la cantidad que finalmente se necesite y se transfiera, el comprador está vinculado por sus compromisos y debe pagar el volumen total de las ventas en las condiciones contractuales acordadas.

Control conjunto

Hay control conjunto cuando al menos dos empresas o personas tienen la posibilidad de ejercer una influencia decisiva sobre otra empresa. Por influencia decisiva en este sentido se entiende habitualmente el poder de bloquear decisiones que determinen el comportamiento comercial estratégico de una empresa. El control conjunto puede adquirirse de hecho o de derecho.

[Véanse la comunicación de la Comisión relativa al concepto de empresa en participación con plenas funciones (DO C 66 de 2.3.1998, p. 1) y la comunicación de la Comisión sobre el concepto de concentración (DO C 66 de 2.3.1998, p. 5).]

Cooperación internacional

Cooperación en el ámbito de la política de competencia y de la aplicación de la legislación entre autoridades de defensa de la competencia de dos (bilateral) o más países (trilateral, multilateral), que se realiza generalmente de manera informal, pero a veces también basándose en acuerdos de cooperación formales. Su objetivo es intercambiar información en asuntos concretos en materia antimonopolística o de concentraciones que revista un interés mutuo para los organismos, coordinar los enfoques respectivos en una serie de aspectos clave, tales como la definición del mercado, las medidas correctivas, etc., y proporcionar ayuda mutua en las actividades de ejecución.

Más allá de esta cooperación cotidiana en asuntos concretos, las autoridades de defensa de la competencia cooperan en foros multilaterales e internacionales —como el Comité de Competencia de la OCDE, el grupo intergubernamental de expertos en competencia de la CNUCD y el grupo de trabajo de la OMC sobre comercio y competencia— a fin de intercambiar puntos de vista sobre diversas cuestiones, promover el consenso sobre las mejores prácticas y acordar recomendaciones dirigidas a sus Gobiernos y al sector privado.

Cortesía

Principio que se aplica en el ámbito de la cooperación internacional en materia de competencia. En virtud de la cortesía negativa, los países que forman parte de un acuerdo de cooperación garantizan que tendrán en cuenta los intereses esenciales de las demás partes del acuerdo al aplicar su propio Derecho de competencia. En virtud de la cortesía positiva, un país puede solicitar a las demás partes del acuerdo que tomen las medidas apropiadas, con arreglo a su Derecho de competencia, contra las prácticas anticompetitivas que tengan lugar en su territorio y afecten a intereses esenciales del país solicitante.

Costes de puesta en marcha; costes de lanzamiento

Costes a los que tiene que hacer frente una empresa que se propone iniciar una actividad económica en un segmento de mercado determinado. Estos costes incluyen, por ejemplo, los gastos de las actividades de investigación y desarrollo (I+D), los costes de adquisición de instalaciones de producción y distribución, así como los costes de comercialización del producto (como la publicidad).

Costes fijos

Costes que no varían con el volumen de bienes o servicios producidos, como los intereses sobre la deuda acumulada, los impuestos sobre la propiedad o el alquiler.

Costes irrecuperables

Los costes irrecuperables son (→) costes fijos ya incurridos y que no pueden recuperarse. Surgen porque algunas actividades requieren activos especializados que no pueden destinarse fácilmente a otros usos. Los mercados de segunda mano de tales activos son, por tanto, limitados. Pueden citarse como ejemplos de costes irrecuperables las inversiones en equipos con los que sólo se puede producir un producto determinado, el desarrollo de productos para clientes específicos, los gastos de publicidad y los gastos de I+D.

Costes marginales

Costes soportados por una empresa por producir una unidad adicional. Los costes marginales dependen únicamente de los costes variables, puesto que los costes fijos no varían con la producción.

Costes variables

Costes que varían con el volumen de producción. Valgan como ejemplos los costes del material y de la energía utilizados en el proceso de producción.

Cuota de mercado

Medida del tamaño relativo de una empresa en un sector o mercado determinado en relación con la producción, las ventas o la capacidad totales de ese sector o mercado. Entre los objetivos comerciales de las empresas más frecuentemente aducidos figura, junto a los beneficios, el aumento de la cuota de mercado, y ello porque en las economías de mercado suele haber una correlación positiva entre la cuota de mercado, las economías de escala y los beneficios. En los análisis de la competencia, las cuotas de mercado son un indicador importante de la existencia de poder de mercado. A este respecto debe considerarse no sólo el nivel absoluto de la cuota de mercado, sino también su nivel relativo en comparación con los competidores. Ahora bien, ni siquiera las empresas con grandes cuotas de mercado poseen necesariamente un poder de mercado, por ejemplo cuando las barreras para entrar en el mercado en cuestión (*→barreras a la entrada*) son reducidas y la amenaza de la entrada impide ejercer tal poder de mercado.



Declaración negativa

Cuando la Comisión concluye, sobre la base de los hechos que se le presentan, que no hay razones con arreglo al apartado 1 del artículo 81 o al artículo 82 del Tratado CE para tomar medidas en lo relativo a un acuerdo o una práctica, expide una declaración negativa bien en forma de decisión formal, bien de manera informal mediante una (*→*)

carta de compatibilidad. En los casos conforme al artículo 81, las empresas suelen acompañar su solicitud de declaración negativa de una notificación con vistas a obtener una exención.

Delegación de poderes

La Comisión, como órgano colegiado, delega ciertos poderes de toma de decisiones en sus comisarios (procedimiento de habilitación) o en los directores generales (procedimiento de delegación). La delegación de poderes permite al comisario o director general competente adoptar las decisiones pertinentes en materia de gestión, administración, procedimiento y trámites rutinarios. Este mecanismo garantiza que las reuniones de la Comisión no estén sobrecargadas y que el proceso de toma de decisiones no quede paralizado.

[Véanse los artículos 13 y 14 del Reglamento interno de la Comisión de 29 de noviembre de 2000 (DO L 308 de 8.12.2000, p. 26).]

Denuncia

Solicitud de una persona física o jurídica que reivindica un interés legítimo para que la Comisión investigue una supuesta infracción del Derecho comunitario de competencia y le ponga fin. Las denuncias formales obligan a la Comisión a actuar (a determinar la existencia de una infracción o a desestimar la denuncia) y otorgan al denunciante ciertos derechos procedimentales. Entre éstos figuran el derecho a ser oído y, en los procedimientos en virtud del (→) Reglamento nº 17, el acceso al expediente de la Comisión (aunque limitado en comparación con el derecho de las partes objeto de una investigación). Las denuncias informales (en las que el denunciante no acepta la divulgación de la información que ha facilitado) o las denuncias anónimas pueden llevar a que la Comisión incoe un asunto, pero no confieren derecho alguno al denunciante.

Derecho de propiedad intelectual e industrial

Término general referido a la atribución de derechos de propiedad, por ejemplo a través de patentes, derechos de autor o marcas registradas. Estos derechos de propiedad confieren al titular el derecho exclusivo a explotar la innovación. El titular dispone de esta manera de un poder exclusivo de utilización del producto, normalmente durante un período de tiempo determinado y en un área geográfica específica. Este poder permite al titular de un derecho de propiedad intelectual e industrial restringir la imitación y la duplicación del producto en cuestión. Los derechos de propiedad intelectual e industrial impiden que otras empresas practiquen el (→) parasitismo y constituyen un incentivo para realizar actividades de I+D.

Desagregación/Desglose

Separación de los distintos componentes de la producción, la distribución y los servicios para introducir mayores elementos de competencia en estos segmentos de un sector determinado. La «desagregación funcional» exige que los monopolios de servicios públicos proporcionen acceso a (parte de) su red de distribución o servicio, a cambio de una cuota de acceso. La «desagregación estructural» requiere una separación vertical completa y obliga a las empresas de servicios monopolísticas a enajenar su producción, su distribución o sus activos de servicio.

Directrices

→ *Comunicación de la Comisión*

Distribución exclusiva

Sistema de distribución por el que una empresa concede unos derechos exclusivos sobre sus productos o servicios a otra empresa. Las formas más comunes son la (→) imposición de marca única y/o el derecho territorial exclusivo, en virtud del cual se faculta a un solo distribuidor para comercializar el producto de un proveedor en un territorio determinado. El propósito del proveedor al conceder la exclusividad suele ser el de proporcionar al distribuidor incentivos para promover su producto y prestar un mejor servicio a los clientes. En la mayoría de los casos, el poder de mercado del distribuidor se ve limitado por la (→) competencia intermarcas.

Distribución selectiva

Sistema de distribución por el que un proveedor celebra acuerdos (verticales) con un número limitado de distribuidores seleccionados en la misma área geográfica. Los acuerdos de distribución selectiva restringen, por una parte, el número de distribuidores autorizados y, por otra, prohíben las ventas a distribuidores no autorizados, de modo que los únicos compradores posibles que les quedan a los distribuidores autorizados son otros distribuidores designados por el fabricante y los clientes finales. La distribución selectiva se utiliza casi siempre para distribuir productos finales de marca.

Los posibles riesgos para la competencia son la reducción de la competencia intramarca, la mayor facilidad para la (→) colusión entre proveedores o compradores y la exclusión de determinados tipos de distribuidores, especialmente en el caso de que se produzcan efectos acumulativos de redes paralelas de distribución selectiva en un

mercado. La distribución selectiva puramente cualitativa se considera, por lo general, excluida de la prohibición del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE, siempre que se cumplan tres condiciones: en primer lugar, la naturaleza del producto en cuestión debe requerir un sistema de distribución selectivo; en segundo lugar, los revendedores deben ser elegidos sobre la base de criterios objetivos de naturaleza cualitativa; y en tercer lugar, los criterios fijados no deben ir más allá de lo necesario.

→ *Acuerdo vertical*

Duopolio

Caso particular de oligopolio: se trata de un sector de actividad con sólo dos vendedores. En los asuntos de competencia, este término también suele utilizarse en situaciones en que dos vendedores importantes dominan la estructura competitiva y los vendedores más pequeños se adaptan a su comportamiento. En estas situaciones, se llama «duopolistas» a los vendedores principales.



Economías de alcance

Se realizan economías de alcance cuando las empresas logran ahorrar costes aumentando la variedad de bienes y servicios que producen (producción conjunta). Estos efectos se producen cuando es posible compartir componentes y utilizar las mismas instalaciones y el mismo personal para producir varios productos. Por ejemplo, un banco puede vender productos de seguro al por menor en sus sucursales locales a fin de repartir los costes fijos (tales como el alquiler de la oficina) entre un mayor número de productos.

Economías de escala

Se realizan economías de escala cuando las empresas logran un ahorro de costes unitarios al aumentar la cantidad de bienes o servicios producidos (es decir, cuando los costes medios disminuyen a medida que aumenta la producción). Estos efectos se producen cuando los costes fijos se pueden repartir entre una mayor producción. Como ejemplos de economías de escala pueden citarse un camión más grande que transporta más mercancía mientras se sigue necesitando un solo conductor, o una fábrica grande que no requiere mayores existencias de piezas de recambio que una fábrica más pequeña.

EEE

Sigla del Espacio Económico Europeo. El Acuerdo EEE, del que son parte todos los Estados miembros de la UE y algunos miembros de la AELC (Islandia, Liechtenstein y Noruega), entró en vigor el 1 de enero de 1994. El objetivo del acuerdo es establecer un Espacio Económico Europeo dinámico y homogéneo, basado esencialmente en unas normas comunes y unas condiciones de competencia idénticas. Formalmente, coexisten en el EEE dos ordenamientos jurídicos distintos: el Acuerdo EEE se aplica cuando se ve afectado el comercio entre miembros de la AELC y la Comunidad o entre Estados de la AELC; el Derecho comunitario se aplica cuando se ve afectado el comercio entre Estados miembros de la UE. El Acuerdo EEE lo aplican tanto la Comisión Europea como el (→) Órgano de Vigilancia de la AELC. En el acuerdo se establece la división de competencias y el marco de cooperación entre la Comisión y el Órgano de Vigilancia.

[Véase la Decisión del Consejo y de la Comisión de 13 de diciembre de 1993 relativa a la celebración del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo entre las Comunidades Europeas y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Austria, la República de Finlandia, la República de Islandia, el Principado de Liechtenstein, el Reino de Noruega, el Reino de Suecia y la Confederación Suiza, por otra parte (94/1/CECA, CE) (DO L 1 de 3.1.1994), modificada tras la no ratificación del Acuerdo EEE por Suiza.]

Efecto de red

Los efectos de red surgen cuando el valor de un producto aumenta para un usuario a medida que aumenta el número de usuarios de ese mismo producto o de otros productos compatibles. Los economistas califican este fenómeno de externalidad de la red, porque cuando se adhieren nuevos consumidores a la red de consumidores actuales, generan un impacto «externo» beneficioso para los consumidores que ya son parte de la red.

Efecto sobre el comercio entre Estados miembros

Condición necesaria para la aplicación de las normas de defensa de la competencia de la UE. Los artículos 81 y 82 del Tratado CE sólo son aplicables si el acuerdo o el abuso de posición dominante pueden tener una influencia directa o indirecta, real o potencial, sobre el flujo o la estructura del comercio entre al menos dos Estados miembros de la UE. Un efecto sobre el comercio se produce en especial cuando los mercados nacionales están compartimentados o cuando se ve afectada la estructura de la competencia en el mercado común. Los acuerdos o conductas anticompetitivos que no afectan a los intercambios comerciales no entran en el ámbito de aplicación de la normativa comunitaria de competencia y sólo pueden ser examinados en virtud de las legislaciones nacionales.

En cambio, el Reglamento de concentraciones se aplica cuando una concentración es de dimensión comunitaria en función de unos determinados (→) umbrales de volumen de negocios.

Efectos colaterales; efectos inducidos

Efectos secundarios de un acuerdo o de una concentración entre dos o más empresas que afectan a la competencia entre ellas en un mercado de referencia distinto al cubierto por el acuerdo o la concentración en cuestión. Los efectos colaterales se mencionan en el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de concentraciones, que se refiere a la creación de una empresa en participación que tenga por objeto o efecto la coordinación del comportamiento competitivo de empresas que continúen siendo independientes. En tal caso, la Comisión evalúa esta coordinación teniendo también en cuenta si dos o más empresas matrices mantienen, en buena medida, actividades en un mercado (→) descendente o (→) ascendente respecto del de la empresa en participación o en un mercado adyacente estrechamente relacionado con éste.

Empresa

A efectos del Derecho comunitario de competencia, se considera como una empresa a toda entidad dedicada a una actividad económica, es decir, a una actividad consistente en ofrecer bienes o servicios en un mercado determinado, independientemente de su estatuto jurídico y del modo en que se financie. Para cumplir estas condiciones no es necesario que haya una voluntad de obtener beneficios, ni quedan excluidos por definición los organismos públicos.

Las normas que regulan las concentraciones hablan de empresas «afectadas», es decir, los participantes directos en una concentración o en la adquisición de un control.

[Para mayor información, véase la comunicación de la Comisión sobre el concepto de empresas afectadas (DO C 66 de 2.3.1998).]

Empresa en participación

Asociación de empresas o particulares creada para realizar un proyecto empresarial concreto. Con arreglo a las normas de competencia comunitarias, son empresas en participación las empresas controladas conjuntamente por al menos otras dos empresas. En la práctica, la noción de empresa en participación abarca una amplia gama de operaciones, desde operaciones del tipo de una fusión hasta la cooperación para actividades concretas como la investigación y el desarrollo, la producción o la distribución. Las empresas en participación con plenas funciones, que actúan en el mercado con independencia de sus matrices, se consideran concentraciones a efectos del Reglamento de concentraciones.

(Véase el apartado 2 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.)

→ *Control conjunto*

Empresa pública

Empresa sobre la cual los poderes públicos ejercen directa o indirectamente una influencia dominante en virtud de su propiedad, participación financiera o de las normas que la rigen. Se presume que hay una influencia dominante de los poderes públicos en particular cuando éstos: a) poseen la mayoría del capital suscrito de la empresa, b) controlan la mayoría de los votos correspondientes a las acciones emitidas por la empresa o c) están en condiciones de designar a más de la mitad de los miembros del órgano de administración, de dirección o de vigilancia de la empresa.

Excepción de empresa en dificultades

→ *Concentración de salvamento*

Exención individual

Decisión de la Comisión en virtud del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE por la que los acuerdos notificados quedan exentos de la prohibición del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE, sobre la base de una evaluación individual (←→*exención por categorías, reglamento de ~*). En términos generales, los acuerdos restrictivos

pueden optar a la exención si su contribución al bienestar general (mejora del producto, progreso técnico o económico o ventajas para el consumidor) supera sus efectos restrictivos sobre la competencia.

Exención por categorías (reglamento de ~)

Reglamento adoptado por la Comisión o por el Consejo, de conformidad con el apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE, que establece las condiciones en las que determinados tipos de acuerdos quedan exentos de la prohibición de acuerdos restrictivos prevista en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE. Cuando un acuerdo cumple las condiciones establecidas en un reglamento de exención por categorías no es necesaria su notificación por separado, sino que el acuerdo es automáticamente válido y directamente aplicable. Existen reglamentos de exención por categorías, por ejemplo para los acuerdos verticales, los acuerdos de I+D, los acuerdos de especialización, los acuerdos de transferencia de tecnología y los acuerdos de distribución de vehículos de motor.

Exclusión del mercado; cierre del mercado

Comportamiento estratégico de una empresa o grupo de empresas tendente a restringir las posibilidades de acceso de los competidores potenciales al mercado, ya sea (→) ascendente o (→) descendente. El cierre del mercado puede adoptar distintas formas, desde la negativa absoluta a negociar hasta formas más sutiles de discriminación, tales como la degradación de la calidad del acceso. Por ejemplo, una empresa puede apropiarse de importantes fuentes de suministro de materias primas y/o de cauces de distribución mediante contratos de exclusividad, causando así la exclusión de los competidores.

→ *Bareras a la entrada*

Extraterritorialidad

Término utilizado normalmente para describir el ejercicio por parte de un Estado soberano de su jurisdicción sobre extranjeros en lo relativo a actos realizados fuera de las fronteras de ese Estado. Podría decirse que, en un sentido muy amplio, la UE aplica sus normas de competencia de manera extraterritorial cuando hace uso de la (→) teoría de los efectos.



Formulario A/B

Formulario que las empresas están obligadas a utilizar si solicitan a la Comisión una (→) declaración negativa o si le notifican un acuerdo restrictivo para obtener una exención (→*exención individual*). El formulario A/B también puede utilizarse cuando las empresas deseen obtener una declaración negativa en lo relativo a la prohibición de abuso de posición dominante conforme al artículo 82 del Tratado CE. El formulario A/B figura adjunto al Reglamento (CE) nº 3385/94 de la Comisión, relativo a la forma, el contenido y demás modalidades de las solicitudes y notificaciones realizadas en aplicación del Reglamento nº 17 del Consejo (DO L 377 de 31.12.1994). En él se explica detalladamente cómo deben presentarse las solicitudes y las notificaciones de acuerdos y qué información y documentación justificativa ha de proporcionarse a la Comisión.

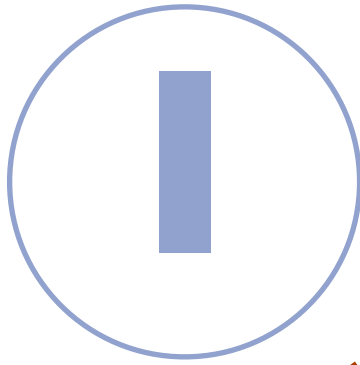
Formulario CO

Formulario que deben utilizar las empresas si una concentración prevista tiene dimensión comunitaria en el sentido del Reglamento de concentraciones y, por tanto, debe ser notificada a la Comisión. El formulario CO figura adjunto al Reglamento (CE) nº 447/98 de la Comisión (DO L 61 de 2.3.1998) por el que se aplica el Reglamento de concentraciones. En él se explica detalladamente cómo deben presentarse las notificaciones de las concentraciones y qué información y documentación justificativa ha de proporcionarse a la Comisión.

Franquicia

Tipo especial de acuerdo en virtud del cual una empresa (el franquiciador) concede a otra (el franquiciado), a cambio de una compensación financiera directa o indirecta, el derecho a explotar un conjunto de derechos de propiedad industrial o intelectual (la franquicia) para

producir y/o comercializar determinados tipos de mercancías o servicios. Este conjunto de derechos suele referirse a marcas o nombres registrados, logotipos, modelos de utilidad, diseños, derechos de autor, conocimientos técnicos o patentes. Un acuerdo de franquicia generalmente contiene obligaciones relativas a: 1) la utilización de un logotipo común y la presentación uniforme de los locales y/o medios de transporte objeto del contrato, 2) la transmisión de conocimientos técnicos del franquiciador al franquiciado y 3) la prestación continuada del franquiciador al franquiciado de asistencia comercial y técnica a lo largo de la vida del acuerdo.



Imposición de marca única

Este término cubre tanto las obligaciones inhibitorias de la competencia como la imposición de restricciones cuantitativas. Una obligación inhibitoria de la competencia es un mecanismo de obligaciones o incentivos de un acuerdo de suministro o distribución que hace que el comprador no fabrique, compre, venda o revenda productos que compitan con los productos objeto del contrato, o que compre al proveedor al menos el 80 % de sus necesidades de ese tipo de productos. Las restricciones cuantitativas impuestas al comprador son una forma atenuada de obligación inhibitoria de la competencia, en la que los incentivos o las obligaciones acordados entre el proveedor y el comprador hacen que este último concentre gran parte de sus compras —sin superar el 80 %— en la marca o las marcas de un proveedor. La marca única puede adoptar la forma de una obligación directa de no comprar marcas de la competencia (a menudo llamadas «compras vinculadas»), pero también puede, por ejemplo, adoptar la forma de requisitos mínimos de compra o de regímenes de descuentos por cantidad o fidelidad. Los posibles riesgos para la competencia son el (→) cierre/exclusión del mercado a proveedores competidores,

la mayor facilidad para la (→) colusión entre proveedores en caso de uso acumulativo y, cuando el comprador es un minorista, la pérdida de (→) competencia intermarcas en su establecimiento.

Imposición del precio de reventa

Acuerdos o prácticas concertadas entre un proveedor y un distribuidor destinados a establecer directa o indirectamente un precio o un nivel de precios fijo o mínimo que deberá ser observado por el distribuidor al revender un producto o un servicio a sus clientes. Una cláusula que prevea la imposición del precio de reventa constituye una (→) restricción especialmente grave. En el caso de las cláusulas contractuales o de las prácticas concertadas que establecen directamente el precio de reventa, la restricción es flagrante. Sin embargo, la imposición del precio de reventa también puede lograrse por medios indirectos: por ejemplo, fijando el margen del distribuidor o el nivel máximo de descuento que puede conceder a partir de un nivel de precios fijado; sometiendo los descuentos del proveedor o el reembolso de costes promocionales a la observancia de un nivel de precios determinado; vinculando el precio de reventa establecido a los precios de reventa de los competidores; o mediante amenazas, advertencias o incluso sanciones contra un distribuidor que no respete un determinado nivel de precios (tales como multas, retraso o suspensión de las entregas o resolución del contrato).

Índice Herfindahl-Hirschmann (IHH)

Índice específico de la concentración del mercado, es decir, de la medida en que un pequeño número de empresas representa una parte importante de la producción. El IHH se utiliza como un indicador posible del poder de mercado o de la competencia entre empresas. Mide la concentración del mercado sumando los cuadrados de las cuotas de mercado de todas las empresas del sector. Por ejemplo, en el supuesto de que cinco empresas de un mercado tengan sendas cuotas del 20 %, el IHH es $400 + 400 + 400 + 400 + 400 = 2000$. Cuanto más alto sea el IHH de un mercado determinado, mayor será la concentración de la producción en un pequeño número de empresas. En términos generales, la concentración del mercado puede considerarse baja si el IHH es inferior a 1 000; moderada si se sitúa entre 1 000 y 1 800; y alta si es superior a 1 800.

Infraestructura esencial

Instalación o infraestructura necesaria para llegar a los clientes y/o permitir a los competidores ejercer su actividad empresarial. Una

instalación es esencial si su duplicación es imposible o sumamente difícil debido a obstáculos físicos, geográficos, legales o económicos. Valga como ejemplo una red eléctrica nacional utilizada por varios productores de electricidad para llegar a los consumidores finales: puesto que no sería viable que estos productores construyesen su propia red de distribución, dependen del acceso a la infraestructura existente. La denegación de acceso a una instalación esencial puede considerarse un (→) abuso de posición dominante por parte de la entidad que la controla, en especial si ello impide la competencia en el (→) mercado descendente.



Mayorista

Intermediario de la cadena de distribución que compra el producto en grandes cantidades al fabricante y lo vende en cantidades más pequeñas a los distribuidores o minoristas.

Medida estatal

Ley, decreto ministerial, decisión u otro acto administrativo adoptado por un Estado miembro. La falta de actuación de un Estado miembro también puede constituir una medida. La Comisión puede incoar un (→) procedimiento de infracción si una medida estatal adoptada en favor de una (→) empresa pública o de una empresa a la que el Estado miembro conceda derechos especiales o exclusivos contra- viene el Derecho comunitario de competencia.

Medidas provisionales

1. Medidas impuestas por la Comisión a las empresas en un asunto de competencia en el que aún no se ha adoptado una decisión final sobre el fondo, a fin de evitar que el comportamiento anti-

competitivo redunde en un perjuicio irreversible antes de ser sancionado. Las medidas provisionales pueden adoptarse a iniciativa de la Comisión, si bien a menudo se solicitan en el momento de presentarse una denuncia formal. Sólo pueden concederse si se cumplen las dos condiciones siguientes:

- el comportamiento de una empresa constituye, a primera vista, una infracción de las normas de competencia, y
- la situación reviste carácter urgente, es decir, hay un riesgo de daño grave e irreparable para el denunciante.

Por ejemplo, una empresa cuya existencia se vea amenazada por una conducta potencialmente anticompetitiva de otra empresa puede solicitar a la Comisión que investigue el asunto conforme al Derecho de competencia y pedirle, además, que prohíba la conducta en cuestión hasta que la investigación concluya con una decisión formal.

(Véase la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en el asunto 792/97, *Camera Care/Comisión*, Rec. 1980, p. 119, apartados 12 a 21.)

La Comisión también puede adoptar medidas provisionales en asuntos relativos a concentraciones a fin de impedir que éstas se realicen antes de que cuenten con su autorización. El Reglamento de concentraciones prohíbe la realización de las concentraciones con anterioridad a su autorización por la Comisión a fin de evitar cambios irreversibles en la estructura del mercado en un momento en que aún no se tenga la certeza de que una concentración reúne las condiciones para su autorización.

(Véanse el artículo 7 y el apartado 4 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones.)

2. El Presidente del Tribunal de Primera Instancia también puede dictar medidas provisionales con objeto de impedir que una empresa sufra un perjuicio grave e irreparable debido a la aplicación de una decisión de la Comisión cuya legalidad haya sido impugnada por esa misma empresa en una acción principal.

(Véanse los artículos 104 a 110 del Reglamento de procedimiento del Tribunal de Primera Instancia.)

Mercado ascendente

Mercado que se encuentra en la fase anterior de la cadena de producción o distribución; por ejemplo, la producción, distribución y comercialización de vehículos de motor es un mercado ascendente respecto de la venta de vehículos de motor a los consumidores finales.

Mercado de referencia

La definición de un mercado de referencia es una herramienta para identificar y definir los límites de la competencia entre empresas. Establece el marco en el que la Comisión aplica los principios de la política de competencia. El principal objetivo de la definición del mercado es determinar de manera sistemática las presiones competitivas a que están sometidas las empresas. La definición del mercado permite, entre otras cosas, calcular las (→) cuotas de mercado respectivas de las empresas activas en el mercado de referencia, lo que proporciona información importante por lo que se refiere al (→) poder de mercado a efectos de evaluar una (→) posición dominante. El mercado de referencia se define en función tanto del producto como de factores geográficos. En términos generales, un mercado de productos de referencia abarca todos los productos y/o servicios que se consideran intercambiables o sustituibles (→ *sustituibilidad*) en función de sus características, precio y uso previsto. También deben tenerse en cuenta los productos y/o servicios que podrían ser comercializados fácilmente por otros productores sin incurrir en importantes costes de reorientación de su producción, o por competidores potenciales con un coste razonable y en un período limitado. El mercado geográfico de referencia abarca el territorio en el que las empresas afectadas desarrollan sus actividades de suministro de productos y prestación de servicios, en el que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que puede distinguirse de otros territorios vecinos debido a que difieren notablemente las condiciones de la competencia entre uno y otro.

[Véase la comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (DO C 372 de 9.12.1997, p. 5).]

Mercado descendente

Mercado que se encuentra en la fase siguiente de la cadena de producción o de distribución; por ejemplo, la distribución y venta de vehículos de motor es un mercado descendente respecto del de la fabricación de los vehículos.

Minorista; distribuidor

Empresa situada al final de la cadena de distribución, que normalmente compra un producto a un mayorista para venderlo al consumidor final.

Monopolio

Situación del mercado con un solo proveedor (monopolista) que, debido a la falta de competencia, posee un poder de mercado extremadamente alto. Equivale a la existencia de una posición dominante. En un monopolio, la producción normalmente es más baja y los precios más altos que en condiciones de competencia. Por lo general, un monopolista obtiene unos beneficios mayores de lo normal (es decir, beneficios que exceden de la remuneración normal del capital). Una situación análoga en el lado de la demanda del mercado, con un solo comprador, se denomina «monopsonio».

Multa

Sanción pecuniaria impuesta mediante decisión de la Comisión a una empresa por infringir las normas comunitarias de competencia.

(Véanse, en particular, el artículo 15 del Reglamento nº 17 y el artículo 14 del Reglamento de concentraciones.)

Multa coercitiva

La Comisión puede, mediante decisión, imponer multas coercitivas a las empresas y asociaciones de empresas para obligarlas a poner término a una infracción a las normas de competencia de conformidad con una decisión anterior. En tal caso, se fija un importe diario pagadero por cada día que la infracción continúe después de la fecha establecida en dicha decisión.

La Comisión dispone del mismo poder cuando una empresa se niegue a suministrarle información exacta y completa solicitada mediante decisión o a someterse a una verificación ordenada mediante decisión.

(Véanse el artículo 16 del Reglamento nº 17 y el artículo 15 del Reglamento de concentraciones.)



Notificación

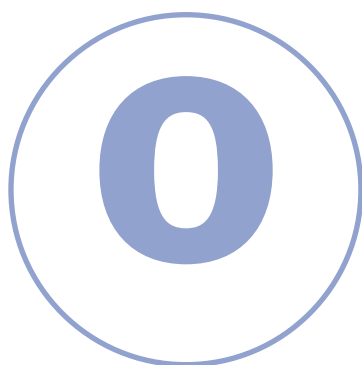
Información formal que las empresas presentan en determinadas situaciones a la Comisión en virtud de la normativa de defensa de la competencia y de concentraciones de la UE, referente a acuerdos que tengan previsto concluir o que hayan concluido.

La notificación de los acuerdos restrictivos no es obligatoria, pero las empresas que los pongan en práctica se arriesgan a que los tribunales civiles los consideren contrarios al apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y los declaren nulos (\rightarrow nulidad) en aplicación del apartado 2 del artículo 81. También existe el riesgo de que la Comisión o las autoridades nacionales de competencia adopten decisiones de prohibición (posiblemente con multas) sobre la base del artículo 81 del Tratado CE. Si las empresas desean acogerse a una exención (\rightarrow exención individual) u obtener una (\rightarrow) declaración negativa, deben notificar el acuerdo a la Comisión en virtud del (\rightarrow) Reglamento nº 17, utilizando para ello un (\rightarrow) formulario A/B. No obstante, la notificación para obtener la exención no es necesaria si el acuerdo en cuestión está cubierto por un (\rightarrow) reglamento de exención por categorías. La notificación de un acuerdo otorga a las empresas afectadas inmunidad frente a las multas, de conformidad con el artículo 15 del Reglamento nº 17.

El Reglamento de concentraciones obliga a las empresas a notificar a la Comisión toda concentración de dimensión comunitaria por medio de un (\rightarrow) formulario CO, normalmente en el plazo de una semana tras la celebración del acuerdo de concentración. Las empresas participantes no pueden realizar la concentración antes de su notificación ni antes de que la Comisión la haya declarado compatible con el mercado común.

Nulidad

Con arreglo al apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE quedan prohibidos los acuerdos entre empresas que restrinjan la competencia y puedan afectar al comercio entre los Estados miembros. Conforme al apartado 2 del artículo 81 del Tratado CE, dichos acuerdos son nulos de pleno derecho, salvo que queden exentos de la prohibición en las condiciones fijadas en el apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE.



Obligación inhibitoria de la competencia

→ *Imposición de marca única*

Obligaciones

Requisitos que la Comisión impone a las empresas para poder eximir un acuerdo notificado o declarar una concentración notificada compatible con el mercado común (→ *condiciones*). En caso de incumplimiento, la Comisión puede revocar su decisión.

[Véanse el artículo 8 del Reglamento nº 17; el apartado 2 del artículo 6 y el apartado 2 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones; y la comunicación de la Comisión sobre las soluciones aceptables (DO C 68 de 2.3.2001, p. 3).]

Oligopolio

Estructura de mercado con un número reducido de vendedores que tienen en cuenta su interdependencia a la hora de adoptar decisiones estratégicas, por ejemplo sobre el precio, la producción y la calidad. En un oligopolio, las empresas son conscientes de que su comportamiento en el mercado afectará sensiblemente a los demás vendedores y a su comportamiento en el mercado. Como consecuencia de ello, las empresas tendrán expresamente en cuenta las posibles reacciones de los demás participantes. En los asuntos de competencia,

este término a menudo se utiliza también para designar situaciones en las que unos pocos vendedores grandes dominan conjuntamente la estructura competitiva y un grupo reducido de vendedores más pequeños se adapta a su comportamiento. En estos casos, los vendedores grandes se denominan «oligopolistas». En determinadas circunstancias, esta situación puede considerarse una posición dominante colectiva (o conjunta u oligopolística).

→*Colusión*

Órgano de Vigilancia de la AELC

El Órgano de Vigilancia de la AELC se creó en virtud de un acuerdo entre los Estados de la AELC que contiene las disposiciones básicas sobre su organización y regula sus funciones y competencias. La función del Órgano de Vigilancia de la AELC es garantizar, junto con la Comisión Europea, el cumplimiento de las obligaciones establecidas en el (→) Acuerdo EEE. El Órgano tiene competencias de amplio alcance en los ámbitos de la competencia y de las ayudas estatales.

Parasitismo

El parasitismo se da cuando una empresa se beneficia de las acciones y esfuerzos de otra sin pagar o compartir los costes. Por ejemplo, un establecimiento minorista puede optar inicialmente por incurrir en costes de formación de su personal para demostrar a los clientes potenciales cómo funciona un determinado aparato de cocina, a fin de ampliar sus ventas. Sin embargo, los clientes pueden optar posteriormente por comprar el producto a otro minorista que puede venderlo a un precio más bajo porque su estrategia empresarial consiste en prescindir de la formación y demostración, evitando así los costes correspondientes. Este segundo minorista se considera

«parásito» de los esfuerzos y costes incurridos por el primer minorista, que perderá el incentivo para continuar haciendo demostraciones del producto.

Pliego de cargos

Comunicación escrita que la Comisión debe enviar a las personas o empresas antes de adoptar una decisión que afecte negativamente a sus derechos. Esta obligación de la Comisión se deriva del derecho de defensa del destinatario, que exige que la Comisión dé a las empresas y asociaciones de empresas interesadas la oportunidad de formular sus observaciones en relación con las objeciones que la Comisión desee plantear en una decisión. El pliego de cargos debe contener todas las objeciones sobre las cuales la Comisión se proponga basar su decisión final. El pliego de cargos es un paso importante previsto en todos los procedimientos de competencia en los que la Comisión está facultada para adoptar decisiones negativas.

(Véanse el apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17 y el apartado 3 del artículo 18 del Reglamento de concentraciones.)

Poder de mercado

Poder de una empresa en un mercado concreto. En términos económicos básicos, el poder de mercado es la capacidad de las empresas para fijar los precios por encima del coste marginal de un modo que resulte rentable. En el análisis de la competencia, el poder de mercado se determina con ayuda de un análisis estructural del mercado, en particular del cálculo de las (→) cuotas de mercado, lo que exige que se examine si hay otros productores de un producto igual o sustituible (→*sustituibilidad*). La evaluación del poder de mercado también debe incluir una evaluación de las barreras a la entrada o al crecimiento (→*barreras a la entrada*) y del grado de innovación. Además, pueden entrar en juego criterios cualitativos, tales como los recursos financieros, la integración vertical o la gama de productos de la empresa en cuestión.

Poder de negociación; poder de la demanda

Capacidad de uno o varios compradores, en razón de su importancia económica en el mercado en cuestión, para obtener de sus proveedores unas condiciones de compra favorables. El poder de negociación es un aspecto importante del análisis de la competencia, puesto que los compradores poderosos pueden disciplinar la política de fijación de precios de los vendedores poderosos, creando de esta manera un «equilibrio de poderes» en el mercado correspondiente.

Ahora bien, el poder de la demanda no tiene necesariamente un efecto positivo. Por ejemplo, cuando un comprador poderoso se encuentra frente a unos vendedores en situación de debilidad, las consecuencias pueden ser peores que si el comprador no fuera fuerte. Los efectos de la fortaleza de un comprador también dependen de que éste disponga, a su vez, de poder de negociación como vendedor en un mercado descendente.

Posición dominante

Una empresa ocupa una posición dominante si tiene capacidad para actuar con independencia de sus competidores, clientes, proveedores y, en definitiva, del consumidor final. Una empresa dominante que tenga tal poder de mercado podría fijar los precios por encima del nivel competitivo, vender productos de calidad inferior o reducir su grado de innovación por debajo del nivel que existiría en un mercado competitivo. En virtud del Derecho comunitario de competencia, no es ilegal ocupar una posición dominante, puesto que ésta puede obtenerse por medios competitivos legítimos, por ejemplo inventando y vendiendo un producto mejor. En cambio, las normas de competencia no permiten a las empresas (→) abusar de su posición dominante. El sistema europeo de control de las concentraciones (→ *procedimiento de control de las concentraciones*) difiere de este principio en el sentido de que prohíbe a las entidades fusionadas obtener o consolidar una posición dominante por medio de una concentración.

También pueden ocupar una posición dominante conjunta dos o más entidades económicas independientes unidas por vínculos económicos en un mercado específico. Esta situación recibe el nombre de «posición dominante colectiva» (o «conjunta» u «oligopolística»). Tal como ha establecido el Tribunal en la sentencia *Gencor*, no existe ninguna razón, jurídica ni económica, para excluir de la noción de vínculos económicos la relación de interdependencia que existe entre las partes de un oligopolio estrecho en el que éstas estén en condiciones de anticipar sus comportamientos recíprocos y se vean, por tanto, en gran medida impulsadas a coordinar su comportamiento en el mercado.

[Véanse el artículo 82 del Tratado CE y el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de concentraciones; por lo que respecta a la posición dominante colectiva, véase también la Decisión 97/26/CE de la Comisión, de 24 de abril de 1996, en el asunto IV/M.619, *Gencor/Lonrho* (DO L 11 de 14.1.1997, p. 30), y la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 25 de marzo de 1999 en el asunto T-102/96, *Gencor Ltd/Comisión*, Rec. 1999, p. II-753.]

→ *Colusión; oligopolio*

Práctica concertada

Coordinación entre empresas que, sin haber llegado a la conclusión de un acuerdo formal, han adoptado deliberadamente una cooperación práctica en lugar de exponerse a los riesgos de un mercado competitivo. Una práctica concertada puede consistir en un contacto directo o indirecto entre empresas cuya finalidad o efecto es influir en las condiciones del mercado o revelar a los competidores el comportamiento que tienen previsto adoptar en el futuro.

Práctica de exclusión

Práctica de una empresa dominante tendente a menoscabar las oportunidades de los competidores sobre la base de consideraciones distintas a las de una competencia genuina. Un ejemplo sería la decisión de una empresa dominante en el mercado de la producción de un producto determinado de no abastecer a un cliente porque es un competidor activo en el mercado de la distribución de dicho producto.

Precios predatorios

Estrategia (deliberada) de una empresa, generalmente en posición dominante, para expulsar a los competidores del mercado aplicando unos precios inferiores al coste de producción. Si la empresa «predadora» logra expulsar del mercado a los competidores existentes y disuadir a otras empresas de entrar en él, podrá subir los precios y obtener beneficios mayores. La fijación de precios predatorios por las empresas dominantes está prohibida por el Derecho comunitario de competencia por considerarse un (→) abuso de (→) posición dominante. Puede presumirse que los precios fijados por debajo de los costes variables medios son predatorios porque no tienen otra justificación económica que la de eliminar a los competidores, ya que de otro modo sería más lógico no producir ni vender un producto cuyo precio no puede situarse por encima del coste variable medio. Cuando los precios se fijan por debajo de los costes totales medios (pero por encima de los costes variables), para poder calificarlos de predatorios debe probarse la existencia de otros elementos adicionales que demuestren la intención de la empresa predadora, dado que es posible que la política de fijación de precios responda a otras razones comerciales, como la necesidad de liquidar existencias.

Procedimiento AKZO

Norma de procedimiento establecida por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas que también se ha incluido en el mandato

del consejero auditor y que se refiere a la divulgación de documentos confidenciales o de secretos comerciales por parte de la Comisión. Esta norma establece que cuando la Comisión se proponga divulgar información proporcionada por una empresa y ésta desee que sea tratada como secreto comercial o información confidencial, la Comisión ha de informar por escrito a la empresa de su intención y de los motivos que la justifiquen. Si la empresa en cuestión sigue oponiéndose a la divulgación de tal información, pero la Comisión concluye que no se trata de información protegida y que, por lo tanto, puede ser divulgada, tal conclusión ha de ser expuesta en una decisión motivada. Esta decisión debe notificarse a la empresa afectada, a la que ha de brindarse la oportunidad de recurrir al Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas a fin de que revise la valoración de la Comisión. La información no puede divulgarse hasta transcurrida una semana desde la notificación de la decisión.

[Véanse la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 24 de junio de 1986 en el asunto 53/85, *AKZO Chemie BV y AKZO Chemie UK Ltd/Comisión*, Rec. 1986, p. 1965, apartado 29, y el artículo 9 de la Decisión de la Comisión de 23 de mayo de 2001 relativa al mandato de los consejeros auditores en determinados procedimientos de competencia (DO L 162 de 19.6.2001, p. 21).]

Procedimiento de control de las concentraciones

El procedimiento de control de las concentraciones en virtud del Derecho comunitario se ha establecido en el Reglamento de concentraciones (que ha sido modificado en una ocasión) y en el Reglamento de aplicación. El Reglamento de concentraciones confiere a la Comisión la competencia exclusiva para evaluar las concentraciones de dimensión comunitaria.

Las concentraciones que superan los umbrales de volumen de negocios fijados en el Reglamento de concentraciones deben notificarse a la Comisión en el plazo de una semana tras haberse concluido el acuerdo, publicado la oferta pública de adquisición o adquirido una participación de control. Estas concentraciones no pueden realizarse antes de que la Comisión adopte una decisión de autorización. La violación de estas obligaciones puede dar lugar a la imposición de multas por parte de la Comisión.

A partir de la fecha de la notificación, la Comisión dispone, por lo general, de un plazo de un mes para realizar una evaluación inicial de la operación notificada. Si la Comisión tiene dudas fundadas en cuanto a la compatibilidad de una concentración con el mercado común, procede a una segunda investigación más detallada, llamada

«investigación de segunda fase», para la que se concede un plazo de cuatro meses. Si la Comisión no toma una decisión en estos plazos, la operación se considera autorizada.

[Véanse el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas (DO L 395 de 30.12.1989, p. 1, rectificación en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13), modificado por el Reglamento (CE) n° 1310/97 del Consejo de 30 de junio de 1997 (DO L 180 de 9.7.1997, p. 1, rectificación en el DO L 40 de 13.2.1998, p. 17), comúnmente llamado «Reglamento de concentraciones»; y el Reglamento (CE) n° 447/98 de la Comisión, de 1 de marzo de 1998, relativo a las notificaciones, plazos y audiencias contemplados en el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas (DO L 61 de 2.3.1998, p. 1), comúnmente llamado «Reglamento de aplicación».]

Procedimiento de infracción

Procedimiento abierto contra un Estado miembro que ha incumplido una obligación emanada del Tratado CE o del Derecho derivado. La Comisión incoa el procedimiento por iniciativa propia o a petición de otro Estado miembro. Los particulares no pueden obligar a la Comisión a incoar un procedimiento por infracción. En su caso, el procedimiento puede culminar en una sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas que declare que el Estado miembro en cuestión ha cometido efectivamente una infracción. En caso de incumplimiento de la sentencia, el Tribunal puede imponer una multa coercitiva al Estado miembro responsable, en virtud de un procedimiento separado.

(Véanse los artículos 226 a 228 del Tratado CE.)

Procedimiento de no oposición; procedimiento de silencio administrativo

Procedimiento especial establecido en determinados (→) reglamentos de exención por categorías y otros (→) reglamentos de aplicación con vistas a simplificar los procedimientos de exención y que consiste en no plantear objeciones a un acuerdo notificado en un plazo fijado en dichos reglamentos. La Comisión utiliza este procedimiento para conceder exenciones individuales (en los reglamentos de transporte) o para eximir acuerdos por categorías (en el Reglamento de transferencia de tecnología).

[Véanse el Reglamento (CEE) n° 1017/68 del Consejo, de 19 de julio de 1968, por el que se aplican las normas de la competencia a los sectores de los transportes por ferrocarril, por carretera y por vía navegable (DO L 175 de 23.7.1968, p. 1); el Reglamento (CEE) n° 4056/86 del Consejo, de 22 de diciembre de 1986, sobre el transporte marítimo (DO L 378 de 31.12.1986, p. 4); el Reglamento (CEE) n° 3975/87 del Consejo, de 14 de diciembre de 1987, sobre el transporte aéreo (DO L 374 de 31.12.1987, p. 1); y el Reglamento (CE) n° 240/96 de la Comisión, de 31 de diciembre de 1996, sobre determinadas categorías de acuerdos de transferencia de tecnología (DO L 31 de 9.2.1996, p. 2).]

Programa de cumplimiento

Política interna de una empresa destinada a garantizar el pleno cumplimiento de las normas de competencia en todas sus actuaciones. En el marco de un programa de cumplimiento, la empresa forma a su personal en materia de normas de competencia y le proporciona directrices sobre cómo evitar cualquier acuerdo o práctica restrictivos de la competencia en sus operaciones comerciales y contactos con los competidores. Algunos programas de cumplimiento también establecen las medidas que deben adoptarse en caso de que un miembro del personal descubra que un acuerdo o práctica del que la empresa es parte infringe las normas de competencia.

Protección territorial absoluta

Práctica seguida por fabricantes o proveedores en la reventa de sus productos y que lleva a una compartimentación de los mercados o territorios. En un sistema de protección territorial absoluta, el fabricante autoriza a un solo distribuidor a comercializar un producto en un territorio determinado, mientras prohíbe a los demás distribuidores la venta activa o pasiva en dicho territorio.

→ *Ventas pasivas; restricciones especialmente graves*



Red Internacional de Competencia (RIC)

Red informal orientada a proyectos concretos y basada en el consenso que agrupa a las autoridades de defensa de la competencia de los países desarrollados y en vías de desarrollo. La RIC es un foro para compartir experiencias e intercambiar ideas sobre los problemas de competencia relacionados con la creciente globalización de la economía. La red fomentará la difusión de experiencias y mejores prácticas en el ámbito de la defensa de la competencia,

impulsará la labor de abogacía de la competencia que desempeñan las autoridades de competencia y facilitará la cooperación internacional. La creación de la RIC se anunció públicamente en Nueva York el 25 de octubre de 2001. La red tratará cuestiones de interés común relativas a la aplicación de la legislación y política de defensa de la competencia y formulará propuestas que permitan alcanzar una convergencia de procedimientos y textos gracias a un programa y una estructura orientados a los resultados. Toda autoridad de competencia nacional o regional responsable de la aplicación de las normas anti-monopolio puede convertirse en miembro de la RIC. La red solicitará, asimismo, el consejo y la contribución del sector privado y de diversas organizaciones no gubernamentales. La RIC se ha concebido como estructura virtual sin secretaría permanente, organizada de modo flexible en torno a los proyectos y dirigida por un grupo de control que determinará los proyectos y elaborará los programas de trabajo para su aprobación por toda la RIC. Celebrará una conferencia anual que reunirá a los responsables de las autoridades de defensa de la competencia.

(Puede obtenerse mayor información en:
<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/>)

Reglamento de aplicación

Acto legislativo de la Comisión, basado en un reglamento de habilitación del Consejo, que concreta las disposiciones del Derecho comunitario. Son ejemplos de esta legislación secundaria adoptada por la Comisión en el ámbito del Derecho de competencia el Reglamento (CE) nº 2842/98 de la Comisión relativo a las audiencias en determinados procedimientos en materia antimonopolística (DO L 354 de 30.12.1998), el Reglamento (CE) nº 447/98 de la Comisión sobre determinados aspectos del procedimiento de control de las operaciones de concentración (DO L 61 de 2.3.1998) y los distintos reglamentos de exención por categorías adoptados por la Comisión.

Reglamento de habilitación

Acto legislativo en virtud del cual el Consejo autoriza a la Comisión a adoptar la legislación comunitaria derivada (en forma de reglamentos o directivas), por ejemplo los reglamentos de exención por categorías o los reglamentos de aplicación.

Reglamento nº 17

Primer Reglamento de aplicación en el ámbito del Derecho comunitario de competencia, que establece el sistema de (→) notificaciones y las normas procedimentales para la aplicación de la normativa de

defensa de la competencia y confiere a la Comisión Europea poderes de gran envergadura, en especial por lo que se refiere a la investigación, la penalización de las infracciones cometidas por las empresas y la exención de acuerdos con arreglo al apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE.

La revisión en curso del Reglamento nº 17 está destinada a aumentar la participación de los tribunales y autoridades nacionales de competencia en la aplicación de la normativa de defensa de la competencia (descentralización) y permitiría a la Comisión centrar sus limitados recursos en las infracciones más graves y en el desarrollo de su política. Para el año 2002 se ha previsto la adopción de un nuevo reglamento de base del Consejo.

[Véase el Reglamento nº 17 del Consejo: Primer reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 (*ahora 81 y 82*) del Tratado CE (DO 13 de 21.2.1962, p. 204).]

Requerimiento

Carta enviada por la Comisión a un Estado miembro, en especial en aplicación del artículo 86 del Tratado CE, cuando se alega que el Estado miembro adopta o mantiene en vigor una medida contraria a las normas comunitarias de competencia. Un requerimiento es el equivalente procedimental al (→) pliego de cargos que se envía a las empresas.

(Véase el artículo 226 del Tratado CE.)

Restricciones accesorias

Restricciones impuestas a las partes de un acuerdo (incluidos los acuerdos de concentración) que no constituyen el objeto primario del acuerdo, pero que están directamente relacionadas con el buen funcionamiento de los objetivos establecidos en el acuerdo y son necesarias a tal fin. En el ámbito de los acuerdos de cooperación, un ejemplo sería la obligación establecida en un (→) acuerdo de I+D de no realizar, de forma independiente o conjuntamente con terceros, actividades de investigación y desarrollo en el ámbito al que se refiere el acuerdo. Un ejemplo de restricción accesoria a una concentración sería una cláusula inhibitoria de la competencia impuesta por el comprador al vendedor durante un período de tiempo transitorio.

[Véanse la letra b) del apartado 1 del artículo 6 y el apartado 2 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones y la comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (DO C 188 de 4.7.2001, p. 5).]

Restricciones especialmente graves

Restricciones de la competencia, mediante acuerdos o prácticas comerciales, que la mayoría de los ordenamientos jurídicos consideran especialmente graves y que en general no producen ningún efecto beneficioso. Por tanto, casi siempre infringen el Derecho de competencia. En virtud del Derecho comunitario, los ejemplos más importantes de restricciones horizontales son los acuerdos entre competidores destinados a fijar los precios, repartir los mercados o restringir el volumen de bienes o servicios que deben producirse, comprarse o suministrarse. Como ejemplos de restricciones especialmente graves en las relaciones verticales (es decir, entre empresas que operan en distintos niveles de la cadena de producción o distribución) pueden citarse la (→) imposición del precio de reventa y determinadas restricciones territoriales. Las disposiciones de un acuerdo que establecen este tipo de restricciones también se denominan «cláusulas negras», las cuales impiden que el acuerdo se beneficie de una exención por categorías. Además, los acuerdos que contienen cláusulas negras sólo pueden quedar exentos de forma excepcional sobre la base de una evaluación individual.

→Exención por categorías; exención individual

Retirada (del beneficio de exención por categorías)

Posibilidad de que dispone la Comisión (o, en determinados casos, las autoridades nacionales de competencia) de retirar el beneficio de exención de la prohibición del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE concedido a un acuerdo por un (→) reglamento de exención por categorías. La Comisión puede retirar el beneficio de una exención por categorías si considera que las circunstancias específicas, recogidas en el correspondiente reglamento de exención por categorías, requieren un examen más detenido de los posibles efectos anticompetitivos del acuerdo.

[Véase el artículo 7 del Reglamento nº 19/65/CEE del Consejo, modificado por el apartado 4 del artículo 1 del Reglamento (CE) nº 1215/1999 del Consejo, de 10 de junio de 1999.]



Servicios de interés económico general

Servicios de naturaleza económica cuya prestación puede considerarse de interés general, por ejemplo el suministro de energía básico y de acceso general, las telecomunicaciones, los servicios postales, el transporte, el agua y los servicios de eliminación de residuos. Incumbe principalmente a los Estados miembros definir lo que consideran servicios de interés económico general según las características específicas de las actividades en cuestión. Sin embargo, la Comisión ejerce un control sobre estas definiciones para el caso de que los Estados miembros cometan errores manifiestos al confiar los servicios de interés económico general específicamente a las empresas contempladas en el apartado 2 del artículo 86 del Tratado CE. La definición exacta de la tarea concreta encomendada a una empresa es un elemento importante para evaluar si se justifica, y hasta qué punto, que el Estado conceda derechos exclusivos o fondos a dicha empresa para garantizar el cumplimiento de la tarea.

[Véanse también el artículo 16 del Tratado CE; la comunicación de la Comisión de 20 de septiembre de 2000 titulada «Los servicios de interés general en Europa» (DO C 17 de 19.1.2001); y el Informe de la Comisión al Consejo Europeo de Laeken de 17 de octubre de 2001 titulado «Los servicios de interés general» [COM(2001) 598 final].]

Sociedad de gestión colectiva

Asociación que recauda los pagos de los usuarios de derechos de propiedad intelectual para los titulares de tales derechos. Por ejemplo, una emisora de radio que reproduzca un disco cuyos derechos de autor sean propiedad de una empresa discográfica deberá pagar una remuneración a una sociedad de gestión colectiva, que a su vez la transferirá a la empresa discográfica.

Solicitud de información con arreglo al artículo 11

Solicitud de información que la Comisión cursa por escrito a las empresas y asociaciones de empresas, así como a los Gobiernos y autoridades competentes de los Estados miembros, a fin de recabar la información necesaria para llevar a cabo sus investigaciones. Estas solicitudes pueden dirigirse a empresas sospechosas de haber cometido infracciones, a empresas que sean parte de una concentración o a terceros que puedan estar en condiciones de aclarar ciertos asuntos pertinentes para la investigación en cuestión.

(Véanse el artículo 11 del Reglamento nº 17 y el artículo 11 del Reglamento de concentraciones.)

Soluciones; medidas correctivas

→ *Compromisos*

Sustituibilidad

Medida del grado en que los productos pueden considerarse intercambiables desde el punto de vista de los productores o consumidores. Si los consumidores tienen la posibilidad de comprar otro producto que consideren equivalente por su naturaleza, uso y/o precio (sustitución de la demanda), ello surte un efecto disciplinante sobre la política de fijación de precios de una empresa respecto de un producto determinado. Otra presión competitiva adicional puede derivarse de productores de otros productos que estén en condiciones de reorientar su producción rápidamente hacia el producto en cuestión con un coste insignificante y se muestren dispuestos a competir en el segmento de mercado en cuestión (sustitución de la oferta). La sustituibilidad del producto es un elemento importante en la definición del mercado de productos de referencia (→ *mercado de referencia*).



Teoría de los efectos

Según esta teoría, las normas nacionales de competencia son aplicables a las empresas extranjeras, *así como a las empresas nacionales situadas fuera del territorio del Estado en cuestión*, si su comportamiento o sus transacciones surten un «efecto» en el territorio nacional. La «nacionalidad» de las empresas es irrelevante a efectos de la aplicación de la normativa antimonopolio, y la teoría de los efectos cubre todas las empresas con independencia de su nacionalidad. El Tribunal de Primera Instancia aplicó esta teoría en la sentencia *Gencor* al declarar que la aplicación del Reglamento de concentraciones está justificada según el Derecho internacional público «cuando una operación de concentración proyectada por empresas establecidas fuera de la Comunidad vaya previsiblemente a producir un efecto inmediato y sustancial en la Comunidad».

(Véase la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 25 de marzo de 1999 en el asunto T-102/96, *Gencor Ltd/Comisión*, Rec. 1999, p. II-753, apartados 89 a 92.)

ARCHIVADO



Umbral de volumen de negocios

El volumen de negocios anual conjunto de las partes es un criterio utilizado en el ámbito del control de las concentraciones a efectos del reparto de competencias entre los Estados miembros y la Comisión. Las concentraciones en las que el volumen de negocios conjunto de las partes excede de los umbrales fijados en el artículo 1 del Reglamento de concentraciones se consideran de dimensión comunitaria y son evaluadas por la Comisión.

→ *Procedimiento de control de las concentraciones*



Ventas activas

Ventas realizadas mediante la captación activa de clientes individuales en el territorio exclusivo o entre la clientela exclusiva de otro distribuidor. Ello puede hacerse, por ejemplo, por medio de envíos de correo publicitario o visitas; o captando activamente una clientela específica o los clientes de un territorio determinado asignado exclusivamente a otro distribuidor mediante publicidad en los medios de

comunicación u otras actividades promocionales destinadas de manera específica a esa clientela o a los clientes de dicho territorio; o bien estableciendo un almacén o un punto de venta en el territorio exclusivo de otro distribuidor. Las cláusulas que limitan el derecho de un distribuidor a vender activamente en el territorio de otro distribuidor son habituales en las redes de distribución exclusiva y pueden beneficiarse de la exención por categorías para los acuerdos verticales.

[Véanse el Reglamento (CE) nº 2790/99 de la Comisión relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas (DO L 336 de 22.12.1999) y las Directrices sobre restricciones verticales (DO C 291 de 13.10.2000).]

←→ *Ventas pasivas*

Ventas pasivas

Por ventas pasivas se entiende el hecho de atender las solicitudes espontáneas de clientes individuales, incluido el suministro de bienes o servicios a tales clientes. Las ventas generadas mediante publicidad general o promociones en medios de comunicación o en Internet que llegan hasta los clientes o grupos de clientes de los territorios exclusivos de otros distribuidores, pero que son al mismo tiempo una manera razonable de llegar a clientes o grupos de clientes fuera de esos territorios (por ejemplo, en territorios no exclusivos o en el territorio propio), suelen considerarse ventas pasivas. Las restricciones a las ventas pasivas en los acuerdos verticales son restricciones especialmente graves y no están cubiertas por el Reglamento de la Comisión de exención por categorías de las restricciones verticales.

[Véanse el Reglamento (CE) nº 2790/1999 de la Comisión relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas (DO L 336 de 22.12.1999) y la comunicación de la Comisión titulada «Directrices relativas a las restricciones verticales» (DO C 291 de 13.10.2000).]

←→ *Ventas activas*

Ventas vinculadas; vinculación

Práctica comercial consistente en condicionar la venta de un producto a la compra de otro producto. Si la vinculación no se justifica objetivamente por la naturaleza de los productos o su uso comercial, esta práctica puede restringir la competencia. La teoría económica señala que una empresa que goza de (→) poder de mercado en un mercado (el vinculante) puede, en determinadas condiciones, valerse de esta posición o dominio en otro mercado (el vinculado), expulsar a los competidores de este segundo mercado para después subir los

precios por encima del nivel competitivo. Desde la perspectiva del análisis de la competencia, el principal efecto negativo de la vinculación sobre la competencia es, por lo tanto, el posible (→) cierre/exclusión del mercado del producto vinculado. Además, la vinculación puede redundar en unos precios más altos tanto del producto vinculante como del vinculado.

Archivado

Índice alfabético de términos español/inglés

A

abuso de posición dominante, 3	abuse of a dominant position
acceso al expediente de la Comisión, 3	access to the Commission's file
accesorias, restricciones ~, 45	ancillary restraints
activas, ventas ~, 50	active sales
acuerdo de especialización, 4	specialisation agreement
acuerdo de I+D, 4	R&D agreement
acuerdo horizontal, 4	horizontal agreement
acuerdo vertical, 5	vertical agreement
acuerdos europeos, 5	Europe Agreements
administrador, 6	trustee
agotamiento, 6	exhaustion
AKZO, procedimiento ~, 40	AKZO procedure
antitrust, 6	antitrust
audiencia, 7	hearing
auditor, consejero ~, 17	hearing officer

B

barreras a la entrada, 7	entry barriers
--------------------------	----------------

C

carta con arreglo al artículo 6, 8	article 6 letter
carta de compatibilidad, 8	comfort letter
cartel, 8	cartel
cesión, 9	divestiture
cierre del mercado; exclusión del mercado, 27	foreclosure
cláusula blanca, 9	white clause
cláusula inglesa, 9	English clause
cláusula inhibitoria de la competencia, 10	non-competition clause
cláusula negra, 10	black clause

clemencia (programa de ~), 10	leniency (programme)
colusión, 10	collusion
colusión en un procedimiento de licitación, 11	bid rigging
comercio paralelo (importaciones paralelas), 11	parallel trade (parallel imports)
comité consultivo, 11	advisory committee
compatibilidad, carta de ~, 8	comfort letter
competencia, 11	competition
competencia intermarcas, 12	inter-brand competition
competencia intramarca, 12	intra-brand competition
competencia potencial, 12	potential competition
competidor potencial, 13	potential competitor
competidor real, 13	actual competitor
compra obligatoria, contrato de ~, 18	take or pay contract
compromisos (soluciones o medidas correctivas), 13	commitments (or remedies)
comunicación «Carlsberg», 14	Carlsberg notice
comunicación con arreglo al apartado 3 del artículo 19, 14	article 19(3) notice
comunicación de la Comisión, 15	Commission notice
comunicación <i>de minimis</i> , 15	de minimis notice
concentración, 15	concentration
concentración de salvamento, 16	rescue merger
concertada, práctica ~, 40	concerted practice
condiciones, 16	conditions
conjunto, control ~, 18	joint control
conocimientos técnicos, 16	know-how
consejero auditor, 17	hearing officer
consorcio, 17	consortium
contrato de compra obligatoria, 18	take or pay contract
control conjunto, 18	joint control
control de las concentraciones, procedimiento de ~, 41	merger control procedure

cooperación internacional, 18	international cooperation
cortesía, 19	comity
costes de puesta en marcha; costes de lanzamiento, 19	start-up costs
costes fijos, 19	fixed costs
costes irrecuperables, 19	sunk costs
costes marginales, 19	marginal costs
costes variables, 20	variable costs
cumplimiento, programa de ~, 43	compliance programme
cuota de mercado, 20	market share

D

<i>de minimis</i> , comunicación ~, 15	de minimis notice
declaración negativa, 20	negative clearance
delegación de poderes, 21	delegation of powers
denuncia, 21	complaint
derecho de propiedad intelectual e industrial, 21	intellectual property right (IPR)
desagregación/desglose, 22	unbundling
directrices, 15, 22	guidelines
distribución exclusiva, 22	exclusive distribution
distribución selectiva, 22	selective distribution
dominante, posición ~, 39	dominant position
duopolio, 23	duopoly

E

economías de alcance, 23	economies of scope
economías de escala, 24	economies of scale
EEE, 24	EEA
efecto de red, 24	network effect
efecto sobre el comercio entre Estados miembros, 25	effect on trade between Member States
efectos colaterales; efectos inducidos, 25	spill-over effects
empresa, 25	undertaking

empresa en dificultades, excepción de ~, 26	failing firm defence
empresa en participación, 26	joint venture
empresa pública, 26	public undertaking
especialización, acuerdo de ~, 4	specialisation agreement
excepción de empresa en dificultades, 16, 26	failing firm defence
exclusión del mercado; cierre del mercado, 27	foreclosure
exención individual, 26	individual exemption
exención por categorías (reglamento de ~), 27	block exemption (regulation)
expediente de la Comisión, acceso al ~, 3	access to the Commission's file
extraterritorialidad, 27	extra-territoriality
F	
formulario A/B, 28	form A/B
formulario CO, 28	form CO
franquicia, 28	franchising
G	
gestión colectiva, sociedad de ~, 47	collecting society
H	
habilitación, reglamento de ~, 44	enabling regulation
Herfindahl-Hirschman (IHH), índice ~, 30	Herfindahl-Hirschmann-Index (HHI)
horizontal, acuerdo ~, 4	horizontal agreement
I	
I+D, acuerdo de ~, 4	R&D agreement
imposición de marca única, 29	single branding
imposición del precio de reventa, 30	resale price maintenance (RPM)
índice Herfindahl-Hirschman (IHH), 30	Herfindahl-Hirschmann-Index (HHI)
infracción, procedimiento de ~, 42	infringement proceeding
infraestructura esencial, 30	essential facility

interés económico general, servicios de ~, 47	services of general economic interest
intermarcas, competencia ~, 12	inter-brand competition
intramarca, competencia ~, 12	intra-brand competition
L	
licitación, colusión en un procedimiento de ~, 11	bid rigging
M	
mayorista, 31	wholesaler
medida estatal, 31	state measure
medidas correctivas; soluciones, 13, 48	remedies
medidas provisionales, 31	interim measures
mercado ascendente; mercado anterior, 32	upstream market
mercado de referencia, 33	relevant market
mercado descendente; mercado posterior, 33	downstream market
minorista; distribuidor, 33	retailer
monopolio, 34	monopoly
multa, 34	fine
multa coercitiva, 34	periodic penalty payment
N	
negativa, declaración ~, 20	negative clearance
negociación, poder de ~; poder de la demanda, 38	buyer power
no oposición, procedimiento de ~; procedimiento de silencio administrativo, 42	non-opposition procedure
notificación, 35	notification
nulidad, 36	nullity
O	
obligación inhibitoria de la competencia, 29, 36	non-compete obligation
obligaciones, 36	obligations

oligopolio, 36	oligopoly
Órgano de Vigilancia de la AELC, 37	ESA
P	
parasitismo, 37	free riding
participación, empresa en ~, 26	joint venture
pasivas, ventas ~, 51	passive sales
pliego de cargos, 38	statement of objections (SO)
poder de mercado, 38	market power
poder de negociación; poder de la demanda, 38	buyer power
posición dominante, 39	dominant position
potencial, competencia ~, 12	potential competition
potencial, competidor ~, 12	potential competitor
práctica concertada, 40	concerted practice
práctica de exclusión, 40	exclusionary practice
precio de reventa, imposición del ~, 30	resale price maintenance (RPM)
precios predatorios, 40	predatory pricing
principio de la territorialidad objetiva, teoría de los efectos o ~, 49	effects doctrine
procedimiento AKZO, 40	AKZO Procedure
procedimiento de control de las concentraciones, 41	merger control procedure
procedimiento de infracción, 42	infringement proceeding
procedimiento de licitación, colusión en un ~, 11	bid rigging
procedimiento de no oposición; procedimiento de silencio administrativo, 42	non-opposition procedure
programa de clemencia, 10	leniency (programme)
programa de cumplimiento, 43	compliance programme
propiedad intelectual e industrial, derecho de ~, 21	intellectual property right (IPR)
protección territorial absoluta, 43	absolute territorial protection

R

Red Internacional de Competencia (RIC), 43	International Competition Network (ICN)
referencia, mercado de ~, 33	relevant market
reglamento de aplicación, 44	implementing regulation
reglamento de habilitación, 44	enabling regulation
Reglamento nº 17, 44	regulation No 17
requerimiento, 45	letter of formal notice
restricciones accesorias, 45	ancillary restraints
restricciones especialmente graves, 46	hard core restrictions
retirada (del beneficio de exención por categoría), 46	withdrawal (of the benefit of a block exemption)
reventa, imposición del precio de ~, 30	resale price maintenance (RPM)

S

salvamento, concentración de ~, 16	rescue merger
servicios de interés económico general, 47	services of general economic interest
sociedad de gestión colectiva, 47	collecting society
solicitud de información con arreglo al artículo 11, 48	article 11 letter
soluciones; medidas correctivas, 13, 48	remedies
sustituibilidad, 48	substitutability

T

teoría de los efectos o principio de la territorialidad objetiva, 49	effects doctrine
--	------------------

U

umbral de volumen de negocios, 50	turnover threshold
-----------------------------------	--------------------

V

ventas activas, 50	active sales
ventas pasivas, 51	passive sales
ventas vinculadas; vinculación, 51	tying or tied selling
vertical, acuerdo ~, 5	vertical agreement
volumen de negocios, umbral de ~, 50	turnover threshold

Importante: debido a cambios en la normativa, algunas definiciones han dejado de ser válidas.

Archivado

Importante: debido a cambios en la normativa, algunas definiciones han dejado de ser válidas.

Archivado

Importante: debido a cambios en la normativa, algunas definiciones han dejado de ser válidas.

Archivado

Importante: debido a cambios en la normativa, algunas definiciones han dejado de ser válidas.

Comisión Europea

Glosario de términos utilizados en el ámbito de la política de competencia de la Unión Europea

Normas de defensa de la competencia y control de las concentraciones

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas

2004 – 59 pp. – 15 x 25 cm

ISBN 92-894-6315-5

Archivado

Importante: debido a cambios en la normativa, algunas definiciones han dejado de ser válidas.

Archivado



Oficina de Publicaciones
Publications.eu.int

ISBN 92-894-6315-5



9 789289 463157 >