



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia

ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS CONDICIONES DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS DE SERVICIOS PROFESIONALES ¹

Proyecto para Uruguay.

Actividad UR 1.1.1.

Ginebra y Montevideo, diciembre de 2010

¹ Preparado por Karina Martínez y Juan Alberti (Uruguay), consultores nacionales de la UNCTAD. Se agradecen los comentarios a versiones anteriores de Hassan Qaqaya, Pierre Horna y Aurelie Legrand (UNCTAD), así como los de Javier Gomensoro, Luciana Macedo (Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia del Uruguay). Esta actividad se realizó dentro del marco del componente regional del Programa COMPAL II, con el interés de diseminar las lecciones y logros del Programa COMPAL en otros países de América Latina y de otras regiones. De esta forma, el componente regional del COMPAL apoya actividades nacionales en Uruguay desde el año 2009 a la fecha.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio se enmarca en la Resolución N° 54/009 emitida por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia. Dicha Comisión tiene entre sus cometidos la promoción de la competencia, lo cual implica, entre otras cosas, tomar la iniciativa para manifestar aquellas situaciones en las que la competencia en un sector se encuentra restringida, analizar las formas en que se puede lograr una mayor competencia y realizar recomendaciones o dar instrucciones en ese sentido.

Se investiga, en este contexto, el sector de los servicios profesionales por tener un peso relevante en la economía, no sólo por su aporte directo a la producción nacional, sino por su especial papel en el comportamiento de otros agentes y en la economía del conocimiento. El sector de servicios profesionales es un ámbito central para promover los valores de la competencia. En particular, determinadas profesiones como las jurídicas y económicas, lo son por su condición de asesorar a las empresas que operan en el mercado. Se analiza, fundamentalmente, el impacto de los aranceles definidos por las asociaciones de profesionales como una amenaza en este sentido.

Se realiza, con este propósito, un estudio económico basado en el análisis del mercado relevante y de las barreras de entrada, para las profesiones estudiadas con mayor detenimiento, y un análisis de los códigos de ética y reglamentos internos, a los efectos de constatar la existencia o no de dicha amenaza. Se realizan entrevistas con las asociaciones, denotándose que la constante es que muchos profesionales, que son agentes que compiten, se asocian y acuerdan un precio por sus servicios. El arancel, en este sentido y por definición, es plausible de definir como una práctica que no favorece a la competencia, aunque esto no suponga que el efecto sea una traducción total del arancel al precio de mercado.

Este estudio no encuentra evidencia firme, por otra parte, para concluir sobre el grado de impacto de la definición de estos aranceles. Las herramientas metodológicas utilizadas en el presente documento no son suficientes para determinar si dichos aranceles tienen una fuerte o débil consecuencia en el precio de equilibrio de estos mercados. Sí se ha podido concluir que en unos casos, más que en otros, existen más incentivos a establecer un precio de manera abusiva.

Se espera que este trabajo contribuya con las actividades que realiza la UNCTAD en el marco de la iniciativa ONE UN, programa piloto para Uruguay. El objetivo de dicho programa es apoyar en la definición de actividades efectivas en pro del desarrollo de los países y acelerar el proceso hacia la consecución de los objetivos de desarrollo del milenio. La UNCTAD, a través del Programa COMPAL, contribuye a la creación de una "cultura de la competencia", una comprensión mejor de esta clase de problemas.

Luego de la presente investigación, en este marco, queda claro que el Estado debería de actuar en pos de generar cultura sobre los beneficios de la competencia. Se recomienda lo antepuesto por haber constatado que muchos de los agentes en estos mercados no tienen claro que los aranceles pueden generar un impacto negativo en la sociedad.

EXECUTIVE SUMMARY

The present study fits in resolution No. 54/009 issued by the Commission on the Promotion and Defense of Competition. That Commission has among its assignments the promotion of competition, which implies, among other tasks, take the initiative to say those situations in which competition in a sector is constrained, analyze the ways in which greater competition can be achieved and make recommendations or give instructions in that regard.

Being investigated, in this context, professional services sector have an important weight in the economy, not only for its contribution to domestic production, but for its special role in the behavior of other players and the knowledge economy. The professional services sector is central to promote the values of the competition. In particular, certain professions such as legal and economic, are central when advising companies operating in the market. The resolution analyses, fundamentally, the impact of professional fees set by professional associations as a threat in this regard.

An economic study based on the analysis of the relevant market and the barriers of entry for the professions studied further, and codes of ethics and rules of internal regulations/procedure, for the purposes of identifying the existence or not of the threat. Interviews are conducted with associations, denoting that the constant is that many professionals, who are competing agents, are associated and agree a price for their services. The professional fees, in this sense, and by definition, could be defined as a practice that is not conducive to competition, although this does not mean that the effect is a total translation of the professional fees to the market price.

This study did not find strong evidence, on the other hand, to conclude on the extent of impact of the definition of these professional fees. The methodological tools used in this document are not enough to determine whether these fees have a strong or weak result in price equilibrium of these markets. It has concluded that in some cases, more than in others, there are more incentives to establish a price improperly.

It is expected that this work contributes with activities that performs UNCTAD in the ONE UN initiative, pilot program for Uruguay. This program aims to support the definition of actual activities in the developing countries and accelerate the process towards achieving the Millennium development goals. UNCTAD, through the COMPAL program, contributes to the creation of a "competition culture", a better understanding of this class of problems.

After this research, in this context, it is clear that the State should act in pursuit of building culture about the benefits of competition. This study has found that many agents in these markets have not realized that professional fees can cause a negative impact on society.

INDICE

Resumen Ejecutivo -----	2
Executive Summary-----	4
I. ANTECEDENTES-----	9
II. OBJETIVO DE TRABAJO-----	9
Metodología-----	10
III. CONTEXTO ECONOMICO Y SECTORIAL-----	10
1) Introducción-----	10
2) Contexto Macroeconómico-----	12
a) El Contexto Internacional y Regional-----	12
b) Nivel de Actividad-----	12
c) Precios y Salarios-----	13
d) Sector Externo-----	13
e) Sector Financiero-----	13
f) Resumen del Comportamiento Económico-----	14
3) El sector de los servicios profesionales-----	16
a) Acerca de los Servicios Profesionales-----	16
b) Estadística sobre Profesionales-----	16
c) Evaluación del Sector-----	17
4) Participación del sector en la actividad económica-----	18
IV. MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIO REFERENTE A COMPETENCIA-----	19
1) Antecedentes a la normativa vigente-----	19
2) Marco jurídico actual-----	20
3) Órganos de aplicación-----	23
a) Funcionamiento y facultades-----	23
4) Marco normativo referente a profesionales universitarios-----	29
V. ANALISIS POR RUBRO-----	30
1) Resumen del capítulo-----	30
2) Aspectos Metodológicos-----	30
3) Mercado Relevante-----	31
a) Estudio del mercado relevante en función de servicios transados-----	31
b) Mercado Relevante en términos geográficos-----	32
4) Barreras de Entrada-----	32
5) Entrevistas-----	33
6) Resumen de las entrevistas-----	36
A) Servicios Brindados por Profesionales Jurídicos-----	37
1) Importancia Socioeconómica-----	37
2) Situación Actual y Perspectivas en el Corto Plazo-----	37
3) Determinación del Mercado Relevante-----	39
4) Características-----	43
a) Principales Actores-----	43
b) Determinación de los Honorarios-----	45
c) Razones de Eficiencia-----	45
d) Identificación y análisis de las barreras de entrada al mercado-----	47
B) Servicios Brindados por Profesionales Economistas, Contadores y Administradores de Empresas -----	49
1) Importancia Socioeconómica-----	49
2) Situación Actual y Perspectivas en el Corto Plazo-----	50

3) Determinación del Mercado Relevante-----	51
4) Características-----	55
a) Principales Actores-----	55
b) Determinación de los Honorarios-----	56
c) Razones de Eficiencia-----	56
d) Identificación y análisis de las barreras de entrada al mercado-----	56
C) Servicios Brindados por Profesionales en Psicología y Medicina-----	57
1) Importancia Socioeconómica-----	58
2) Características de interés-----	58
D) Otros servicios de interés-----	61
1) Importancia Socioeconómica-----	61
2) Características de interés-----	61
VI) IDENTIFICACION DE POSIBLES PRESUNCIONES NO CORROBORADAS DE PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS-----	63
1) Resumen del capítulo-----	63
2) Aspectos metodológicos-----	63
3) Practicas horizontales-----	64
4) Identificación de posibles prácticas anticompetitivas-----	64
a) Abogados-----	64
b) Escribanos-----	65
c) Contadores-----	66
d) Economistas y Administradores-----	67
e) Psicólogos-----	67
5) Impacto de estas posibles prácticas anticompetitivas-----	68
VII) CONCLUSIONES-----	69
1) Condiciones del sector-----	69
a) Transparencia de los Mercados-----	69
b) Eficiencia en el Servicio Profesional-----	69
2) Practicas que limitan la competencia-----	70
VIII) RECOMENDACIONES-----	71
1) Medidas para mejorar la competencia-----	71
a) Medidas en relación a las presuntas prácticas identificadas-----	71
b) Medidas a nivel general-----	71
c) Nuevos estudios-----	72
IX) ENTREVISTAS MANTENIDAS CON PROFESIONALES DEL SECTOR-----	73
X) BIBLIOGRAFIA Y WEBGRAFIA-----	74
XI) ANEXOS-----	77
I-Arancel de la Asociación de Escribanos	
II-Arancel del Colegio de Abogados	
III-Arancel del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores	
IV-Arancel del Sindicato Médico del Uruguay	

I. ANTECEDENTES

El sector de los servicios profesionales reviste gran importancia en la economía uruguaya y por tanto es menester su correcto funcionamiento. El buen desempeño de la actividad se basa, en términos de interés general, en bregar por la libre competencia y por tanto la presente investigación se concentra en estudiar al sector desde dicha perspectiva.

A partir de la creación de la “Ley de Promoción y Defensa de la Competencia” en el año 2007, surge la necesidad de estudiar el sector de servicios profesionales a los efectos de entender este mercado, dada la necesidad, establecida por dicha ley, de promocionar la competencia en sectores considerados de importancia para el Gobierno. En este contexto, no se identifican registros de investigaciones o estudios al respecto en el país.

Sin perjuicio de ello, a nivel regional, se encuentran antecedentes de nuestros países vecinos, en Argentina y Brasil, donde se han estudiado estos sectores y sancionado, en algunos casos, decisiones adoptadas por los colegios y asociaciones profesionales.

II. OBJETIVO DE TRABAJO

Esta investigación tiene como objetivo estudiar el mercado de los servicios profesionales, en el ámbito del ejercicio liberal, a los efectos de determinar la eventual existencia de limitaciones puntuales a la competencia, a través del análisis de los aranceles profesionales, de la legislación actual, de códigos de ética y de la normativa de asociaciones, colegios o entidades gremiales.

El anclaje del análisis económico y jurídico que se desarrollará, en el marco de nuestra legislación anticompetitiva, permite el abordaje de futuras acciones de promoción y abogacía de la competencia, enfatizando en el aspecto educativo y de desarrollo de cultura en la materia.

Metodología

En el marco económico, puntualmente, se busca información de diversas fuentes secundarias, especialmente de las asociaciones y colegios de profesionales, y en el marco jurídico, se analiza la normativa de autorregulación y legal aplicable para cada servicio profesional objeto de análisis. En ambos casos se contemplará el testimonio de informantes calificados.

El área de localización de la investigación es Uruguay y la población objetivo es el sector de profesionales, principalmente en la rama jurídica y económica-contable; a través de los cuales se pretende canalizar, incentivar e interiorizar la cultura de la libre competencia y sus beneficios. Se analiza, no obstante, un estudio menos pormenorizado del ámbito de la salud, en tanto el servicio reviste vital importancia y una somera identificación con otros casos.

En este contexto, las conclusiones y recomendaciones surgirán como corolario del estudio efectuado.

III. CONTEXTO ECONÓMICO Y SECTORIAL

1) Introducción

Uruguay es un país geográficamente pequeño que cuenta con una estructura productiva dominada, en términos de creación de valor, por el sector terciario. Cuenta con una tradición educativa basada en la obligatoriedad, laicidad y gratuidad. Ha apostado a la generación de recursos humanos formados y buena parte de las últimas y sucesivas generaciones de uruguayos han recibido educación primaria, secundaria y terciaria.

Aproximadamente un 95% de los niños uruguayos, en el presente, concurre al “jardín de infantes” y a nivel de educación secundaria el país posee la más alta tasa de escolarización de América Latina: 85%. Supera ampliamente, así pues, la media del continente de aproximadamente un 50%.

El sistema universitario, por otra parte, está formado por la ya tradicional Universidad de la República y por numerosas universidades y centros de enseñanza privados. La realidad actual, referente a la cantidad de profesionales universitarios y su peso en términos de PBI, se analiza detenidamente en el apartado número 3 y 4 del presente capítulo.

Uruguay, dentro de este marco, ha apostado al conocimiento como elemento fundamental en la creación de valor. Le ha sido indudablemente útil como capital intangible, en términos económicos, y ha sentado las bases para una estabilidad política y social consolidada en el tiempo.

La globalización, la intensidad del uso de la información y el aumento de la conectividad son factores que sirven, cada vez más, de apoyo a la consolidación de la economía del conocimiento como pilar para el crecimiento de los países en general. Uruguay, particularmente, ha afirmado buena parte de su competitividad, en este sentido y respecto a sus pares continentales, en la difusión y creación de conocimiento.

El ámbito profesional en Uruguay, en el presente, tiene un rol fundamental para la estructura económica del país. No solo por su peso en el total, propiamente calculado, sino por el impacto que tiene en el resto de la actividad económica. Un primer ejemplo es, justamente, el impacto que genera en términos de promoción de formas, métodos y maneras de abordar y resolver problemas, por ser poseedores de un *Know How* diferencial.

El país, a modo de segundo ejemplo, es la puerta de entrada a un mercado de más de 200 millones de habitantes, con un PBI cercano a los U\$S 1,9 billones en el año 2008². Éste se ha esforzado, asumiendo la necesidad de crecer hacia afuera, por ser una plataforma de negocios. Los servicios privados de apoyo a la consecución de inversiones en el sector productivo, en este marco, juegan un papel crucial.

A continuación se profundiza, primeramente, sobre un análisis macroeconómico coyuntural donde se explica cómo la realidad actual ha afectado al país. Se explica cómo Uruguay ha reaccionado a una nueva realidad internacional y cómo el sector de servicios profesionales es un pilar fundamental para que Uruguay pueda afrontar la nueva coyuntura.

² Fuente: Centro de Economía Internacional – Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto – República Argentina.

Luego del análisis antedicho, en los apartados 3 y 4, se analiza con mayor detenimiento, como se explicaba previamente, el sector de servicios profesionales. Se estudia la cantidad de profesionales activos y el peso de los mismos, en términos de valor agregado, en el presente.

2) Contexto Macroeconómico

a) El Contexto Internacional y Regional

La región económicamente relevante para Uruguay - Latinoamérica y, en especial, Brasil y Argentina - no fue ajena a la profunda recesión mundial originada por la crisis financiera de Estados Unidos: "Después de seis años de crecimiento, se estima una caída del PIB de América Latina y el Caribe de 1,8% y del PIB por habitante cercana al 2,9% en 2009. El impacto de la crisis internacional fue muy intenso a fines de 2008 y a comienzos de 2009 y afectó a todos los países de la región"³. El duro golpe al sector financiero y la demanda agregada provocó la caída de los precios internacionales y del comercio internacional.

Con el repunte del precio de los productos básicos que acompañó a la leve recuperación mundial, en los últimos meses, esto se ha visto modificado. Aparece una mejora en los términos de intercambio regionales y la entrada de capitales a la región se ha incrementado.⁴ En este contexto, internacional y regional, la seguridad que pueda dar Uruguay en cuanto a los servicios de apoyo al sector productivo es esencial.

b) Nivel de Actividad

Las buenas proyecciones de crecimiento, basadas en el fuerte crecimiento de Uruguay de los últimos años, se corrigieron a la baja con el contexto de crisis internacional. El deterioro mostrado para el primer trimestre del año, sin embargo, fue revertido en el segundo cuando el Banco Central estimó que la economía crecería. Las expectativas de los analistas privados consultados por el Banco Central en el mes de octubre muestran un cierto alineamiento con el crecimiento que en la actualidad estima el Gobierno, aproximadamente un 1%.⁵

El mercado de trabajo, en otro orden, respalda esta recuperación, luego de un comienzo de año poco auspicioso, mostrando signos positivos. La tasa de desempleo está ubicada en un 7,3% según el último dato publicado por el Instituto Nacional de Estadística.⁶

c) Precios y Salarios

La coyuntura actual no presenta mayores problemas respecto a precios y salarios. Con la política de metas de inflación, con la depreciación del dólar y con la ausencia de shocks sobre la producción, la encuesta de expectativas de inflación del BCU arroja, en su

³ Fuente: Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2009 – División de Desarrollo Económico – CEPAL.

⁴ Fuentes: a) Tendencias y Perspectivas de la Economía Uruguaya (julio de 2009) – Instituto de Economía – Facultad de Ciencias Económicas y de Administración – Universidad de la República.

b) Informe de Coyuntura Trimestral – Tercer Informe 2009 – Equipo de Investigación - Instituto Cuesta Duarte.

⁵ Fuente: Encuesta Selectiva de Expectativas Económicas – Octubre de 2009 – Banco Central del Uruguay

⁶ Fuente: Datos de Tasa de Actividad, Empleo y Desempleo por Sexo. Total País. Setiembre de 2009. Instituto Nacional de Estadística.

mediana, que la inflación para el 2009 sería de 6,1%.⁷ Se cumpliría, claramente, con el objetivo impuesto por el gobierno.

d) Sector Externo

Se aprecia, en otro orden y en relación al sector externo, una disminución del comercio exterior con caída de exportaciones e importaciones respecto al año 2008.⁸ Si bien los precios internacionales se mantienen altos, sobre todo en los productos transados por Uruguay, los volúmenes de comercio han disminuido a causa de la recesión. Es destacable, sin embargo, cómo la apreciación del Real ha provocado que Uruguay se torne más competitivo frente a Brasil y ello ha influido en el aumento de las exportaciones hacia dicho destino (aumento de 11% en lo que va de 2009 respecto a mismo período de 2008).⁹

e) Sector Financiero

El 2009, en referencia al sector financiero, ha reforzado la imagen de solidez del sistema uruguayo. Las crisis financieras pasadas y en especial la del 2002 han dejado notorios aprendizajes en materia bancaria. La última crisis, efectivamente, permitió reformar ciertos aspectos en materia de regulación que han fortalecido la confianza y seguridad del sistema.

Por otro lado, y posiblemente influenciados por la desconfianza en el sector financiero argentino¹⁰, están aumentando gradualmente los depósitos de no residentes.¹¹ En este marco, de entrada de capitales y de aumento de la competitividad, los servicios jurídicos y financieros son pilares fundamentales para el correcto aprovechamiento de estas condiciones.

f) Resumen del Comportamiento Económico.

Resumen del Comportamiento Económico

Uruguay se encuentra en una situación favorable en cuanto al posible crecimiento económico. La recesión internacional fue intensa pero no se manifestó tan duramente como en otros países salvo por el aumento del desempleo, luego revertido, al comienzo del año. En el presente, aparece una mejora en los términos de intercambio y se manifiesta una entrada de capitales en la región.

El sector externo, por otra parte, muestra que los precios internacionales se sostienen a pesar del contexto. El comportamiento del dólar ha generado, paralelamente, una mejora en la competitividad regional favoreciendo las inversiones en nuestro país. No obstante, en lo referente al volumen de comercio entre Uruguay y el mundo, tanto las exportaciones como las importaciones han caído en comparación con el año anterior.

⁷ Fuente: Encuesta Selectiva de Expectativas de Inflación – Octubre 2009 – Banco Central del Uruguay

⁸ Fuente: Informe de Comercio Exterior – Octubre de 2009 – Uruguay XXI – Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones de Uruguay.

⁹ Fuente: Informe de Comercio Exterior – Octubre de 2009 – Uruguay XXI – Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones de Uruguay.

¹⁰ Tendencias y Perspectivas de la Economía Uruguaya (julio de 2009) – Instituto de Economía – Facultad de Ciencias Económicas y de Administración – Universidad de la República.

¹¹ Reporte de Estabilidad Financiera – Segundo Trimestre de 2009 – Superintendencia de Servicios Financieros – Banco Central del Uruguay.

En cuanto a precios y salarios, la encuesta selectiva de expectativas elaborada por el Banco Central arroja que se estaría cumpliendo con los objetivos de inflación preestablecidos. En referencia a la política monetaria, paralelamente, se espera que la misma continúe actuando bajo un rango-meta de inflación y se mantenga por lo menos hasta principios del año 2010.

En lo que refiere al sistema financiero, finalmente, la imagen de solides del sistema se ha establecido. El volumen de depósitos de no residentes del sector no financiero, a modo de ejemplo, ha mostrado una tendencia creciente.

En este marco es que se analiza el sector de servicios profesionales. Se apunta a dar luz sobre la idoneidad de su normativa interna, estudiando específicamente reglamentos, códigos de ética y la fijación de aranceles por servicios brindados. En el presente documento se estudia, en este último punto, cuánto afecta dicha actividad a la estructura de competencia del sector.

Fuente: Elaboración Propia en base a fuentes citadas¹²

¹² Fuentes:

- a - Centro de Economía Internacional – Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto – República Argentina.
- b - Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2009 – División de Desarrollo Económico – CEPAL.
- c - Informe de Coyuntura Trimestral – Tercer Informe 2009 – Equipo de Investigación - Instituto Cuesta Duarte.
- d - Tendencias y Perspectivas de la Economía Uruguaya (julio de 2009) – Instituto de Economía – Facultad de Ciencias Económicas y de Administración – Universidad de la República.
- e - Encuesta Selectiva de Expectativas Económicas – Octubre de 2009 – Banco Central del Uruguay
- f - Datos de Tasa de Actividad, Empleo y Desempleo por Sexo. Total País. Setiembre de 2009. Instituto Nacional de Estadística.
- g - Encuesta Selectiva de Expectativas de Inflación – Octubre 2009 – Banco Central del Uruguay
- h - Informe de Comercio Exterior – Octubre de 2009 – Uruguay XXI – Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones de Uruguay.
- i - Reporte de Estabilidad Financiera – Segundo Trimestre de 2009 – Superintendencia de Servicios Financieros – Banco Central del Uruguay.

3) El sector de los servicios profesionales

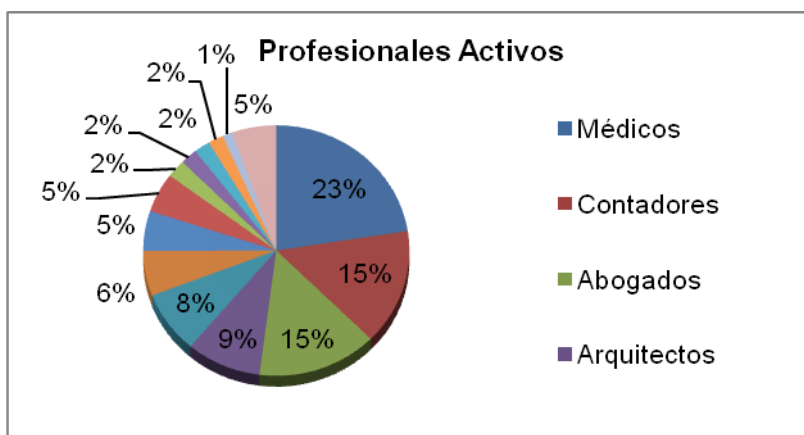
a) Acerca del Sector de Servicios Profesionales

Los servicios profesionales se incluyen dentro del sector terciario. En las economías desarrolladas dicho sector predomina sobre el primario y el secundario y en algún caso alcanza una participación de más del 80% del PIB.¹³ Los servicios profesionales constituyen un sector muy relevante dentro del mismo tanto por ser un suministrador de bienes finales como por dar insumos para otras actividades económicas.

b) Estadísticas sobre Profesionales.

Según datos de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios hay 45.262 profesionales que ejercen libremente su profesión y 37.964 que declaran no ejercicio liberal.¹⁴ Se considera que un profesional con título universitario ejerce su profesión en forma libre, no sólo cuando realiza actos concretos relativos a la misma, sino también cuando está en disponibilidad de realizarlos, aún en los períodos de inactividad que ordinariamente se producen durante el transcurso de las actuaciones profesionales¹⁵.

Las profesiones con mayor peso dentro del total, midiendo profesionales que declaran ejercicio liberal, son los médicos con 22%, los abogados con 15% y los contadores con un 15%.¹⁶ Esto claramente indica una alta concentración a favor de estas profesiones, las más tradicionales dentro del sistema universitario uruguayo. El cuadro siguiente resume lo antepuesto según datos de agosto de 2009.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CJJPPU

c) Evolución del Sector

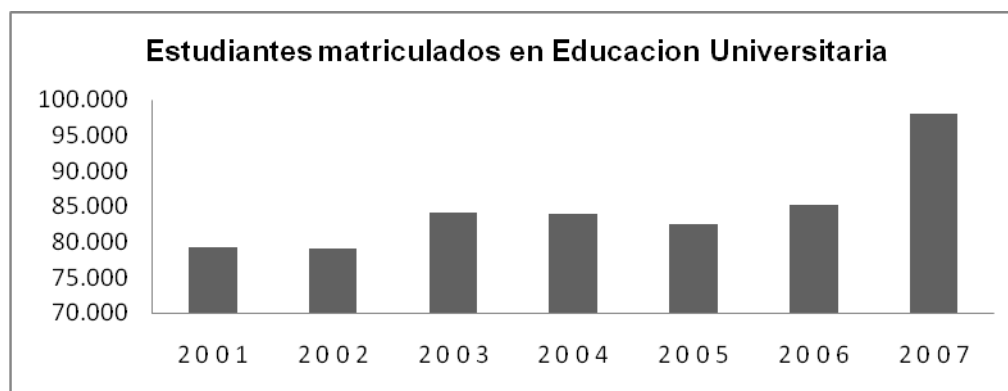
¹³ Fuente: "Más allá del Crecimiento Económico" – Banco Mundial (En el caso de Hong Kong los el sector terciario representa un 83% del PBI).

¹⁴ Fuente: Información Estadística de la Caja – Datos al 31 de agosto de 2009 – Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios.

¹⁵ Fuente: Nuevo Régimen de Prestaciones de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios - Ley N° 17.738 - Título IV - Capítulo I – Sección 1 - Artículo 43

¹⁶ Fuente: Información Estadística de la Caja – Datos al 31 de agosto de 2009 – Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios.

Es lógico suponer, por otra parte, que la evolución del sector de los servicios profesionales guarda una fuerte relación con la evolución de la educación terciaria de cada país. La gráfica siguiente, así pues, muestra los ingresos anuales de los estudiantes a los estudios de tercer grado en Uruguay.

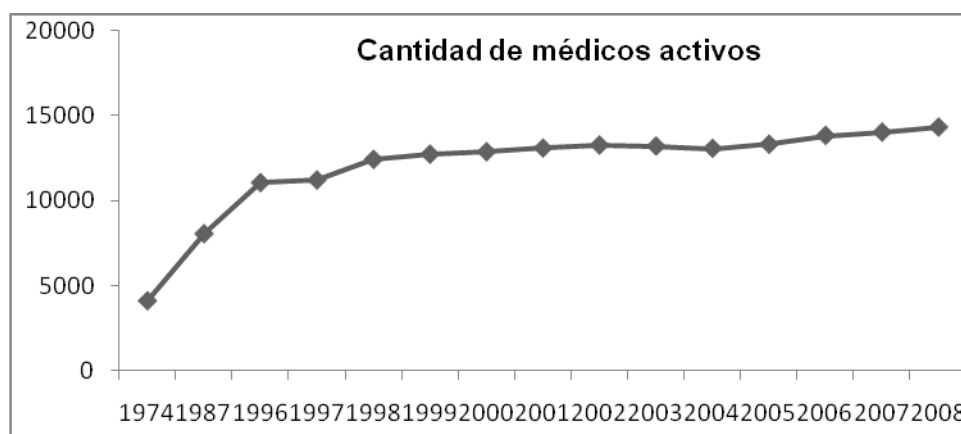


Elaboración propia en base a datos del INE

Es necesario tener en cuenta que no todos los ingresados completan sus estudios universitarios y no todos los profesionales ejercen su profesión. Ello complejiza el análisis a la hora de tomar estos datos como indicadores de la actividad profesional en el país.

En el año 2007, en este sentido, según el Anuario Estadístico del Ministerio de Educación y Cultura, ingresaron 19.999 nuevos estudiantes a las universidades públicas y privadas pero egresaron solo 4.999. Si el año 2007 fuera representativo los nuevos profesionales estarían representando el 12% de los profesionales activos actuales.

En referencia a la evolución de los universitarios en medicina, la carrera más importante en términos de cantidad de profesionales, se observa que la cantidad se duplica entre 1974 y 1987. En los últimos años estos profesionales siguen en aumento y actualmente existen más de 14.000 médicos activos. Hay aproximadamente un médico cada 250 habitantes, cifra que sitúa a Uruguay en el segundo lugar de América Latina después de Cuba. La gráfica siguiente muestra la evolución de la variable antepuesta.



4) Participación del sector en la actividad económica

El sector terciario, tal cual fuera anteriormente explicitado, es de suma importancia en la economía uruguaya. Tiene una participación cercana al 60%¹⁷ del PIB y ofrece más de la mitad de los empleos existentes en el país.¹⁸

El valor agregado del sector de servicios profesionales, según los últimos datos disponibles del Banco Central del Uruguay, alcanzó los U\$S 554 millones de dólares en el año 2005. U\$S 342,7 millones correspondieron a servicios jurídicos, contables, de ingeniería, de arquitectura y de informática.¹⁹ Los servicios médicos y dentales públicos prestados fuera de los servicios hospitalarios, las clínicas públicas de pacientes externos más otros servicios públicos de salud humana y servicios sociales públicos (con y sin alojamiento), sumados a los servicios públicos de veterinarios, corresponden a los restantes U\$S 211,3 millones.²⁰

Considerando que el PBI de Uruguay en el año 2005 fue de U\$S 17.419 millones, nuevamente según las estimaciones del Banco Central del Uruguay, el sector de los servicios profesionales antes desagregados representa aproximadamente un 3% del PBI del país.

IV. MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO REFERENTE A LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA

1) Antecedentes a la normativa vigente

En materia de defensa de la competencia, nuestro país, previo a la entrada en vigencia de la ley N° 18.159 de contenido específico sobre Promoción y Defensa de la Competencia, contaba con disposiciones de raigambre constitucional, de contenido puramente programático y ningún desarrollo legislativo. En este contexto nuestra carta magna establece que *“Toda persona puede dedicarse al trabajo, cultivo, industria, comercio, profesión o cualquier otra actividad lícita, salvo las limitaciones de interés general que establezcan las leyes”* y que *“...toda organización comercial y trustificada estará bajo el control del Estado”*

Las leyes N° 17.243 de fecha 29 de junio de 2000 y la N° 17.296 de 21 de febrero de 2001, reglamentadas por el Decreto N° 86/001 introdujeron en nuestro escenario legislativo las primeras disposiciones vinculadas a la defensa de la competencia, no obstante lo cual resultaba insuficiente.

Esta normativa, prohibía los acuerdos y las prácticas concertadas entre los agentes económicos, las decisiones de asociaciones de empresas y el abuso de la posición dominante de uno o más agentes económicos que tengan por efecto impedir, restringir o distorsionar la competencia y el libre acceso al mercado de producción, procesamiento, distribución y comercialización de bienes y servicios enunciando algunas hipótesis al respecto.

El ámbito de aplicación comprendía a empresas que desarrollaran actividades económicas, cualquiera fuere su naturaleza jurídica, excluyendo las limitaciones

¹⁷ Fuente: El Sector Terciario en Uruguay – Unidad de Apoyo al Sector Privado – Ministerio de Economía y Finanzas.

¹⁸ Fuente: Estadísticas Empleo/Desempleo – Instituto Nacional de Estadística.

¹⁹ Fuente: VAB Servicios Profesionales – Área de Estadísticas Económicas - Banco Central del Uruguay

²⁰ Fuente: VAB Servicios Profesionales – Área de Estadísticas Económicas - Banco Central del Uruguay

establecidas por ley, por razones de interés general o que resulten del carácter de servicio público de la actividad.

Asimismo le asignaba a la Dirección General de Comercio, en su carácter de Unidad Ejecutora del Ministerio de Economía y Finanzas, la competencia en el control de los actos y conductas prohibidas y la potestad de adoptar sanciones administrativas por prácticas anticompetitivas.

2) Marco jurídico actual

Ley Nº 18.159 y su Decreto Reglamentario Nº 404/007 de fecha 10 de julio de 2007 y 29 de octubre de 2007 respectivamente, logran una acabada y ordenada regulación sobre promoción y defensa de la competencia, derogando la legislación mencionada "ut supra".

La ley marras es de orden público por lo que no puede dejarse sin efecto por acuerdo de partes, en contratos y convenios particulares, respondiendo a un interés general y colectivo.

Tiene por objeto fomentar el bienestar de los actuales y futuros consumidores y usuarios, a través de la promoción y defensa de la competencia, el estímulo a la eficiencia económica y la libertad e igualdad de condiciones de acceso de empresas y productos a los mercados.

Todos los mercados están regidos por los principios y reglas de la libre competencia, excepto las limitaciones establecidas por ley o por razones de interés general.

Se prohíbe el abuso de posición dominante, así como todas las prácticas, conductas o recomendaciones, individuales o concertadas, que tengan por efecto u objeto, restringir, limitar, obstaculizar, distorsionar o impedir la competencia actual o futura en el mercado relevante.

A efectos de valorar las prácticas, conductas o recomendaciones indicadas en el párrafo que antecede, el órgano de aplicación podrá tomar en cuenta si esas prácticas, conductas o recomendaciones generan ganancias de eficiencia económica de los sujetos, unidades económicas y empresas involucradas, la posibilidad de obtener las mismas a través de formas alternativas, y el beneficio que se traslada a los consumidores.

La conquista del mercado resultante del proceso natural fundado en la mayor eficiencia del agente económico en relación con sus competidores, no constituye una conducta de restricción de la competencia así como no se considerará práctica anticompetitiva ni abuso de posición dominante el ejercicio de un derecho, facultad o prerrogativa excepcional otorgada o reconocida por ley.

El ámbito de aplicación comprende a todas las personas físicas y jurídicas, públicas y privadas, nacionales y extranjeras, que desarrollen actividades económicas con o sin fines de lucro, en el territorio uruguayo las que están obligadas a regirse por los principios de la libre competencia.

Quedan también obligados en idénticos términos, quienes desarrollen actividades económicas en el extranjero, en tanto éstas desplieguen total o parcialmente sus efectos en el territorio uruguayo.

La ley describe a título enunciativo las prácticas que se declaran expresamente prohibidas, a saber: concertar o imponer directa o indirectamente precios de compra o venta u otras condiciones de transacción de manera abusiva; limitar, restringir o concertar de modo injustificado la producción, la distribución y el desarrollo tecnológico de bienes, servicios o factores productivos, en perjuicio de competidores o de consumidores; aplicar injustificadamente a terceros condiciones desiguales en el caso de prestaciones equivalentes, colocándolos así en desventaja importante frente a la competencia; subordinar la celebración de contratos a la aceptación de obligaciones complementarias o suplementarias que, por su propia naturaleza o por los usos comerciales, no tengan relación con el objeto de esos contratos.

Asimismo la norma prescribe: coordinar la presentación o abstención a licitaciones o concursos de precios, públicos o privados; impedir el acceso de competidores a infraestructuras que sean esenciales para la producción, distribución o comercialización de bienes, servicios o factores productivos; obstaculizar injustificadamente el acceso al mercado de potenciales entrantes al mismo; establecer injustificadamente zonas o actividades donde alguno o algunos de los agentes económicos operen en forma exclusiva, absteniéndose los restantes de operar en la misma; rechazar injustificadamente la venta de bienes o la prestación de servicios y las mismas prácticas enunciadas, cuando sean resueltas a través de asociaciones o gremiales de agentes económicos.

A efectos de evaluar si una práctica afecta las condiciones de competencia, se debe determinar cuál es el mercado relevante en el que la misma se desarrolla. Esto implica analizar, entre otros factores, la existencia de productos o servicios sustitutos, así como el ámbito geográfico comprendido por el mercado, definiendo el espacio de competencia efectiva que corresponda. El órgano de aplicación establecerá los criterios generales para la determinación del mercado relevante.

La ley entiende que uno o varios agentes gozan de una posición dominante en el mercado cuando pueden afectar sustancialmente las variables relevantes de éste, con prescindencia de las conductas de sus competidores, compradores, o proveedores.

Se considera que existe abuso de posición dominante cuando el o los agentes que se encuentran en tal situación actúan de manera indebida, con el fin de obtener ventajas o causar perjuicios a otros, los que no hubieran sido posibles de no existir tal posición de dominio.

Por otra parte, la normativa contempla los actos de concentración económica que reúnan determinadas características y supongan una modificación de la estructura de control de las empresas partícipes mediante: fusión de sociedades, adquisición de acciones, de cuotas o de participaciones sociales, adquisición de establecimientos comerciales, industriales o civiles, adquisiciones totales o parciales de activos empresariales, y toda otra clase de negocios jurídicos que importen la transferencia del control de la totalidad o parte de unidades económicas o empresas.

Se prevé la autorización por parte del órgano de aplicación, en los casos en que el acto de concentración económica implique la conformación de un monopolio de hecho, evaluando entre otros factores, la consideración del mercado relevante, la competencia externa y las ganancias de eficiencia.

3) Órgano de aplicación

a) Funcionamiento y facultades

El órgano de aplicación competente para desarrollar los procedimientos tendientes a investigar, analizar y sancionar las prácticas prohibidas ya sea de oficio o por denuncia, es la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia la que obtuvo su integración en marzo de 2009.

Este órgano constituye una entidad especializada, con independencia técnica, abocado de manera específica a la tarea de control y asesoramiento en la materia.

Por la designación de sus miembros, las facultades que se le otorgan, su ubicación orgánica, la rotación prevista de sus miembros entre otros elementos demuestran, su independencia desde el punto de vista funcional, con amplios poderes de administración en la órbita de su competencia, lo que permite sortear las influencias y presiones políticas del gobierno de turno.

La Comisión está integrada por tres miembros designados por el Poder Ejecutivo actuando en Consejo de Ministros, entre personas que, por sus antecedentes personales, profesionales y conocimiento de la materia, aseguren independencia de criterio, eficiencia, objetividad e imparcialidad en su desempeño.

Los miembros de la Comisión tienen dedicación exclusiva, con excepción de la actividad docente y de investigación, cuya rotación permite capitalizar la experiencia adquirida.

Funciona como órgano desconcentrado en la órbita del Ministerio de Economía y Finanzas; lo que implica que en atención a la especialización técnica, el Poder Ejecutivo por medio del Ministerio mencionado, no puede ejercer los poderes específicos de la jerarquía, no podrá revisar, reformar o sustituir de oficio lo actuado por la Comisión en ejercicio de sus poderes. Sin perjuicio de que en nuestro ordenamiento jurídico, todos los actos dictados por una autoridad sometido a jerarquía quedan sujetos al recurso administrativo como medio de impugnación donde el jerarca asume posteriormente competencia.

Por lo cual, las resoluciones dictadas podrán ser impugnadas por los recursos administrativos de revocación ante el órgano de aplicación y jerárquico ante el Ministerio de Economía y Finanzas.

Es este mismo Ministerio, quién debe proporcionar los recursos humanos y materiales imprescindibles para su función. Actualmente se le han asignado partidas específicas en el marco de la Dirección General de Secretaría (Unidad Ejecutora del mismo).

Antes de iniciar formalmente una investigación, el órgano de aplicación podrá requerir información de cualquier persona, física o jurídica, pública o privada, que le permita tomar conocimiento de actos o hechos relativos a la conformación de los mercados y a las prácticas que se realizan en los mismos.

Asimismo, si lo estimare oportuno, el órgano de aplicación podrá requerir ante la Justicia ordinaria la realización de medidas probatorias con carácter reservado y sin noticia de los eventuales investigados o terceros, tales como la exhibición y obtención de copias de documentos civiles y comerciales, libros de comercio, libros de actas de órganos sociales y bases de datos contables.

Cualquier persona, física o jurídica, pública o privada, nacional o extranjera, puede denunciar la existencia de prácticas prohibidas por la presente ley. La denuncia deberá presentarse por escrito ante el órgano de aplicación, conteniendo la identificación del denunciante y la descripción precisa de la conducta presuntamente anticompetitiva que está siendo desarrollada, acompañando en la misma oportunidad todos los medios probatorios que disponga a ese respecto.

Sin perjuicio de que el denunciante deberá identificarse en todos los casos, podrá solicitar del órgano de aplicación, por motivos fundados, que mantenga reserva acerca de su identidad.

De la denuncia formulada se deberá conferir vista a los denunciados, salvo que se la considerara manifiestamente improcedente.

Si el órgano de aplicación entendiere que, además de los sujetos denunciados expresamente, pudieran existir otras personas que también fueran presuntamente infractores de acuerdo con los preceptos legales, también conferirá vista a las mismas.

En cualquier momento del procedimiento el órgano de aplicación podrá expedirse acerca de las posibles consecuencias dañosas de la conducta objeto de los procedimientos y en caso que la misma fuese capaz de producir daños graves, podrá disponer el cese preventivo de esa conducta.

Toda persona, física o jurídica, pública o privada, nacional o extranjera, queda sujeta al deber de colaboración con el órgano de aplicación y estará obligada a proporcionar a requerimiento de éste, en un plazo de diez días corridos contados desde el siguiente al que le fuere requerida, toda la información que conociere y todo documento que tuviere en su poder. En caso que la información fuera requerida del o de los involucrados en la conducta que se investiga, su omisión en proporcionarla deberá entenderse como una presunción en su contra.

Estos deberes en ningún caso significan la obligación de revelar secretos comerciales, planos, "como hacer", inventos, fórmulas y patentes.

Sin perjuicio de la posibilidad de disponer el cese preventivo de las prácticas investigadas, el órgano de aplicación está facultado para solicitar a la Justicia ordinaria las medidas cautelares que considere pertinentes, con carácter reservado y sin noticia, antes de iniciar las actuaciones administrativas o durante el transcurso de las mismas.

El órgano de aplicación podrá suspender las actuaciones, por un término no mayor a diez días corridos, a efectos de acordar con el presunto infractor un compromiso de cese o modificación de la conducta investigada, salvo que la ilegitimidad de la misma y la identidad de quien la realizó fueren evidentes.

También podrá suspender las actuaciones por idéntico plazo, por solicitud conjunta de denunciante y denunciado, a efectos de considerar la posible conciliación, siempre que la conducta investigada consista en abuso de posición dominante y el único perjudicado por la misma sea el denunciante.

Cuando las actuaciones administrativas concluyeran con la constatación de que se desarrollaron prácticas anticompetitivas, el órgano de aplicación deberá ordenar su cese inmediato y de los efectos de las mismas que aún subsistieren, así como sancionar a sus autores y responsables.

Las sanciones consistirán en: apercibimiento; apercibimiento con publicación de la resolución, a costa del infractor, en dos diarios de circulación nacional; multa que se determinará entre una cantidad mínima de UI 100.000 (cien mil unidades indexadas) y una cantidad máxima del que fuere superior de los siguientes valores: 1) 20:000.000 UI (veinte millones de unidades indexadas), 2) el equivalente al 10% (diez por ciento) de la facturación anual del infractor, 3) el equivalente a tres veces el perjuicio causado por la práctica anticompetitiva, si fuera determinable.

Las sanciones podrán aplicarse independiente o conjuntamente según resulte de las circunstancias del caso.

A efectos de su determinación, se tomará en cuenta: la entidad patrimonial del daño causado; el grado de participación de los responsables; la intencionalidad; la condición de reincidente; y la actitud asumida durante el desarrollo de las actuaciones administrativas.

Estas sanciones también podrán aplicarse a aquellos que incumplan la obligación de colaboración.

En el caso de prácticas concertadas entre competidores, se considerará como especial atenuante la denuncia realizada por uno de los miembros del acuerdo o el aporte que éste brinde para la obtención de pruebas suficientes para la sanción de los restantes infractores.

Las resoluciones del órgano de aplicación serán publicadas en su página electrónica institucional. Asimismo, éste podrá dar una descripción detallada de los casos analizados.

Además de las sanciones que el órgano de aplicación imponga a las personas jurídicas que realicen conductas prohibidas, también podrán imponer multas a los integrantes de sus órganos de administración y representación que hayan contribuido activamente en el desarrollo de la práctica.

Las conductas desarrolladas por una persona jurídica controlada por otra, serán también imputables a la controlante. De la misma manera, las responsabilidades que pudieren corresponder a los integrantes de los órganos de administración y representación de la sociedad controlada, podrán también ser imputadas a quienes cumplen las mismas funciones en la sociedad controlante.

El testimonio de la resolución firme que imponga pena de multa constituirá título ejecutivo.

Compete a la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia:

- emitir normas generales e instrucciones particulares que contribuyan al cumplimiento de los objetivos de la presente ley;
- realizar los estudios e investigaciones que considere pertinentes, a efectos de analizar la competencia en los mercados;
- requerir de las personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, la documentación y colaboración que considere necesarias para ser utilizados en las finalidades y limitaciones previstas en la ley;
- realizar investigaciones sobre documentos civiles y comerciales, libros de comercio, libros de actas de órganos sociales y bases de datos contables;
- asesorar al Poder Ejecutivo en materia de promoción y políticas de competencia;
- emitir recomendaciones no vinculantes, dirigidas al Poder Ejecutivo, Poder Legislativo, Poder Judicial, Gobiernos Departamentales, y entidades y organismos públicos, relativos al tratamiento, protección, regulación, restricción o promoción de la competencia en leyes, reglamentos, ordenanzas municipales y actos administrativos en general respecto de leyes, reglamentos, ordenanzas municipales y otros actos administrativos vigentes o a estudio de cualquiera de los organismos señalados;
- emitir recomendaciones no vinculantes, de carácter general o sectorial, respecto de las modalidades de la competencia en el mercado;
- emitir dictámenes y responder consultas que le formule cualquier persona física o jurídica, pública o privada, acerca de las prácticas concretas que realiza o pretende realizar, o que realizan otros sujetos;
- mantener relaciones con otros órganos de defensa de la competencia, nacionales o internacionales, y participar en los foros internacionales en que se discutan o negocien temas relativos a la competencia.

En los sectores que están sometidos al control o superintendencia de órganos reguladores especializados, tales como el Banco Central del Uruguay, la Unidad Reguladora de Servicios de Energía y Agua y la Unidad Reguladora de Servicios de Comunicaciones, la protección y fomento de la competencia estará a cargo de dichos órganos.

El alcance de la actuación de los mismos incluirá actividades que tengan lugar en mercados vertical u horizontalmente relacionados con los mercados bajo control y regulación, en la medida en que afecten las condiciones competitivas de los mercados que se encuentran bajo sus respectivos ámbitos de actuación regulatoria.

En el desarrollo de este cometido, los órganos reguladores deberán cumplir con todas y cada una de las disposiciones de la ley, pudiendo, en caso de entenderlo conveniente, efectuar consultas no vinculantes a la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia.

4) Marco normativo referente a profesionales universitarios

En el Uruguay, son profesionales universitarios aquellos que han obtenido un título profesional, entendiéndose por éste la constancia expedida por la entidad competente de haberse graduado. El título acredita haber cursado con aprobación los estudios correspondientes a una carrera universitaria de grado en instituciones universitarias.

De acuerdo a la Ley Orgánica de la Universidad de la República del año 1958, -Ley N° 12.549 modificativas y concordantes-, es la propia Universidad, en su figura de ente autónomo, quien expide los títulos universitarios en función del cumplimiento de los programas curriculares de cada profesión y el trámite formal correspondiente.

No obstante, el Decreto-Ley N° 15.661 del año 1984 y sus decretos reglamentarios 308/995 y 309/02, reconocieron la validez de los títulos profesionales universitarios otorgados por las Instituciones Universitarias Privadas, una vez que éstos sean registrados en el Ministerio de Educación y Cultura.

Estas Universidades privadas han obtenido para su funcionamiento la autorización del Poder Ejecutivo y una vez registrados sus títulos, tienen idénticos efectos jurídicos que los expedidos por la Universidad de la República, e independientemente de éstos.

Por otra parte, los títulos profesionales y certificados de estudio, expedidos por Universidades o instituciones extranjeras de análogo nivel académico, podrán ser revalidados o reconocidos por el Consejo Directivo Central de la Universidad de la República., Por lo cual, los profesionales que posean títulos habilitantes para el ejercicio de las profesiones liberales otorgados en el exterior, pueden ejercer la profesión en nuestro país, con sujeción a los requisitos pertinentes.

Una vez obtenido el título universitario, cada profesional debe afiliarse al Instituto de previsión social que corresponda, siendo la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios la que nuclea a la mayoría de los profesionales; e inscribirse en la Dirección General de Impositiva a efectos de cumplir con las obligaciones tributarias.

Habiendo dado cumplimiento a los trámites referidos anteriormente, los profesionales universitarios están aptos para desempeñar el ejercicio liberal, sin perjuicio de que algunos profesionales deben realizar algunos trámites adicionales, como por ejemplo los Procuradores, Abogados, Doctores en Derecho y Ciencias Sociales y Escribanos, quienes deben prestar juramento ante la Suprema Corte de Justicia.

No existe en nuestro país la colegialización obligatoria, con excepción de los médicos que por la reciente Ley N° 18.591 de setiembre de 2009 lograron la creación del Colegio Médico del Uruguay, una persona jurídica pública no estatal, cuya inscripción en la misma es obligatoria para ejercer la profesión en el territorio nacional.

Empero, si existen asociaciones, agrupaciones y agremiaciones de profesionales, las que muchas veces utilizan el nombre de “colegios” y poseen diversas características, de acuerdo a la normativa que han establecido.

Muchas de ellas se encuentran autorreguladas en tanto han incluido códigos de ética, reglamentos internos y aranceles profesionales, los cuales serán analizados en este estudio, con el objetivo de constatar si configuran o no, una amenaza a nuestra normativa referente a la Defensa de la Competencia.

V. ANALISIS POR RUBRO

1) Resumen del Capítulo

En el presente capítulo se incluye el análisis del trabajo, previo a la identificación de presunciones de prácticas anticompetitivas. Incluye un apartado de aspectos metodológicos y cuatro apartados haciendo referencia a los análisis de las profesiones estudiadas. A partir de la información recabada, en base a los argumentos metodológicos explicitados, y a la investigación procesada desarrollada, se extraerán las conclusiones del documento en los capítulos VI y VII.

2) Aspectos Metodológicos

El presente apartado, en primer lugar, se centra en explicar el alcance, aplicado en el análisis, de dos conceptos fundamentales en el estudio de la defensa de la competencia: el mercado relevante y las barreras de entrada. En segundo lugar, se explica la entrevista como herramienta utilizada para obtener la información pertinente al estudio y se esbozan los principios utilizados en el desarrollo de dicho instrumento.

3) Mercado Relevante

La determinación del mercado relevante debe integrar, según la Resolución N° 2/009 de la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, dos dimensiones de mercado. Debe de realizar el estudio del mercado definido en función de bienes o servicios transados y el mercado definido geográficamente.

a) Estudio del mercado relevante en función de servicios transados

Dependiendo de las características del mercado definido en función de los bienes o servicios transados, en primer lugar, existirá o no cierto poder de mercado. La Comisión, en este sentido, estudia situaciones donde una o varias empresas disfrutan de dicho poder porque pueden hacer uso del mismo y disminuir el bienestar de los consumidores. Analizar el mercado en función de los bienes o servicios transados, así pues, implica estudiar la existencia de productos o servicios sustitutos. Estos limitan el poder de mercado antepuesto dado que los consumidores podrían satisfacer su demanda mediante otras opciones.

La sustituibilidad de los bienes o servicios debe analizarse tanto desde el ángulo de la demanda como desde el ángulo de la oferta. El poder de mercado dependerá de si existen otros servicios a los que el consumidor está dispuesto a redirigir su consumo (sustituibilidad por el lado de la demanda) y de si otros oferentes están dispuestos a dedicar sus recursos a brindar los servicios estudiados (sustituibilidad por el lado de la oferta).

En este estudio, debido a las características del mismo, se realizaron entrevistas cualitativamente relevantes a los agentes que ofrecen el servicio, los profesionales, asumiendo que estos entienden las posibles acciones y preferencias de sus clientes. Al no tener la posibilidad de realizar encuestas a los consumidores se optó por esta forma metodológica de estudio para extraer las conclusiones.

Para el análisis de la sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta se utilizó, asimismo, la técnica previamente estipulada para buscar información acerca de los costos en que deben incurrir los oferentes para ofrecer el nuevo producto y del tiempo necesario para proveerlo.

b) Mercado Relevante en términos geográficos

La determinación del mercado relevante para un caso específico de investigación de eventuales prácticas anticompetitivas debe incluir también, como se explicitaba, la delimitación geográfica del espacio de competencia entre los agentes involucrados.

Para evaluar la dimensión geográfica del mercado relevante, en este sentido, se consideró relevante la siguiente información: el costo para los consumidores de cambiar a productos ofrecidos en otras áreas geográficas y el costo para los oferentes de proveer los productos en otras áreas geográficas.

4) Barreras de Entrada

Aparte del mercado relevante, de igual forma, deben estudiarse las barreras de entrada. Una definición normalmente aceptada de barreras de entrada es:

Todas aquellas dificultades y costos que desalientan o directamente imposibilitan la entrada de nuevos operadores en un determinado mercado.

La existencia de las barreras de entradas, en general, se asocia a un mercado en el que participan pocos agentes y, por esta razón, existen precios excesivos. Tanto en mercados de productos como en el caso de los servicios pueden enumerarse diversas barreras de entrada. Las más aceptadas, entre otras, son:

- economías de escala,
- diferenciación,
- necesidades de capital,
- costes de cambiar de proveedor,
- acceso a los canales de distribución,
- desventajas de costes independientes del tamaño,
- acciones gubernamentales o legales,
- grado de integración vertical,
- precio disuasorio,
- tarifas y restricciones al comercio internacional.

Para este estudio se tomaron especialmente en cuenta, debido a la naturaleza del servicio desarrollado, los costos de cambiar de profesional proveedor de servicios, el grado de diferenciación en la actividad profesional y las necesidades de capital para proveer de dichos servicios.

5) Entrevistas

Se utilizaron entrevistas como instrumento de observación. Es uno de los más utilizados en las ciencias sociales y en este caso, debido a la diferencia en cuanto a la información que existe entre los agentes, no se realizó una muestra y los entrevistadores fueron directamente a quienes tienen la mayor información disponible.

Para este caso de estudio, donde se pretende ahondar sobre la realidad de las diferentes profesiones del país, se procedió a entrevistar, así pues, a los directivos de los colegios y asociaciones de actividades profesionales que se analizan. Se visitaron el Colegio de Abogados del Uruguay, la Asociación de Escribanos del Uruguay, El Colegio de Contadores, Economistas y Administradores de Uruguay, el anteúltimo presidente de dicho colegio y la Coordinadora de Psicólogos del Uruguay.

Las organizaciones de referencia, son desde el punto de vista de su naturaleza jurídica, asociaciones civiles sin fines de lucro, cuya afiliación a los mismos no es obligatoria. La incorporación voluntaria, implica que los profesionales cumplan con la normativa interna, entre las que se encuentran los códigos de ética y los aranceles correspondientes a la prestación del servicio profesional.

Los entrevistadores intentaron propiciar, durante la ejecución de las entrevistas, un ambiente positivo, presentarse y explicar los propósitos de la misma, mostrar interés y saber escuchar, actuar con naturalidad, hacer las preguntas sin una respuesta implícita, emplear un tono de voz modulado, no extraer información del entrevistado sin su voluntad y permitirle, cuando fuera conveniente, salidas airoas.

Preguntas realizadas

Introducción

¿De qué forma cree que está evolucionando la actividad que representa?

¿Cree que evoluciona hacia un peso de menor, igual o mayor importancia que en el pasado/presente desde el punto de vista socioeconómico?

Colegiación

¿Qué porcentaje estimado de profesionales en su actividad se encuentra hoy colegiado?

¿Se tiene conocimiento del proyecto de ley referente a la colegiación legal obligatoria de los profesionales universitarios, presentado al Senado en setiembre 2008?

Mercado Relevante

¿Podrían otros agentes (Estudiantes, No Profesionales) brindar un servicio similar que el de los profesionales recibidos? ¿Podrían otros agentes satisfacer la misma demanda? ¿En qué tipo de trabajos?

¿Existe algún costo considerable para el profesional de ofrecer un servicio a alguien que vive en otro punto, alejado, del país?

¿Existe algún costo considerable para el cliente de contratar un servicio de un punto geográfico alejado?

Preguntas Referentes a las Barreras de Entrada

¿Cree que los costos asociados de cambiar de profesional proveedor de los servicios pueden ser restrictivos al momento de cambiar de asesor?

¿Es posible que exista, en los servicios brindados en su profesión, algún grado de diferenciación tal, en el servicio brindado, que dificulte la entrada de nuevos actores a brindar los mismos servicios?

¿Es necesario contar con necesidades de capital importantes para brindar algún servicio de los que su profesión genera?

Preguntas respecto a la determinación de Aranceles

¿Los aranceles profesionales se encuentran vigentes?

¿Qué justificaciones se le atribuye a su existencia?

¿Se está trabajando en procesos de modificación o mejora de los mismos?

¿Los profesionales cumplen con estos cánones?

¿Existen sanciones previstas ante eventuales incumplimientos? ¿Quién las aplica?

¿Cuáles son los criterios de determinación de los honorarios?

En la página siguiente aparece un cuadro que resume la información obtenida de las entrevistas.

Resumen de las entrevistas

	Colegio de Abogados	Asociación de Escribanos	Colegio de Contadores, Economistas y Administradores	Coordinadora de Psicólogos
Sobre la Actualidad de la Profesión en Uruguay	Profesión que sienta las bases para el Estado de derecho	Son depositarios de la fé pública . Mayor carga de contralores exigidos por el Estado que en el pasado	Profesionales en contabilidad deben actualizarse constantemente debido a globalización	Profesional es utilizado para otras actividades que antes no
Sobre la Afiliación de los Profesionales en la Asociación	Afiliación de aproximadamente un 60% de los abogados del Uruguay	Afiliación de aproximadamente un 95% de los escribanos del Uruguay	Afiliación de aproximadamente un 50% en caso de Contadores y menos de un 10% en las otras profesiones	Afiliación de aproximadamente un 33% de los psicólogos del Uruguay
Sobre el Mercado Relevante	Solo Abogados pueden ejercer	Solo Escribanos pueden ejercer	Existen Gestores, Técnicos y Estudiantes que dan el servicio	Existen muchas profesiones y oficios que dan el servicio
	No hay costos restrictivos para ejercer en otro lugar geográfico	No hay costos restrictivos para ejercer en otro lugar geográfico	No hay costos restrictivos para ejercer en otro lugar geográfico	Hay costos restrictivos para ejercer en otro lugar geográfico
Sobre las Barreras de Entrada	Costo de cambio de profesional no es problema, la inversión inicial es pequeña y no hay gran diferenciación	Cambio de profesional puede ser problemático, inversión inicial es pequeña y no hay gran diferenciación	Costo de cambio de profesional no es problema, inversión inicial es pequeña y hay diferenciación creciente pero no restringe la entrada	Existen costos emocionales de cambiar de profesional, la inversión inicial es pequeña y no hay gran diferenciación
Sobre la Determinación de Aranceles	Generalmente honorarios se establecen por criterio de horas de trabajo.	Se menciona el criterio de complejidad del trabajo	Criterio de horas de trabajo, dificultad del mismo y activos necesarios para llevarlo a cabo	No hay criterios. Se hicieron hace 20 años y después se fue heredando.
Sobre la Actualidad de los Aranceles	No se supo estimar cuánto afectan a los honorarios cobrados en la práctica. Funcionan como guía.	Asociación obliga al cumplimiento de estos y no se detectan casos de incumplimiento	Aranceles vigentes en 80% o 90% de casos judiciales. Para el resto es una referencia. Se habló de competencia ordenada como objetivo.	Sirven a mutualistas y jueces, entre otros. Se explicó que están para justificar una cifra arbitraria

A) Servicios Brindados por Profesionales Jurídicos

1) Importancia Socioeconómica

Las carreras de abogacía y escribanía revisten gran importancia a efectos socioeconómicos en un país como Uruguay.

La abogacía, en primer lugar, es una actividad que sienta las bases para la existencia de un Estado de Derecho. Desde la abogacía los profesionales pueden ejercer en forma liberal o en firmas profesionales, ambos de relevancia para asesorar tanto a pequeños agentes como aquellos de gran tamaño. Desde el asesoramiento jurídico pueden desempeñarse tanto en empresas públicas como privadas y como asesores de la administración pública. Pueden, asimismo, desde la magistratura, desempeñarse como jueces, actuarios o integrantes del Ministerio Público. Además muchos profesionales en este ámbito se desempeñan como docentes, periodistas, administradores de empresas y políticos.

La escribanía, en segundo lugar, es una carrera profesional orientada a la justicia, la libertad, la responsabilidad, la solidaridad, la seguridad jurídica y el desarrollo de la sociedad constituyéndose éstos profesionales en garantes de la vigencia de los Derechos Humanos Fundamentales. Desde el ejercicio liberal de la profesión pueden, el profesional escribano puede desempeñarse, primeramente, como independientes o integrando otros estudios jurídicos. Puede, además, ser actuario del Poder Judicial o también asesor jurídico. En referencia a este último punto, estos profesionales están capacitados para ser asesores tanto de empresas privadas como del sector público.

2) Situación Actual y Perspectivas en el Corto Plazo

Tanto en la situación actual como en lo próximo esperable la actividad profesional de los abogados, puntualmente, es indispensable. De todas formas, según algunas encuestas referenciadas en las entrevistas, no se ve al abogado de la misma forma que en el pasado. No cuenta, en este sentido, con el mismo prestigio que tenía en años anteriores. Sigue siendo, igualmente, esencial a los efectos ya explicitados.

La situación actual de los escribanos, por otra parte, está marcada por la mayor carga, respecto al pasado, en referencia a los contralores, según lo que fuera explicitado en la entrevista correspondiente. Hoy son agentes de retención y, como profesionales, responsables solidarios. Según la entrevista llevada adelante con esta asociación, los profesionales escribanos están padeciendo de una burocracia creciente por colaborar con el Estado.

Desde el punto de vista institucional, por otra parte, los abogados tienen la opción de integrar el Colegio de Abogados del Uruguay el cual cuenta con un código de ética, un arancel de honorarios y un estatuto que organiza la institución.

El propio arancel establece que la aplicación será para la regulación de los honorarios generados por el patrocinio letrado en la actividad judicial, administrativa o privada, no estableciendo distinciones en tanto el ejercicio fuere liberal individual o mediante asociaciones de profesionales.

El artículo 3 del Arancel del Colegio establece *“Los abogados tienen la obligación de ajustar el cobro de sus honorarios a lo preceptuado en este Arancel. Sin*

embargo, por razones de delicadeza o cuando la situación del cliente así lo aconseje, a juicio del abogado, podrán ser rebajados y aún renunciados”.

A efectos de la regulación convencional o judicial de los honorarios de los abogados, el arancel pondera determinados aspectos tales como: la cuantía o monto del asunto, con sus reajustes, intereses, y demás prestaciones que se reclaman; la importancia jurídica del mismo; la eficiencia de los servicios profesionales apreciada en función del beneficio económico y moral que obtuviere el patrocinado con tal intervención; la naturaleza de los servicios, la complejidad del asunto y el trabajo realizado; la duración de la asistencia profesional recibida; el nivel de vida o la situación económica del cliente y la representación de que ha sido investido el abogado; así como el tiempo insumido en el asunto en actividad judicial o extrajudicial y la intensidad de la labor desarrollada.

Se prevé una escala básica para la determinación de honorarios en función del monto del asunto y también para los casos que no son susceptibles de estimación pecuniaria. No obstante, se fija un honorario mínimo.

De igual forma, la Asociación de Escribanos del Uruguay, de adhesión voluntaria, tiene su propio estatuto, un código de ética y un arancel.

No obstante, la ley orgánica notarial, (decreto ley 1421 de fecha de 31 de diciembre de 1878) y el Reglamento notarial (Acordada de la Suprema Corte de Justicia N° 7533 de 22 de octubre de 2004 y modificativas) regulan el desempeño de la profesión. Contempla los requisitos para ser escribano, incapacidades, incompatibilidades, suspensiones, responsabilidades investiduras y formalidades del desempeño de la profesión.

En cuanto al arancel, éste establece que su aplicación es obligatoria y en su artículo 31 edicta *“El incumplimiento a las normas del Arancel, constituye falta sancionable conforme a lo dispuesto en el Código de Ética Notarial”.*

Realiza un detalle por capítulos en relación a los servicios que presta el Escribano, y le asigna el monto a cobrar.

3) Determinación del Mercado Relevante

Tal cual fuera explicitado en el apartado referente a la metodología y a lo que dispone la Ley 18.159 en su artículo 5°, “a efectos de evaluar si una práctica afecta las condiciones de competencia, deberá determinarse cuál es el mercado relevante en el que la misma se desarrolla. Esto implica analizar, entre otros factores, la existencia de productos o servicios sustitutos, así como el ámbito geográfico comprendido por el mercado, definiendo el espacio de competencia efectiva que corresponda.”

Un punto importante a analizar sería, así pues y primeramente, si existen agentes capaces de satisfacer la misma demanda que estos profesionales. Esto es importante, justamente, porque, de haber otros que pudieran brindar un servicio similar, los profesionales deberían ser cuidadosos al negociar sus honorarios. Estos otros agentes podrían, eventualmente, cobrar menos que ellos y captar todo su mercado.

En el caso de los abogados y escribanos esto, desde la práctica, no tiene sentido. Analizando el caso de los abogados, primeramente, otros agentes no pueden brindar los mismos servicios por razones constitucionales, según lo que fuera

explicitado en la entrevista. En el caso de los escribanos hay, aparte del argumento anterior, edades mínimas estipuladas.

El arancel del Colegio de Abogados, contempla la regulación de honorarios de aquellos servicios que por diversas normas (constitucionales, legales o reglamentarias, etc) los abogados tienen la obligación de desempeñar, siendo imprescindible su actuación.

De esta forma, el arancel regula de forma minuciosa los honorarios de los siguientes servicios:

1. Procesos ordinarios.
2. Procesos arbitrales.
3. Procesos por infracciones aduaneras.
4. Procesos de competencia del Tribunal de lo Contencioso Administrativo.
5. En los procesos monitorios.
6. Procesos cautelares.
7. Procesos preliminares.
8. Intimaciones.
9. Procesos incidentales.
10. Rendición de cuentas.
11. Procesos de liquidación de sentencia.
12. La vía de apremio.
13. Procesos concursales, de quiebra, de liquidación de sociedades, de concordato, de moratorias y similares.
14. Proceso sucesorio.
15. Denuncia de herencia yacente.
16. Proceso de inconstitucionalidad.
17. Procesos de desalojo.
18. Rescisión de contrato.
19. Arrendamientos urbanos y rurales.
20. Fijación, reducción o aumento de pensión alimenticia.
21. Procesos de prescripción adquisitiva.
22. Procesos de expropiación y de toma urgente de posesión.
23. Procesos de escrituración judicial .
24. Procesos para la obtención de segundas copias.
25. Procesos en que se solicita nombramiento de tutor y en los que se solicita declaración de incapacidad.
26. Procesos de divorcio.
27. Resolución de un contrato.
28. Sucesiones.
29. Disoluciones y liquidaciones de sociedades.
30. Tutelas y curatelas.
31. Procedimientos de revisión de precios de arrendamientos de inmuebles. destinados a explotación agropecuaria, en proceso de rebaja o aumento de alquiler de inmuebles arrendados con destino urbano.
32. Desempeño de tareas de albacea, tutor, curador, administrador, interventor, liquidador, etc.
33. Defensores de Oficio.
34. Transacciones.
35. En las Emancipaciones y habilitaciones de edad.
36. Rectificaciones de partidas, inscripciones tardías y demás actuaciones relacionadas con el estado civil.
37. Actuaciones en materia penal.
38. Habeas corpus.

39. Diligenciamiento de exhorto del extranjero.
40. Redacción del estatuto de sociedades anónimas, tramitación de la personería jurídica, matrícula de comerciantes de sociedades no anónimas e inscripción en el Registro Público de Comercio.
41. -Preparación y redacción de contratos y otros documentos.
42. Intervención en materia administrativa o ante personas públicas no estatales
43. Labor de administración, curadurías, tutelas, albaceas, etc,
44. Asesorías Letradas Permanentes.
45. Actividades de Interventores y Veedores.

El Escribano, en tanto, es el profesional de derecho, facultado legalmente para dar forma jurídica a la voluntad negocial de las partes y a los actos jurídicos que requieren documentación, haciendo el documento notarial plena fe, como instrumento público (Art. 1574 del Código Civil) con fecha cierta y autenticidad, y fuerza probatoria erga omnes (Art. 1575 del mismo Código).

El Arancel detalla los honorarios de las siguientes actividades en general, y sus especificaciones en particular:

1. Documentos notariales.
2. Documentación de Actos y Contratos.
3. Certificaciones.
4. Actas y Protocolizaciones.
5. Juicio Arbitral, Mediación, Negociación, Asesoramiento, Descartes.
6. Trámites.
7. Expedientes Administrativos y Judiciales.
8. Gestiones varias.

En ambas profesiones, no hay posibilidades de sustituibilidad ni por el lado de la demanda ni por el lado de la oferta. Deben contratarse abogados y escribanos para las tareas explicadas.

El segundo punto a analizar, desde la óptica entonces del mercado relevante, es el ámbito geográfico. Analizar esto tiene sentido porque si solo fuese posible contratar un servicio en la ciudad donde el agente reside, los profesionales que brindan el servicio en dicha ciudad tendrían más incentivos a pedir más por sus honorarios. El argumento sería, simplemente, que hay pocas posibilidades de contratar un profesional en otra parte.

En el primero de los casos referenciados en este apartado, la abogacía, normalmente y analizando desde la óptica de la oferta, los profesionales pueden tanto derivar el trabajo a colegas que se encuentran en el lugar de donde proviene la oportunidad de trabajo como también pueden decirles el costo en términos monetarios de estar brindando el servicio estipulado desde un lugar geográfico diferente. Esto fue explicitado también en la entrevista con el Colegio de Abogados del Uruguay.

Desde el lado de la demanda de los servicios, por otra parte, normalmente se solicita el servicio a un profesional de confianza. Esto genera un cierto incentivo a solicitar el servicio a profesionales del mismo lugar geográfico. En ciudades del interior del país, a modo de ejemplo, los agentes suelen contratar servicios de abogacía a profesionales que residen en el mismo sitio. Justamente por un tema de confianza tal cual fuera explicitado por las autoridades del colegio antepuesto.

En referencia a los escribanos, en segundo lugar pero también haciendo referencia al análisis del ámbito geográfico, los directivos entrevistados de la

Asociación creen que no existe ningún costo por brindar un servicio en un punto alejado del país y creen que tampoco existen problemas en que los agentes demanden servicios de otros puntos geográficos alejados de su lugar de residencia.

Desde el punto de vista de la sustituibilidad, así pues, es posible concluir que el mercado relevante es el definido por los abogados y escribanos para las actividades detalladas correspondientes a cada profesión.

Desde el punto de vista geográfico, por otra parte, aparece una cierta limitación, sobre todo en el caso de los abogados, en cuanto a que los clientes normalmente contratan profesionales de sus ciudades. No parece lógico suponer, sin embargo, que si los profesionales subieran excesivamente sus honorarios en sus ciudades los clientes no buscarían otros profesionales en otras ciudades. En ambos casos se concluye, por lo tanto, que el mercado geográfico es el definido por el país en su totalidad.

El mercado relevante en su conjunto, en suma y para ambas profesiones, sería el conjunto de profesionales, de cada profesión, de la totalidad del país.

4) Características

a) Principales Actores

Los actores involucrados en este apartado son, así pues, los abogados y escribanos. Muchos abogados están asociados al Colegio de Abogados del Uruguay y muchos otros escribanos a la Asociación de Escribanos del Uruguay. La primera de estas instituciones cuenta con un 60% de afiliación en todo el país. Es importante tener en cuenta que existen colegios locales en algunos departamentos. En el caso de la Asociación de Escribanos, por otra parte, dicha institución cuenta con un 95% de afiliación voluntaria.

Los aranceles, en el caso de los abogados, están vigentes. Es, según dicho colegio, un marco de referencia, una base. Se toma como una guía al momento de negociar los honorarios.

Las autoridades de dicha asociación no supieron estimar cuánto se alejan los honorarios, desde el punto de vista práctico, al momento de negociar los mismos con los agentes de la demanda. Lo que sí han notado es un aumento en las consultas al colegio sobre este tema. No existe, en este sentido, proceso en marcha alguno referente a la modificación de los aranceles.

En el caso de los escribanos, asimismo, el arancel también se encuentra vigente y la asociación obliga, tanto a asociados como a no asociados, al cumplimiento de estos. La Caja Notarial calcula el aporte en base a los aranceles de la asociación.

En referencia a la evolución de los aranceles en ambas asociaciones y al cumplimiento, la realidad es diferente. Según los directivos del Colegio de Abogados del Uruguay no se está avanzando en procesos de modificación o mejora de los aranceles y los profesionales no cumplen en la utilización de los mismos. Se utilizan como guía. No existe ninguna sanción prevista para quienes no cumplen con los aranceles. Existe la posibilidad de una sanción ética, pero es algo que se usaba en el pasado, no en el presente.

En el caso de la Asociación de Escribanos, por otra parte, los aranceles se revisan constantemente y manifiestan que, en algunos casos, cobrando el arancel se cubren sólo los costos. Otro punto subrayado en la entrevista fue que, aunque no se cubran los costos, también se cumple con los mismos debido a que es deber de los profesionales cumplirlo. Es obligatorio y no se detectan casos de incumplimiento. La sanción prevista en dichos casos es la de apercibimiento o expulsión.

De este apartado se desprende que el Colegio de Abogados del Uruguay cuenta con un 60% de afiliación y no existen sanciones reales en el caso de que exista incumplimiento. Tanto otros profesionales, no socios de esta asociación, como los propios socios pueden, y en la práctica así lo hacen según los entrevistados, cobrar honorarios diferentes a los estipulados por el arancel. En casos en los que la legislación uruguaya así lo obliga el arancel se traduce perfectamente al mercado pero este estudio no puede concluir que, en los demás casos, ocurra lo mismo. La estructura de incentivos no sugiere que así ocurra.

Los escribanos, por otra parte, muestran una realidad diferente. Su grado de afiliación es muy cercano al 100% y existen sanciones previstas importantes. En la práctica se comunicó, además, que no se detectan casos de incumplimiento.

La única forma que esto suceda, no obstante y en el escenario de que en algunos casos los aranceles no superen los costos, es que no existan mecanismos eficientes de control. Es económicamente inviable cobrar un arancel que no alcanza a saldar el costo de realizar el trabajo.

En este caso, así pues, si no existe un control real es evidente que el incentivo a deslindarse de dicho arancel existe y posiblemente suceda en la práctica. La conclusión, en este sentido, es entonces que la determinación de aranceles, aunque exista una afiliación del 100%, no tiene por qué tener en la práctica un impacto real en la fijación de los honorarios de esta profesión. Tal cual se especificaba para el caso de los abogados, el presente documento no cuenta con evidencia firme para asegurar o bien que haya un impacto fuerte, o bien que exista uno débil, en los precios de mercado.

b) Determinación de los Honorarios

Según los directivos del Colegio de Abogados de Uruguay los honorarios, cada vez más, están siendo determinados con un criterio de horas de trabajo. Existen, paralelamente, varios trabajos que son cobrados como porcentaje del monto del contrato o litigio.

En el caso de los escribanos, por otra parte, fue argumentado, en la entrevista correspondiente, que el criterio es por complejidad del trabajo. Poco tienen que ver, en la determinación de los honorarios de estos profesionales, los costos de realizar el mismo. En algunos casos, tal cual se comentaba explicaban los directivos, el arancel no los superaba.

Es muy difícil, sin embargo asumir como totalmente verdadero que un profesional esté cobrando menos que los costos de realizar su trabajo. Estaría trabajando y perdiendo dinero. Quizás podría asumirse que, en casos especiales, esto puede ocurrir pero no debería haber un arancel estipulado menor a los costos porque el esfuerzo por el trabajo no tendría razón de existencia.

En el caso de los escribanos, en resumen, parecería lógico que debería de realizarse un estudio de mayor profundidad a los efectos de verificar la realidad

existente en este sector. Lo anterior debe sumarse al hecho de que otro argumento utilizado en la reunión fue la utilización de aranceles por su propósito de mantener la calidad de vida de los profesionales.

c) Razones de Eficiencia

La justificación de la existencia de los aranceles, por los directivos del Colegio de Abogados del Uruguay, fue la de marco de referencia, así como una guía que toman los jueces, en los casos en que tienen que determinar la condena en costas y costos y/o regulación de honorarios profesionales.

Al respecto la ley N° 15.982 (Código General del Proceso) en su artículo 498, cuando regula el procedimiento Arbitral hace mención al arancel del Colegio de Abogados: *“Dictado el laudo, el expediente será remitido al tribunal a que se refiere el artículo 494, en cuya oficina quedará archivado. Ante él podrán pedir las partes el cumplimiento de lo resuelto, siguiéndose a tal fin el procedimiento establecido para las sentencias en el Libro II de este Código.498.2 También ante el mismo tribunal podrán pedir los árbitros la regulación de sus honorarios, los que serán fijados tomando como base el arancel del Colegio de Abogados y de acuerdo con el procedimiento de regulación de los honorarios de los abogados y procuradores.498.3.”*

Por otra parte la ley 15.750 (Ley de Organización de los Tribunales) también hace referencia al arancel: *“Artículo 144.- Los abogados podrán concertar con la parte, los honorarios y la forma de pagarlos. Dicho acuerdo deberá ser probado por escrito. Los honorarios generados en actividad judicial que no hayan sido concertados, serán regulados, a petición de cualquiera de los interesados en su cobro o en su pago., por el juez de la causa (artículo 31) el que, a tales efectos, tendrá en cuenta la importancia económica del asunto de acuerdo a los valores de la fecha de la demanda de regulación, su complejidad, el trabajo realizado, la eficacia de los servicios profesionales y, en cuanto corresponda, el arancel de la asociación profesional vigente en el momento de presentarse la demanda de regulación”*

En relación al desempeño de los peritos en la actividad judicial, el Código General del Proceso en su artículo 185 establece *“Honorarios de los peritos- “...En el peritaje solicitado por las partes se deberá consignar previamente, con apercibimiento de tenerse por renunciada esa prueba, una suma adecuada que fijará el tribunal para garantizar el pago de los honorarios y gastos, los cuales serán fijados en la sentencia definitiva. Los honorarios de los peritos serán regulados siguiendo el procedimiento previsto para la regulación de los honorarios de los abogados, aplicando el arancel pertinente o, en su defecto, la regla prevista en el artículo 1834 del Código Civil”*. Este artículo del código civil, hace referencia al ajuste de la retribución por un servicio en relación a un precio de costumbre, para ser determinado judicialmente si hubiere duda.

Los escribanos explicaron, por otra parte en la entrevista correspondiente, que existen referencias legales al arancel, en tanto hacen referencia a los tributos a pagar.

La ley N° 17.437 que denominó Caja Notarial de Seguridad Social a la Caja Notarial de Jubilaciones y Pensiones (creada por ley N° 10.062), en el artículo 29 establece: *“El monto imponible para las contribuciones de los sujetos pasivos está constituido por los honorarios íntegros devengados a la fecha de la actuación notarial, de conformidad con el Arancel Oficial de la Asociación de Escribanos del Uruguay vigente a la fecha de promulgación de la presente ley o sus modificaciones que impliquen exclusivamente la inclusión de actuaciones no previstas en el mismo; ello, con total prescindencia de la renuncia o reducción de los mismos que esté autorizado*

a hacer el escribano; los fictos complementarios; los sueldos o salarios reales o fictos; los subsidios servidos por esta Caja y las asignaciones de pasividad. A los efectos de las contribuciones de los escribanos en actividad, no se tomarán en cuenta los aumentos del monto imponible de la materia gravada o de las alícuotas aplicables del Arancel y sus modificaciones referidos en el inciso anterior, sin perjuicio de las actualizaciones monetarias que correspondieran”

Se muestra, en este apartado, que existen una serie de leyes, algunas ejemplificadas anteriormente, que toman los aranceles estipulados como parte integral de las mismas. Para estos casos, así pues, es por Ley imprescindible existan aranceles y deben ser fijados por estas asociaciones. Existen, por lo tanto, razones reales que obligan a la existencia de estas herramientas. Su existencia está explícita en la legislación uruguaya.

d) Identificación y análisis de las barreras de entrada al mercado

Es importante analizar las barreras de entrada al mercado, tal cual se explicara en el apartado referente a la metodología, porque su existencia puede representar un incentivo a subir desmedidamente los precios. El análisis se basa en que si no existen dichas barreras y es muy fácil entrar en el mercado, en este caso a prestar servicios profesionales jurídicos, y los profesionales acordaran cobrar muy por encima del costo, otros agentes estarían incentivados a estudiar la profesión para entrar, cobrar algo menos, obtener el mercado y obtener ganancias.

En servicios profesionales las barreras de entrada a estudiar, en base a lo analizado, son: la existencia de costos importantes de cambiar de profesional; el grado de diferenciación; las necesidades de capital.

Una alta dificultad de cambiar de profesional es una barrera de entrada justamente porque los agentes estarían desincentivados a entrar en un mercado donde sus competidores retienen a los clientes e imposibilitan que los nuevos agentes compitan. En la práctica, obviamente, el mercado no está en un límite. Ni es imposible cambiar de proveedor de servicio, ni es fácil hacer lo propio. Hay que analizar, así pues, cuál es el grado de incentivo o desincentivo en esta materia.

En el caso de los abogados, en primer lugar, los directivos del Colegio de Abogados del Uruguay explicitaron que existe una relación especial entre el abogado y quien demanda sus servicios. Podría eventualmente haber un stress en cambiar de profesional asesor. No es, sin embargo, según los entrevistados, un punto restrictivo a los efectos de cambiar si esto es necesario.

Los directivos de la Asociación de Escribanos del Uruguay, por otra parte, explicaban que sí existe una pérdida de tiempo considerable. El factor confianza, al igual que en el caso de los abogados, es de suma importancia y podría haber cierta complicación al cambiar de proveedor.

El grado de diferenciación del servicio representa también una barrera de entrada. En la medida en que la oferta está más diferenciada es más lógico suponer que el espectro de la demanda está más cubierto.

Para el primer caso analizado, profesionales abogados, en la práctica no existe un grado de diferenciación importante más allá de la infraestructura. En esencia la diferenciación no existe. En referencia a los escribanos, en segundo lugar, existe un alto grado de especialización pero esto no representa, según los directivos entrevistados, un impedimento en la entrada al mercado.

La necesidad de capital, finalmente, también representa una importante barrera de entrada en muchos mercados. Si es necesario invertir mucho capital, para entrar en un mercado en particular, es más difícil que nuevos agentes entren. Los que están dentro del mercado, en dicho escenario, tienen más chances de acordar y aumentar sus honorarios en forma desmedida.

Los directivos del Colegio de Abogados de Uruguay, en primer lugar, explicaron que su caso no difiere de las demás profesiones. Quizás siempre es redituable invertir en publicidad pero no es un factor decisivo. Los directivos de la Asociación de Escribanos del Uruguay, por otra parte, comentaron que la inversión inicial también es pequeña. En ambos casos se agregó que el costo en el mantenimiento de la estructura no es un punto restrictivo para entrar en el mercado.

La pregunta es entonces cuánto afectan las barreras de entrada a estos dos mercados. La respuesta es que afectan muy poco. De las entrevistas con las dos asociaciones se puede extraer que no existen barreras muy importantes de entrada en estos mercados. A esto debe agregársele una creciente cantidad de nuevos profesionales que se reciben anualmente que desincentivaría al cobro excesivo de honorarios.

B) Servicios Brindados por Profesionales Economistas, Contadores y Administradores de Empresas.

1) Importancia Socioeconómica

Esta actividad tiene fuertes efectos en el entorno socioeconómico del país. Del asesoramiento que puede obtenerse por profesionales en el área de contabilidad, en primer lugar, puede llegar a depender el desempeño económico / financiero de empresas o agentes, el cumplimiento de la normativa en términos de registro de información y pago de tributos, el correcto control interno de cada empresa o actividad, la elaboración profesional de proyectos de inversión, los informes de auditoría para los fines que correspondan, etc.

Los economistas, por otra parte, brindan servicios de variada índole y su importancia también puede llegar a ser muy significativa a efectos socioeconómicos. Estos profesionales pueden trabajar en el sector público, a modo de ejemplo, en la definición y aplicación de políticas públicas o asesorando al ámbito privado sobre el efecto de las mismas. También cuentan con formación sobre finanzas, pudiendo asesorar tanto a entidades financieras como a inversionistas propiamente dichos. Pueden trabajar, asimismo, aconsejando a empresas en diversas áreas de la misma: actividades comerciales, administrativas, financieras, etc.

Los profesionales en administración de empresas, finalmente, están capacitados como gerentes y/o empresarios profesionales. Están capacitados en todo el abanico de actividades a desarrollarse dentro de las empresas, pudiendo trabajar en las áreas de marketing, finanzas, operaciones, recursos humanos, etc. Son profesionales capacitados tanto para entender las exigencias del mercado y trabajar sobre nuevos emprendimientos como para desempeñarse en tareas administrativas o trabajar en la dirección de empresas ya instaladas.

Es evidente la importancia de las empresas como agentes económicos esenciales en la vida de un país como Uruguay. Estos profesionales asesores son

quienes, con un punto de vista formado, ayudan constantemente en la toma de decisiones de estos agentes.

2) Situación Actual y Perspectivas en el Corto Plazo

La evolución de estos servicios ha estado muy arraigada a la evolución internacional dada la creciente globalización, sobretodo en el área contable. Existen determinadas normas internacionales que han comenzado a aplicarse en Uruguay y dicha evolución ha generado la necesidad de que los profesionales estén en constante actualización. De la evolución de estas normativas y cuánto esta sea adoptada por Uruguay depende el cambio en el trabajo profesional, en esta área, en el corto plazo.

En el área de economistas y administradores, por otra parte, la evolución es más sutil y depende principalmente de las investigaciones académicas que se desarrollan a nivel mundial. Estas tienen efectos tanto en los planes de estudios de las universidades como en el know how de los profesionales que se actualizan de forma constante. En el corto plazo, así pues, no parece lógico suponer que estas actividades cambien de forma profunda.

El Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay, también de adhesión voluntaria, posee su propio estatuto, código de ética y un arancel cuyo artículo 1 establece *“El presente arancel será aplicado por quienes posean título de Contador Público, Economista, Administrador o equivalente reconocido para ejercer en todo el territorio nacional y que actúen en forma independiente para la determinación de los honorarios generados por su actividad profesional. Los profesionales mencionados en el inciso que antecede deberán ajustar el cobro de sus honorarios mínimos al monto que surja de la aplicación de lo establecido en el presente Arancel...”*

El Arancel se divide en capítulos vinculados a normas generales (ámbito del arancel, interpretación, escala de valores, honorario mínimo básico, régimen de revaluación y/o actualización); contrataciones, materia judicial; materia comercial, materia tributaria, materias varias y economistas.

No tiene sanción de jerarquía jurídica, pero es obligatorio ético y gremialmente para los profesionales que ejercen independiente, no obstante el mismo establece el honorario mínimo que los profesionales prestan por sus servicios, en todo el territorio nacional.

En el caso de los contadores, la obligación de su intervención profesional, depende de la regulación de determinados organismos que así lo requieren, por ejemplo Banco Central del Uruguay, Auditoría Interna de la Nación, Bancos Privados, Dirección General de Impositiva; y de diversa normativa legal (Código de Comercio, Código General del Proceso, etc.)

3) Determinación del Mercado Relevante

Tal cual explicita la Ley 18.159, que se citaba también en el apartado anterior, en su artículo 5º, se analiza a continuación el mercado relevante tanto en términos de sustituibilidad como el referente al mercado geográfico.

En el caso de los contadores, en la realidad y en primer lugar, existen actividades que pueden ser llevadas adelante solamente por profesionales y actividades que pueden, y en la práctica ocurre, ser llevadas adelante por otras

personas según el Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay.

Según el arancel estipulado por el propio colegio, las actividades por las que los contadores cobrarían un arancel específico son:

1. Asesoramiento permanente
2. En concursos preventivos
3. Tareas de síndico en concurso
4. Intervenciones judiciales
5. Particiones y disoluciones
6. Perito judicial
7. Asesor de parte
8. Rendiciones de Cuenta
9. Formulación de Estados Contables
10. Inventarios Físicos o Estimativos, determinación de cuotas sociales, valuación de empresas
11. Estudios Económico Financieros
12. Organizaciones y reorganizaciones contables administrativas
13. Auditoría Externa
14. Liquidación de impuestos al capital
15. Liquidación de impuestos al consumo
16. Liquidación de impuestos a la renta
17. Liquidación de contribuciones especiales a la seguridad social
18. Certificaciones sobre conformidad de saldos
19. Inventarios o relevamientos anexos
20. Elaboración de contratos o estatutos

Es fundamental subrayar que muchas de estas actividades no tienen por qué ser llevadas a cabo por profesionales. La liquidación de impuestos, a modo de ejemplo, es de autoliquidación, según la legislación uruguaya y según lo que se comentara en las entrevistas. Los agentes económicos pueden autoliquidar sus impuestos sin la ayuda de los contadores, siempre y cuando cuenten con información referente a cómo hacerlo.

Varios de los servicios anteriores pueden ser brindados por idóneos en el tema que quizás no cuentan con el título profesional. Estos agentes, según las autoridades del colegio, normalmente llevan el nombre de "Gestores" que no tienen por qué haber realizado alguna formación universitaria.

A los efectos del presente análisis, así pues, esta realidad sugiere que el mercado relevante va más allá que el de los contadores recibidos y asociados al Colegio de Contadores, Economistas y Administradores de Uruguay. Se profundizará sobre este tema en el Capítulo VI pero la conclusión fundamental es que el mercado relevante incluye tanto a los profesionales, a los Gestores y a los estudiantes. Paralelamente, es también lógico suponer, y fue contrastado en las entrevistas, que el mercado geográfico es el país en su totalidad por las facilidades de comunicación existentes.

En el caso de los economistas, en segundo lugar, las actividades que podrían estar realizando y por las cuales hay un arancel estipulado son:

1. Estudios preliminares de implementación, localización, dimensión, identificación de factores, análisis y estudios de mercado.

2. Cálculos estimativos tales como determinación de costos, precios tarifas y cuotas.
3. Flujos de caja
4. Viabilidad económica, optimización, depuración de lucratividad, rentabilidad, liquidez y muestra de resultados
5. Organización
6. Planes (conjunto de métodos y medidas) proyectos, programas, acuerdos y tratados
7. Cuantías nacionales, productos y rentas nacionales, renta familiar y per cápita.
8. Oferta y demanda, mercados-productores, revendedores y consumidores.
9. Política económica - financiera en los sectores primario, secundario y terciario.
10. Política económica – financiera de importación y exportación, balance comercial, balance de pagos y política cambiaria
11. Desarrollo y crecimiento económico y social
12. Coyuntura, tendencias y variaciones estacionales, ciclos y fluctuaciones
13. Valor y formación de precios, costos y tarifas
14. Productividad, lucratividad, rentabilidad, eficiencia marginal del capital y liquidez
15. Políticas monetarias, económico – financiera, tributaria y aduanera, inclusive incentivos
16. Mercados financieros y de capitales, inversiones, economía, moneda y crédito, financiaciones, operaciones financieras y cálculos estimativos.
17. Ocupación empleo, política salarial, costo de vida, mercado de trabajo y de servicios
18. Formas de asociación económica, política empresarial, sistemas patrimoniales, fusión, incorporación, transferencia de empresas, apertura, emisiones, reducciones, reinversiones de capital, capitalización de recursos y distribución de resultados
19. Depreciación, amortización y corrección monetaria
20. Estrategia de ventas, canales de distribución/divulgación, inversiones en propaganda y royalties, política de stocks y mantenimiento del capital de giro propio
21. Teorías, doctrinas y corrientes ideológicas de fondo económico y económico social
22. Pericias económicas, financieras y de organización de trabajo en disensos colectivos
23. Arbitrajes Técnico-Económicos

Las anteriores actividades denotan una realidad algo diferente al caso de los contadores. No existen agentes con nombre propio como los Gestores que pueden hacer muchas de las actividades de los contadores. Sí existen, sin embargo, una serie de agentes que podrían ser capaces de realizar estas actividades.

Existen, a modo de ejemplo, carreras técnicas que forman entendidos en marketing que podrían trabajar sobre el punto uno anteriormente explicitado. También existen técnicos en administración o los propios profesionales en administración de empresas que pueden desempeñarse en el punto tres o punto cinco anteriores. En el caso de los economistas el mercado relevante, desde el punto de vista de la sustituibilidad, está formado tanto por los economistas como por una serie de otros técnicos, profesionales y estudiantes capaces de realizar estos trabajos.

Para el caso de los Licenciados en Administración de Empresas, en tercer lugar y finalmente, el documento Arancel aprobado por la Asamblea General Extraordinaria de Socios del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay del 14 de noviembre de 2006, no incluye ni actividades ni aranceles.

Para este caso es lógico suponer que el mercado relevante es muy amplio, como para el caso de los contadores y economistas. Existen muchas carreras técnicas, a modo de ejemplo, que forman idóneos en recursos humanos, finanzas, etc. Se profundizará, asimismo sobre este punto, en el Capítulo VI correspondiente a la identificación de posibles presunciones no corroboradas de prácticas anticompetitivas.

Del mismo modo que los contadores, finalmente, se asume como mercado relevante, desde el punto de vista geográfico, al país en su conjunto, por la misma razón. Existen facilidades, en términos de comunicación, que pueden disminuir la importancia de la lejanía del servicio.

4) Características

a) Principales Actores

Los principales actores involucrados en este caso son los contadores, economistas y administradores asociados al colegio. El Colegio de Contadores, Economistas y Administradores es la organización que define los aranceles profesionales y sus socios, es lógico suponer, son los que podrían estar respetando estos aranceles.

Según esta organización los aranceles profesionales se encuentran vigentes pero operan, en la mayoría de los casos, como cifras de referencia. Según la asociación previamente citada se espera cambiarlos para que sean más fáciles de aplicar. Hoy se aplican entre el 80% y 90% de los casos judiciales pero no en otros casos. No hay sanciones mientras no haya una reglamentación legal del asunto.

En el presente aproximadamente solo un 50% de los contadores están asociados a este colegio y en el caso de los economistas esta cifra es mucho menor, según lo que fuera explicitada en dichas reuniones. Los asociados administradores de empresas es más reciente y la cifra ni siquiera alcanza al 10%.

Es importante destacar lo antepuesto debido a que la práctica anticompetitiva es más plausible que se cumpla cuando todos los agentes están involucrados en la asociación. En este contexto, si un profesional respeta un arancel hipotéticamente desmedido, el agente que contrata a dicho profesional tiene muchas otras opciones, dentro del grupo de contadores no asociados al colegio, donde encontrar al menos un ámbito de negociación de los honorarios.

Se volverá sobre este punto en el Capítulo VI pero no se puede concluir que la determinación de aranceles por parte del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores tenga un impacto real importante en el mercado. Esto se debe tanto a la poca adhesión al Colegio de los profesionales recibidos como a la falta de sanciones previstas, en caso de incumplimiento, para los profesionales asociados.

b) Determinación de los Honorarios

.Los criterios básicos en la determinación de aranceles no están aún definidos. Según la directiva del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del

Uruguay hoy están estipulándose por criterio de horas de trabajo, dificultad del mismo y la cantidad de activos necesarios para llevar este adelante.

c) Razones de Eficiencia

Los aranceles nacen como necesidad de quienes trabajaban en la actividad judicial, básicamente desempeñándose como peritos. Ahora, tal cual se especificaba, está como referencia para los profesionales que lo conocen. En el presente, según la actual directiva del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay, el arancel existe para que haya competencia ordenada.

A estos efectos, es necesario tener presente lo analizado en el capítulo análogo para el caso de los servicios jurídicos. Este argumento, desde un análisis económico, estaría mostrando un cierto ordenamiento basado en un comportamiento anticompetitivo sobre el que se concluirá en el capítulo VI.

d) Identificación y análisis de las barreras de entrada al mercado

El análisis de barreras de entrada supone entender que en la medida que sea más difícil entrar en un mercado (en este caso ser contador, economista o administrador) más incentivos tienen estos actores de llevar adelante prácticas anticompetitivas.

En este punto, tal como en el análisis del apartado anterior, hay que analizar como barreras de entrada a los costos asociados de cambiar de proveedor de servicios es alto, si existe un grado de diferenciación tal en los servicios brindados que dificulte la entrada de nuevos actores y si es necesario contar con un capital tan importante para comenzar la actividad que desincentive dar este servicio.

En referencia al primero no hay costos muy importantes asociados de cambiar de profesional. Según la directiva del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores de Uruguay el único costo asociado sería el traspaso de información de un profesional a otro pero esto es una imposición del propio código de ética del colegio.

En referencia a la diferenciación de las actividades la profesión, tal cual se explicitaba al comienzo de este análisis, esta evoluciona y cada vez hay, por ejemplo, más contadores dedicados exclusivamente a finanzas o a auditoría o a temas tributarios según lo explicitado en las reuniones comentadas. La experiencia es un valor importante en estas carreras. Es difícil, sin embargo, argumentar que es tal el grado de diferenciación que desincentiva a los estudiantes a entrar en estas carreras dada la cantidad de años de especialización y experiencia para poder entrar en el mercado.

En referencia a las necesidades de capital, finalmente, no existen, más allá de algunas herramientas informáticas, según lo extraído de las entrevistas, grandes necesidades de inversión. Sí se está tendiendo a estudios grandes con grupos de profesionales pero, de todas formas, esto no representa una gran inversión inicial para poder comenzar con las actividades.

La conclusión, así pues, es que no existen barreras de entrada importantes para brindar estos servicios. Esto aboga, así pues, por concluir que dichas barreras no

representan un incentivo, para los oferentes en este mercado, a subir desmedidamente los honorarios.

C) Servicios Brindados por Profesionales en Psicología y Medicina

En el presente capítulo se notará un mayor análisis en el caso de los profesionales en Psicología. Esto se debe a que no se pudo conseguir entrevistar a los profesionales en Medicina. Los datos, en este sentido, fueron extraídos, en su totalidad, desde fuentes secundarias.

1) Importancia socioeconómica

El sector de profesionales en psicología es de vital importancia para la sociedad y ha tomado mayor relevancia porque la sociedad está asociando dicha profesión a una serie de actividades que antes no tomaba en cuenta. La profesión así pues, se ha tornado más visible por estar dedicándose a temas laborales (selección de personal, dirección de recursos humanos), al ámbito comunitario (en el Ministerio de Desarrollo Social, Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca, etc.), al área educativa (todas las escuelas privadas cuentan con psicólogos) y obviamente trabajando en el ámbito clínico.

Con relación a los profesionales en medicina, estos han mantenido vigente su importancia a través del tiempo por obvias razones. Si bien estos profesionales están habilitados a ejercer de forma independiente, normalmente desarrollan su actividad en relación de dependencia, prestando servicios para diferentes entidades de la salud ya sea en el ámbito público o privado.

2) Características de interés

Aludiendo al estudio realizado a los profesionales jurídicos y a los contadores, economistas y administradores, aquí se resumen de forma más escueta las características que en este trabajo se consideraron convenientes.

El primer punto es el mercado relevante y, dentro de éste, los posibles servicios sustitutos y el mercado geográfico. Según lo obtenido de la entrevista con los directivos de la Coordinadora de Psicólogos del Uruguay, aunque existen tareas que inconfundiblemente deberían desarrollar los psicólogos (por ejemplo el psicodiagnóstico), muchos servicios que brindan los psicólogos podrían ser brindados por otros agentes. Analizando esto desde el concepto de ayuda psicológica, el servicio brindado podría ser proporcionado por un psiquiatra, un médico general, un homeópata y hasta un astrólogo. Los servicios sustitutos son muchos más que en los otros casos. El mercado relevante está definido por los Psicólogos y los otros agentes previamente explicitados.

En referencia al segundo punto, al mercado geográfico, es lógico suponer que es complicado brindar este servicio en un punto alejado. El paciente debería estar de acuerdo en perder el tiempo y el costo por el viaje a ver el psicólogo. Es una profesión que debe de contar con entrevistas personales. El mercado relevante desde el punto de vista geográfico está definido, así pues, por los agentes previamente explicitados de cada ciudad del país.

En cuanto a las barreras de entrada se debe, al igual que en los casos anteriores, tener en cuenta costos asociados de cambiar de proveedor, grado de diferenciación de los servicios y necesidades de capital.

Los directivos de la Coordinadora de Psicólogos de Uruguay estuvieron de acuerdo en que, por un tema de confianza, existen costos no monetarios muy importantes de cambiar de proveedor de servicios. Hay costos personales muy altos y representan un elemento determinante al brindar estos servicios.

En cuanto al grado de diferenciación, por otra parte, parecería haber uno muy bajo. Normalmente los clientes/pacientes no se fijan en el Curriculum Vitae del psicólogo. Hacen contacto por medio de recomendaciones y lo antedicho, evidentemente, es un incentivo importante a que los profesionales no se diferencien.

En referencia a las necesidades de capital, finalmente, los directivos de la institución estuvieron de acuerdo en que eran prácticamente nulos, más allá del costo y tiempo de estudio a los efectos de formarse como psicólogo.

La conclusión, en este caso, es que a pesar de que existen barreras de entrada dadas básicamente por la confianza en el profesional, no representan un incentivo muy importante a subir desmedidamente los honorarios. Existen muchos profesionales y muchos jóvenes recibéndose año a año que desmotivarían tal comportamiento.

Los aranceles, en el caso de los psicólogos, están vigentes, circulan internamente y se publican en las revistas de la asociación. Justifican su existencia en base a la necesidad de quienes requieren el servicio. Mutualistas, jueces y otros necesitan saber que existe una cifra institucional y a partir de eso cobrar por los servicios.

Otro argumento utilizado en la entrevista, no obstante, fue que era necesario contar con un arancel para justificar una cifra arbitraria. Los profesionales que brindan la clase de servicio que se analiza podrían llegar a manipular a los clientes y, en este sentido, es lógico exista un arancel. Ello abogaría porque los profesionales no aprovecharan este poder de negociación al que se hace referencia.

Si se realiza un análisis desde la óptica de los incentivos no se justifica que, en un caso de diferencias tales en el poder de negociación de las partes, el arancel fuera marcado por la asociación de los profesionales que justamente gozan de un mayor poder. Debería de haber, en ese sentido, un estudio más profundo para evaluar si, en este caso, el arancel determinado por esta asociación está determinado con el objetivo de maximizar el beneficio de la sociedad en su conjunto.

Con relación a los médicos, la ley N° 18.591 crea el Colegio Médico del Uruguay como persona jurídica pública no estatal, con el cometido de garantizar al médico y a la comunidad, el ejercicio de la profesión dentro del marco deontológico establecido. Éste será el único competente para ejercer la defensa de los intereses laborales, sociales y económicos de sus afiliados.

Para ejercer la profesión de médico en el territorio nacional, se requerirá la vigencia de la inscripción en el registro de títulos del Colegio Médico del Uruguay. Para efectuar dicha inscripción se requiere: a) título profesional expedido por las Facultades de Medicina habilitadas en el país o reválida de título expedido en el extranjero; b) habilitación otorgada por el Ministerio de Salud Pública para el ejercicio de la profesión médica.

Es competencia del Colegio vigilar que el ejercicio de la profesión médica se cumpla dentro de los valores y reglas del Código de Ética Médica. A estos efectos la propia ley crea el “Consejo Nacional” con competencia en todo el territorio nacional. Éste Consejo es quien debe dictar las normas generales a las que deberán ajustarse los médicos en su conducta profesional, de acuerdo al Código de Ética Médica y asegurar su cumplimiento así como también la ejecución y el fiel cumplimiento de las resoluciones del Tribunal de Ética.

El actual Código de Ética Médica, establece en relación a los honorarios profesionales lo siguiente:” *Artículo 73: Los médicos no harán competencia desleal de los honorarios y se atenderán a los reglamentos que establezca al respecto el Sindicato Médico del Uruguay. Es un deber de todo médico procurar ayudar gratuitamente a la persona de recursos insuficientes cuando hay una seria necesidad.*”

El Arancel médico mínimo para medicina general del Sindicato Médico del Uruguay, discrimina la actividad de consultorio en horas de consulta, actividades a consultorio fuera de consulta o en domicilio, certificados y otros actos médicos (inyectables, toma de presión arterial, pequeña cirugía, parto), actuaciones exentas de honorarios,

Sin perjuicio de lo antedicho, puede considerarse que, el hecho de que los servicios médicos sean prestados generalmente a través de mutualistas privadas o entidades públicas, la capacidad de negociación de honorarios se encuentra enervada frente a los usuarios del servicio.

Es dable destacar al respecto que lamentablemente no fue posible contactarnos con el Sindicato Médico del Uruguay, ya que no respondieron a nuestras reiteradas solicitudes de entrevista. Es por ello que el análisis a estos efectos, se presenta reducido e insuficiente, sirviéndonos solamente de documentos de conocimiento público.

D. Otros servicios de interés

1. Importancia socioeconómica

La prestación de los diversos servicios profesionales, presentan un carácter exclusivo por parte de cada uno de los titulados universitarios. Desempeñan un conjunto de actividades heterogéneas, de diferentes características en función de la formación adquirida y que involucran seguridad y bienestar a la comunidad.

De esta forma, nuestro país otorga la calidad de profesional universitario habilitado para la prestación de servicios, tanto, en régimen de dependencia o en el ejercicio independiente a múltiples profesionales, a título de ejemplo: ingenieros, veterinarios, traductores, odontólogos, bibliotecólogos, educadores.

2. Características de interés

Estos profesionales generalmente forman asociaciones civiles sin fines de lucro, cuyo ingreso es de carácter voluntario, con el objetivo de desarrollar y regular una actividad profesional honesta, ordenada, eficiente y ética. Solo algunos de ellos poseen aranceles para sus socios.

Algunas de estas asociaciones son:

- a. Asociación de Agrimensores del Uruguay
- b. Asociación de Bibliotecólogos del Uruguay

Su arancel expresa: "Los bibliotecólogos, con título expedido o revalidado por la Universidad de la República, aplicarán en todo el territorio nacional los honorarios mínimos que resulten del presente arancel"

- c. -Asociación de Ingenieros Agrónomos del Uruguay
- d. - Asociación de Ingenieros del Uruguay

En su organización se hace mención a un Arancel, el cual no se encuentra a disposición del público en general.

- e. - Asociación de Ingenieros Químicos del Uruguay
- f. -Asociación Uruguaya de Ciencia Política (AUCIP).
- g. -Asociación Uruguaya de Profesionales en Informática (Audepi)
- h. -Centro de Egresados de Relaciones Laborales de la UdelaR (CERLU)
- i. -Colegio de Traductores Públicos del Uruguay
- j. -Sociedad de Arquitectos del Uruguay (SAU)
- k. - Sociedad de Psiquiatría del Uruguay
- l. -Sociedad Uruguaya de Pediatría (SUP).
- m. - La Asociación Odontológica Uruguaya

Le otorgan publicidad a su arancel

- n. - Sociedad de Medicina Veterinaria

Le otorgan publicidad a su arancel

- o. -Asociación Uruguaya de Dietistas y Nutricionistas

Poseen Arancel para la prestación de sus servicios y se le otorga publicidad restringida.

- p. -Asociación de Fisioterapeutas del Uruguay

El Arancel es de público conocimiento.

VI) IDENTIFICACION DE POSIBLES PRESUNCIONES NO CORROBORADAS DE PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS

1) Resumen del capítulo

En este capítulo se comienza explicando algunos aspectos metodológicos relevantes al contraste de la base teórica de la legislación con la información recabada en las entrevistas ya explicitadas. Posteriormente, se pasa a analizar, para cada una de las profesiones evaluadas, las posibles prácticas. En el último apartado del capítulo, finalmente, se discute sobre el posible impacto de éstas en el mercado y en la sociedad.

2) Aspectos metodológicos

Dentro de las prácticas explícitamente prohibidas por la Ley 18159 se incluye: “Concertar o imponer directa o indirectamente precios de compra o venta u otras condiciones de transacción de manera abusiva”. Se explicita que esta, como las otras prácticas que se enuncian en dicha legislación, está igualmente prohibida cuando sea resuelta a través de asociaciones o gremiales de agentes económicos.

En el presente documento se estudió si los servicios profesionales han estado imponiendo directamente, a través de la determinación de aranceles, condiciones de transacción a la sociedad, en detrimento del interés de ésta. Se estudiaron, con mayor profundidad, aquellas profesiones que tienen un peso relevante en la economía a los efectos de promover los valores de la competencia (las profesiones que, por su condición de asesorar a las empresas que operan en el mercado, pueden lograr un fuerte impacto).

Se investigó el mercado relevante, tanto en función de los servicios brindados como del alcance geográfico del mismo. Se tuvieron en cuenta, además, las posibles barreras de entrada que pudieran existir con el fin ya explicitado en la sección donde se detalló la metodología. La evaluación que se realiza en este trabajo se basa en la información extraída de las entrevistas.

3) Prácticas horizontales (entre agentes competidores).

El trabajo partió de la base teórica que argumenta que los acuerdos entre agentes oferentes son anticompetitivos cuando éstos tienen por objeto eliminar la competencia entre dichos agentes. La práctica horizontal entre agentes competidores existe a partir del momento en que estos se asocian a los efectos de fijar un precio de venta por sus servicios.

Buena parte de lo que se concluirá en este documento se basará en si las partes involucradas controlan o no, así pues, una parte significativa del mercado. Si controlaran buena parte del mismo es más lógico suponer que el acuerdo tiene efectos más importantes que en caso que no tengan una fuerte adhesión.

Si bien se pudieron identificar colegios y asociaciones, éstas desde el punto de vista jurídico son asociaciones civiles sin fines de lucro, que no surgen por imperio de la ley, sino que son constituidas y organizadas por miembros voluntarios, siendo su adhesión libre. Con excepción de los médicos, quienes recientemente obtuvieron la colegiación imperativa por norma de rango legal, no existe en nuestro país la colegiatura obligatoria.

4) Identificación de posibles prácticas anticompetitivas

Así como el análisis fuera oportunamente separado por profesiones, a continuación se separa la identificación o no de posibles prácticas anticompetitivas en base a las diferentes profesiones estudiadas.

a) Abogados.

Luego de desarrollado el análisis se pudo concluir que el mercado relevante para este sector es el Uruguay en su conjunto y el sector de los profesionales recibidos en abogacía. Se constató, paralelamente, que el Colegio de Abogados del Uruguay cuenta con un 60% de adhesión en todo el país, según lo explicitado en la entrevista con dicha asociación.

Fue explicado, en la entrevista con dicha asociación, que tanto los propios profesionales asociados como aquellos que no lo están, generalmente, cobran honorarios diferentes a los explicitados por el arancel. No hay controles por parte de la asociación y solamente se tienen en cuenta de forma específica cuando la justicia está de por medio y el arancel es obligatorio. Esto se da, según la información recabada, en la minoría de los casos.

Se estudió, además, qué efectos tienen las barreras de entrada existentes. La conclusión a la que se arribó es que no tienen, desde un punto de vista práctico, ningún efecto. Los agentes no tienen barreras reales de entrada al mercado. La única existente es el tiempo que hay que invertir para ser profesional en abogacía pero la dificultad de estudiar no parecería ser prohibitiva.

No es posible concluir, en este escenario, que la determinación de aranceles por parte del Colegio de Abogados de Uruguay sea una práctica que logre una traducción total de dichos precios estipulados a los precios del mercado. Tampoco este análisis ha sido suficiente para concluir que sean inofensivos. La práctica de fijar aranceles, al contrario, puede ser definida como una horizontal. Muchos competidores en el mercado donde se ofrecen los servicios de asesoría en derecho hoy acuerdan un precio por sus servicios y ello, tiene sentido suponer, disminuye la competencia. El grado en el que los aranceles se traducen al precio de mercado no ha sido dilucidado por parte de esta investigación. Debería de realizarse un análisis más exhaustivo, con otras herramientas metodológicas, para poder extraer una idea más acabada sobre lo anterior.

b) Escribanos

El caso de los escribanos tiene muchos puntos en común al de los abogados pero difiere en algunos. Donde es similar es en que el mercado relevante fue definido como el total de profesionales de esta profesión y el mercado uruguayo en su totalidad. Se constató, además, la vigencia actual del arancel, la necesidad de éste a los efectos de estimar los aportes de los profesionales y la poca incidencia de las posibles barreras de entrada estudiadas. En los servicios prestados por estos profesionales, además, la legislación referente a los aportes a la seguridad social (Caja Notarial) hace remisión expresa al Arancel a efectos de su cálculo. En buena parte de su actividad deben por ley tener en cuenta estos aranceles.

Una diferencia importante respecto a los abogados, por otra parte, radica en el porcentaje de afiliados sobre el total de escribanos. La institución, tal cual se

explicitaba en el análisis, cuenta con un 95% de afiliación. El análisis de impacto de la fijación de los aranceles radica entonces en si hoy estos profesionales estén, en la práctica, teniéndolos en cuenta al momento de fijar sus honorarios.

Según lo constatado en la reunión con la Asociación de Escribanos del Uruguay, no se detectan casos de incumplimiento pero, asimismo, se concluyó, por lo explicado en el apartado correspondiente, que hay una falta de mecanismos de control. En algunos casos parecería ser lógica la necesidad de escaparse del arancel.

En el caso de los escribanos se resume, así pues, que existe un incentivo a deslindarse del arancel y que existe la probabilidad de que esto suceda en la práctica. Este punto debe de constatarse con un análisis más profundo de esta profesión pero es difícil suponer, en este escenario hipotético, que el arancel se traduzca perfectamente al precio de mercado. Sí es posible de definir a la práctica en sí misma como una asociación de agentes que compiten y por tanto, avalada por la ley en algunos casos y condenada por otros, representa una práctica anticompetitiva. El grado en el que esta práctica se traduce al mercado, al igual que en el caso de los abogados, debe ser estudiado con herramientas metodológicas que no fueron utilizadas en esta investigación.

c) Contadores

El mercado relevante para el caso de los contadores es más amplio que para los casos previamente estipulados en base a la existencia de servicios sustitutos. Tal cual se especificara y definiera, el mercado relevante incluye tanto a profesionales y estudiantes del área contable como también a los gestores.

El grado de afiliación de los contadores al Colegio de Contadores, Economistas y Administradores de Uruguay, según la entrevista llevada adelante, ronda el 50% del total de los mismos. Se recabó de las entrevistas, asimismo, que no existen sanciones para los casos de incumplimiento de los aranceles. En el único momento en el que el cumplimiento parece ser perfecto es en los casos judiciales donde se justifica exista un arancel estipulado por el propio colegio.

Así como se especificaba en el caso de abogados, la práctica es plausible de definir como anticompetitiva por existir una asociación de agentes que compiten. En este caso se hizo aún más evidente desde que un argumento explicitado en la entrevista fue, justamente, que existían aranceles para ordenar la competencia.

Tiene sentido suponer, sin embargo y por otra parte, que el efecto de estos aranceles en la realidad del mercado es difuso, no se traducen perfectamente al precio de mercado. Estudiantes de contabilidad, gestores y los contadores que no están afiliados pueden cobrar honorarios diferentes al arancel. Ello motivaría a que aquellos afiliados tampoco cobraran el mismo y no tienen ningún impedimento por no existir ni controles ni sanciones. Tampoco este estudio, sin embargo, ha recabado información fiable como para asegurar que esta práctica no tiene efectos en el precio de equilibrio del mercado.

d) Economistas y Administradores

El caso de los economistas y administradores es muy similar a los contadores. El mercado relevante geográfico es todo el país pero incluye a estudiantes, a profesionales y a técnicos de otras carreras. El grado de afiliación ronda el 10% para los economistas y es aún menor para los administradores. Al igual que para el análisis

de los contadores, paralelamente, no se notaron barreras de entrada importantes al mercado.

La práctica de fijar aranceles sigue teniendo, no obstante y por definición, un trasfondo anticompetitivo. El efecto en este caso, sin embargo, es posiblemente menor que para el de los contadores. El grado de afiliación es muy bajo y ello genera un desincentivo a que los pocos agentes afiliados respeten esta práctica. El resto, evidentemente, no tiene ningún incentivo para cumplir con ella. Nuevamente, sin embargo, es tan difícil asumir que la práctica tiene efectos perfectos y se traduce al mercado en un 100% como también es difícil, con la información recogida, asumir que no tiene ningún efecto.

e) Psicólogos

El mercado relevante geográfico es todo el país e incluye a profesionales de otras áreas quienes pueden prestar el mismo servicio, salvo algunas excepciones. Asimismo no se observaron barreras de entradas significantes.

La vigencia del arancel encuentra su justificación en una suerte de guía o parámetro que tanto los pacientes como los profesionales deben conocer. El efecto del mismo, en base a lo estudiado, no puede ser determinado. Probablemente no exista una traducción perfecta, al igual que en los casos anteriores, pero también es probable que exista algún tipo de efecto.

5) Impacto de estas posibles prácticas anticompetitivas

Tal cual fuera explicitado la práctica de asociación de agentes competidores, a los efectos de fijar un precio de venta por sus servicios, en todos los casos anteriores existe. Dejando lo anterior a un lado, sin embargo, es difícil concluir, con las herramientas utilizadas, si es o no una práctica abusiva. Es necesario evaluar el posible impacto de la práctica en el mercado.

El presente trabajo no ha utilizado herramientas, tal como se explicaba, que logren demostrar o bien que la traducción es total o bien que no existe alguna clase de traducción de los aranceles a los precios de mercado en cada uno de los casos. Hay diferentes estructuras de incentivos en cada una de las carreras estudiadas, sin embargo, que sugieren que la competencia está más amenazada en unos casos más que en otros.

Para poder determinar el grado de afectación de los aranceles, es decir, cuánto estos últimos difieren del precio de equilibrio del mercado, es necesario realizar una investigación con más información cuantitativa que cualitativa. Con la información recabada por medio del presente trabajo no es posible determinar este punto aunque sí constatar la necesidad de un estudio más profundo, con otras herramientas metodológicas.

VII - CONCLUSIONES

1) Condiciones del Sector

a) Transparencia en los Mercados

Para que un mercado sea considerado transparente éste debe de proporcionar a sus agentes una imagen clara en cuanto a la clase de productos o servicios vendidos, en cuanto al precio que existe hoy por los mismos, el lugar en el que se pueden obtener y cuáles son las condiciones.

No parece lógico definir como totalmente transparentes a los mercados de profesionales estudiados. Un buen argumento para justificar lo antepuesto es que quienes pueden demandar sus servicios no tienen por qué tener claro cuál es el precio que debe pagar a priori por los mismos o la calidad esperada de estos. Sí parece más sencillo tener claro dónde conseguirlos y las condiciones.

Si hubiera un mecanismo establecido para averiguar cuáles son los honorarios, la justicia, a modo de pauta, no estaría solicitando a estas asociaciones o colegios los aranceles para fijar cuánto debería pagarle a los peritos. Esto genera cierto poder de negociación a favor de estas asociaciones al momento de justificar por qué deben establecer sus aranceles.

b) Eficiencia en el Servicio Profesional

En un escenario de total eficiencia del servicio profesional, este considerado un servicio escaso, la sociedad estaría aprovechándolo de la mejor manera posible. Según lo analizado en este trabajo existen prácticas que hoy limitan la competencia.

El grado en el cual la limitan no ha sido posible de constatar debido a lo anteriormente explicitado pero cada caso tiene sus particularidades. Probablemente sea menos eficiente un mercado como el de los abogados o los escribanos, donde solo profesionales colegas compiten y donde hay una afiliación superior al 50%, que uno como el de los economistas o contadores, donde la afiliación es menor y deben competir con otros actores como estudiantes, gestores, etc.

2) Prácticas que Limitan la Competencia

La práctica que estaría posiblemente limitando de forma relativa a la competencia en estos mercados, así pues, es la fijación de los aranceles. Dicha limitación, de corroborar su existencia, estaría probablemente traduciéndose en una pérdida de beneficio para la sociedad en su conjunto.

No se puede afirmar el grado en el que éstas prácticas se traducen al mercado y por tanto el grado en el que están afectando a la sociedad. Para conocer lo antepuesto se debe estudiar este caso con mayor profundidad con herramientas metodológicas que no fueron contempladas en esta investigación.

En algunas entrevistas no se notó que esto fuera considerado por parte de las asociaciones y los colegios. En algunos casos los argumentos a favor de los aranceles fueron, tal cual se especificaban en otros apartados, la competencia ordenada, la necesidad de establecer una calidad de vida mínima para los profesionales o un parámetro.

En una economía que espera que el mercado sea regulado por la competencia lo antepuesto no es un argumento válido. La estructura de la competencia no debe ser ni ordenada en base a acuerdos por parte de la oferta, ni debe de actuar en pos de alcanzar un mínimo de calidad de vida para los agentes que la componen. El beneficio para la sociedad es mayor, justamente, cuando en el mercado hay más competencia.

VIII. RECOMENDACIONES

1) Medidas para mejorar la competencia.

Las recomendaciones principales de este trabajo se concentran en los siguientes apartados y hacen alusión a las políticas que debería de tomar la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia. Finalmente se da lugar a posibles estudios para profundizar sobre el presente documento.

a) Medidas en relación a las presuntas prácticas identificadas:

Las medidas en referencia a las presuntas prácticas se basan en el objetivo de la Comisión de asesorar al Poder Ejecutivo en materia de promoción. Del presente estudio no se puede extraer que la competencia esté profundamente amenazada pero sí que existen algunas razones, basadas en la falta de transparencia de estos mercados, que generan una cierta necesidad de aranceles, tal es el caso de la utilización de los mismos por parte de la justicia.

La medida principal que se recomienda es que la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia actúe para comenzar a generar conciencia sobre el arancel como una práctica que posiblemente limite la competencia. Puede abrir un espacio de diálogo con estos colegios y asociaciones a los efectos de instruir a los mismos en este punto o puede actuar como regulador emitiendo alguna clase de instrucción a los efectos de que no se lleven adelante estas prácticas. El presente trabajo no ha estudiado cuál de estas dos políticas tendrían un mejor efecto y por tanto no se expedirá en este asunto. Sí es posible concluir, en este sentido, que es necesario que se actúe a los efectos de educar a la sociedad sobre este punto, fundamentalmente a estas asociaciones de profesionales.

b) Medidas a nivel general

A nivel general la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia debería de destinar recursos en pos de educar a la sociedad en esta materia. Es ésta la que debe de presionar al mercado a que sea más transparente y es indispensable que conozca sus derechos.

c) Nuevos estudios

Un punto importante es lo explicitado previamente referente a la necesidad de ampliar las herramientas metodológicas para obtener conclusiones más exactas. En este trabajo se constata que existe la práctica de asociación de agentes competidores para acordar un precio por sus servicios profesionales, aunque sus efectos no hayan sido posibles de medir y no se haya podido constatar si efectivamente se realiza esto de forma abusiva.

Sería recomendable un estudio con un perfil más cuantitativo. En algunas profesiones estudiadas se podría determinar, en base a una encuesta a una población representativa, cuál es el precio de mercado de un servicio y cuantificar la diferencia, si es que existe, respecto al arancel.

Con un estudio de esta índole se podría evaluar, a modo de ejemplo, cuánto estaría afectando esto al costo de la Justicia, que por ley debe tener en cuenta estos aranceles al momento de contratar a los profesionales.

IX) ENTREVISTAS MANTENIDAS CON PROFESIONALES DEL SECTOR

Durante la realización del estudio se mantuvieron entrevistas con diversos profesionales integrantes de la directiva de las asociaciones y colegios estudiados.

-Colegio de Abogados: Dra. Griselda Volanterio y Dr. Jorge Abramo.

-Asociación de Escribanos: Esc. Sara Ethel Castro.

-Colegio de Economistas, Contadores, y Administradores de Empresas: Cr. Alfredo Pignatta (autoridades anteriores) y Cr. Jorge Bergalli y Cr. Arturo Demaestri (autoridades actuales).

-Coordinadora de Psicólogos: Lic. Rosanna Ferrarse y Lic. Álvaro Hernández.

X) BIBLIOGRAFIA Y WEBGRAFIA

Bibliografía

Banco Central del Uruguay - Superintendencia de Servicios Financieros - Segundo Trimestre de 2009 - "Reporte de Estabilidad Financiera"

Comisión Nacional de la Competencia – Trabajando por la Competencia - "Informe sobre el sector de servicios profesionales y colegios profesionales"

División de Desarrollo Económico – CEPAL (2009) – "Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2009"

Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de la República - "Manual para Investigar Conductas Anticompetitivas"

IECON (2009) – "Tendencias y Perspectivas de la economía uruguaya",

Instituto Cuesta Duarte - Equipo de Investigación - Tercer Informe 2009 - "Informe de Coyuntura Trimestral"

Motta, M. (2003) "Competition Policy: Theory and Practice".

Uruguay XXI (octubre 2009) "Informe Comercio Exterior"

Varian, H: (1993). "Microeconomía intermedia: un enfoque moderno". Tercera edición. Antoni Bosch editor.

Estudios sobre Defensa de la Competencia y Relaciones de Consumo – Santiago Pereyra Campos- Daniel Rueda Kramer – FCU (Octubre 2008)

Manual de Derecho de la Competencia - Camilo Martínez Blanco – FCU (Noviembre 2007)

Normativa consultada

Ley N° 18.591

Ley N° 18.159

Ley N° 18.158

Ley N° 17.296

Ley N° 17.243

Ley N° 17.437

Ley N° 15982

Ley N° 15.750

Decreto Ley N° 15.661

Decreto Ley N° 12.549

Decreto Ley N° 1421

Decreto Reglamentario N° 404/007

Decreto Reglamentario N° 309/002

Decreto Reglamentario N° 308/995

Resolución N° 2/009

Webgrafía

Normativa

Poder Legislativo - www.parlamento.gub.uy

Presidencia de la República Oriental del Uruguay – www.presidencia.gub.uy

Reglamentos y códigos de ética consultados

-Asociación de Escribanos del Uruguay: www.aeu.org.uy

-Colegio de Abogados: www.colegiodeabogados.org

-Colegio de Contadores, Economistas y Administradores: www.ccea.com.uy

-Coordinadora de Psicólogos: www.psicologos.org.uy

-Sindicato Médico del Uruguay: www.smu.org.uy

Otras Fuentes

-Banco Central del Uruguay – www.bcu.gub.uy

-Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios - www.cjppu.org.uy

-Cámara de Industrias del Uruguay - www.ciu.com.uy

-Centro de Economía Internacional - www.cei.gov.ar

-Fondo Monetario internacional - www.imf.org

-Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística - www.ibge.gov.br

-Instituto Cuesta Duarte - www.cuestaduarte.org.uy

-Instituto de Economía del Uruguay www.iecon.ccee.edu.uy

-Instituto Nacional de Estadística – www.ine.gub.uy

-Instituto Nacional de Estadística y Censos www.indec.gov.ar

-Ministerio de Economía y Finanzas de Uruguay www.mef.gub.uy

-Ministerio de Educación y Cultura – www.mec.gub.uy

- Uruguay XXI - www.uruguayxxi.gub.uy

XI) ANEXOS

Se adjuntan al presente documento los aranceles correspondientes a:

I-Escribanos

II-Abogados

III-Colegio de Contadores, Economistas y Administradores

IV-Médicos