



ACUERDOS

HORIZONTALES

Índice

- ◆ Definición
- ◆ Tipos
- ◆ Factores económicos
- ◆ Elementos que facilitan la colusión
- ◆ Paralelismo consciente
- ◆ Tipología de conductas
- ◆ Aspectos jurídicos y legislación

Índice

- ◆ **Definición**
- ◆ Tipos
- ◆ Factores económicos
- ◆ Elementos que facilitan la colusión
- ◆ Paralelismo consciente
- ◆ Tipología de conductas
- ◆ Aspectos jurídicos y legislación

1.- DEFINICIÓN

- ◆ Los acuerdos horizontales son aquellos que realizan empresas que operan en el mismo nivel de la cadena de producción, distribución o comercialización,
- ◆ Son empresas que realizan el mismo tipo de actividad y por tanto son naturalmente competidoras en el mercado

1.- DEFINICIÓN

- ◆ Como toda conducta empresarial, hay que balancear las posibles ganancias de eficiencia con las restricciones a la competencia que puedan conllevar
- ◆ Sin embargo, algunas conductas colusivas, llamadas “carteles duros” no incorporan ninguna ganancia de eficiencia: sólo tienen efectos anticompetitivos

1.- DEFINICIÓN

- ◆ La colusión refiere a acuerdos entre empresas con el objetivo de aumentar su poder de mercado (Cabral “Economía Industrial”)
- ◆ Las prácticas colusivas permiten a las empresas ejercer un poder de mercado que de otra forma no tendrían, restringiendo la competencia y... el bienestar (Motta “Competition policy”)

1.- DEFINICIÓN

- ◆ Estas definiciones están pensadas para conductas de los “carteles duros” e incluyen:
 - Acuerdos de precios o asignaciones de cuotas de producción
 - Reparto de mercados
 - Acuerdos en licitaciones, concursos o remates

Índice

- ◆ Definición
- ◆ **Tipos**
- ◆ Factores económicos
- ◆ Elementos que facilitan la colusión
- ◆ Paralelismo consciente
- ◆ Tipología de conductas
- ◆ Aspectos jurídicos y legislación

2.- TIPOS

- ◆ La colusión puede ser de dos tipos:
 - Explícita o institucional (cartel)
 - Implícita o tácita: producto de, por ejemplo razones históricas
- ◆ La diferencia entre ambas radica en si existe posibilidad de sostener el acuerdo a través de comunicación explícita entre las empresas

2.- TIPOS

- ◆ La colusión explícita implica transmisión de información entre las empresas que coluden
- ◆ ¿Puede existir colusión tácita?: Existen varios problemas para las empresas, el más importante es el de la coordinación tanto respecto al “precio” como a los desvíos del mismo

2.- TIPOS

- ◆ Acuerdos de precio o cantidades (pueden incluir distintos aspectos como fijar fórmulas para computar precios; eliminar descuentos o realizar descuentos uniformes; etc.)
- ◆ Reparto de mercados o de cuotas de mercado
- ◆ Concertación en licitaciones
- ◆ Concertar condiciones de crédito a clientes
- ◆ Compras o ventas conjuntas
- ◆ Compartir información (precio u otro tipo)
- ◆ Fijar estándares técnicos o de diseño
- ◆ Limitar o restringir la publicidad

2.- TIPOS

- ◆ La legislación comparada muestra que algunas prácticas concertadas son prohibidas *per se*, y otras sólo si se demuestra sus efectos negativos sobre el bienestar
- ◆ Esta diferencia aparece en el caso “*EE.UU. vs. Addyston Pipe y otros en 1896*”
- ◆ En él, la opinión de la Corte de apelaciones estableció una diferencia entre las restricciones “a simple vista” (*naked*) y las restricciones “auxiliares” (*ancillary*)

2.- TIPOS

- ◆ Las primeras son aquellas cuyo único efecto es eliminar la competencia: deberían prohibirse *per se*
- ◆ Las segundas, son aquellas cuya limitación a la competencia son auxiliares o subordinadas a otros objetivos socialmente beneficiosos: deberían ser estudiadas bajo la regla de la razón

Índice

- ◆ Definición
- ◆ Tipos
- ◆ **Factores económicos**
- ◆ Elementos que facilitan la colusión
- ◆ Paralelismo consciente
- ◆ Tipología de conductas
- ◆ Aspectos jurídicos y legislación

3.- FACTORES ECONÓMICOS

◆ En economía la colusión es:

- una situación donde los precios de las empresas son superiores en relación a una referencia competitiva (Cournot, Bertrand)
- una situación donde las empresas fijan precios cercanos a los de monopolio

3.- FACTORES ECONÓMICOS

- ◆ La colusión es, esencialmente, un fenómeno dinámico
- ◆ Tiene implícita la “tentación” de desviarse del acuerdo
- ◆ Para que sea sostenible tiene que:
 - Ser posible detectar los desvíos
 - Existir un castigo para el infractor del acuerdo

3.- FACTORES ECONÓMICOS

- ◆ Existen mecanismos para evitar el desvío de acuerdos colusivos
 - Cláusulas del “consumidor más favorecido”: las empresas se comprometen a no hacer un descuento a menos que le otorgue el mismo descuento a previos clientes
 - Cláusulas de igualar a la competencia: si se encuentra un lugar más barato se devuelve la diferencia de la compra

3.- FACTORES ECONÓMICOS

- ◆ Las guerras de precios (bajas importantes en los precios) son necesarias para sostener los carteles cuando
 - existe fluctuación de la demanda no observable y observación imperfecta del precio de los rivales (Green y Porter): bajas de precios en recesiones
 - La demanda es fluctuante debido a que se producen shocks independientes en el tiempo: bajas de precio en expansiones de la economía
- ◆ Sin embargo, también pueden ser el resultado de aumentos en la capacidad de producción, importaciones, reducciones en la demanda, etc.

3.- FACTORES ECONÓMICOS

- ◆ Sin embargo, no todos los acuerdos entre competidores son perjudiciales para la competencia
- ◆ En esta categoría se incluyen los acuerdos de cooperación en I+D
 - Permiten reducciones de costos
 - Diseminan conocimiento
 - Tienen efectos positivos sobre la eficiencia dinámica

3.- FACTORES ECONÓMICOS

◆ Hay que verificar si no aumentan el poder de mercado de las empresas o si no se traducen en barreras a la entrada para otros competidores, por ej.:

- Acuerdos de comercialización
- Acuerdos de distribución

Índice

- ◆ Definición
- ◆ Tipos
- ◆ Factores económicos
- ◆ **Elementos que facilitan la colusión**
- ◆ Paralelismo consciente
- ◆ Tipología de conductas
- ◆ Aspectos jurídicos y legislación

4.- ELEMENTOS QUE LA FACILITAN

◆ Variables estructurales

1. *Número de competidores*: a mayor número de competidores más difícil sostener la colusión
2. *Barreras a la entrada*: la colusión no puede sostenerse, a menos que existan barreras a la entrada
3. *Interacción entre empresas*: cuanto más frecuente la interacción entre empresas, más fácil será la colusión
4. *Transparencia en el mercado*: mercados más transparentes facilitan la colusión

4.- ELEMENTOS QUE LA FACILITAN

1. Del lado de la demanda

1. *¿El mercado crece, está estancado o declina?* La colusión es más fácil de sostener en mercados donde la demanda es creciente
2. *¿Existen fluctuaciones o ciclos en el mercado?* En mercados con fluctuaciones de demanda, la colusión es más difícil de sostener

4.- ELEMENTOS QUE LA FACILITAN

1. Del lado de la oferta:

1. *¿El mercado es de tecnologías o innovaciones, o es una industria madura con tecnologías estables?* La colusión es más fácil de sostener en mercados con tecnologías estables
2. *¿Las empresas están en situación similar en relación a los costos o capacidades de producción?* Las simetrías de costos y de capacidades facilitan la colusión
3. *¿Las empresas compiten en varios mercados simultáneamente?* El contacto multimercado facilita la colusión

4.- ELEMENTOS QUE LA FACILITAN

1. Otros factores

1. *Elasticidad de la demanda*: la colusión es más beneficiosa cuanto menor la elasticidad de la demanda
2. *Poder de compra*: cuanto mayor el poder de compra, mayor la posibilidad de romper un acuerdo colusivo
3. *Existencia de acuerdos otros acuerdos contractuales o cooperativos*: estos acuerdos pueden facilitar la colusión (amplían el espectro para los castigos)

Índice

- ◆ Definición
- ◆ Tipos
- ◆ Factores económicos
- ◆ Elementos que facilitan la colusión
- ◆ **Paralelismo consciente**
- ◆ Tipología de conductas
- ◆ Aspectos jurídicos y legislación

5.- PARALELISMO CONSCIENTE

- ◆ Sin evidencia clara de que existe acuerdo de precios, ¿puede obtenerse de los datos de mercado?
- ◆ La información de precios puede ser difícil de conseguir, puede existir disenso en cuanto a cuál es el precio de monopolio, o sobre cuán alto éste para ser considerado abusivo
- ◆ Una forma alternativa es estudiar la evolución de precios a lo largo del tiempo. Esto lleva a la noción de “paralelismo consciente”

5.- PARALELISMO CONSCIENTE

- ◆ En USA, la evidencia jurisprudencial señala que los jueces no infieren la ilegalidad del comportamiento paralelo, a menos que existan elementos adicionales
- ◆ Es la idea del “paralelismo plus”: además del comportamiento paralelo, debe existir factores que lo faciliten. Ej.: anunciar cambios de precios a los consumidores, mantenimiento de precios de reventa, etc.. (restricciones auxiliares)
- ◆ En Europa la Comisión Europea impide el paralelismo consciente

5.- PARALELISMO CONSCIENTE

- ◆ El paralelismo del comportamiento puede obedecer a factores ajenos a la colusión, como ser:
 - Shocks exógenos comunes (ej.: aumentos en los precios de los insumos)
 - Aumento en la tasa de inflación
 - Aumento en el precio de las propiedades, o encarecimiento del costo del crédito
- ◆ Por ello es importante encontrar elementos que señalen que las empresas no actuaron unilateralmente

Índice

- ◆ Definición
- ◆ Tipos
- ◆ Factores económicos
- ◆ Elementos que facilitan la colusión
- ◆ Paralelismo consciente
- ◆ **Tipología de conductas**
- ◆ Aspectos jurídicos y legislación

6.- TIPOLOGÍA

- a. Acuerdos
- b. Decisiones o recomendaciones colectivas
- c. Prácticas concertadas

6.- TIPOLOGÍA

a. Acuerdos

- Todo pacto, verbal o escrito, mediante el cual varios operadores económicos se comprometen en una conducta que tiene por finalidad o efecto restringir la competencia

6.- TIPOLOGÍA

b. Decisiones o recomendaciones colectivas

- Acuerdos adoptados en el seno de asociaciones empresariales o corporaciones, bien de carácter vinculante (decisiones) u orientativo (recomendaciones), en tanto que tienden a uniformizar el comportamiento de los asociados y a limitar la competencia entre ellos

6.- TIPOLOGÍA

c. Prácticas concertadas

- Según Comisión Europea: cualquier forma de cooperación informal entre empresas independientes que, sin haber llegado a concluir un acuerdo propiamente dicho, conscientemente sustituyen el riesgo de la competencia por la cooperación práctica entre ellas

6.- TIPOLOGÍA

c. Prácticas concertadas

- Según TDC (España): aquellas conductas anticompetitivas que se derivan de una identidad de comportamientos que no se explican de manera natural por la propia estructura o condiciones de competencia del mercado y que, por ello, inducen a pensar en la existencia de acuerdos tácitos o formas de coordinación entre los operadores económicos que no pueden ser expresamente probadas

6.- TIPOLOGÍA

c. Prácticas concertadas

- Se utilizan pruebas de presunciones:
 - ◆ Indicios de identidad de comportamiento plenamente probados
 - ◆ Inexistencia de explicaciones alternativas al comportamiento

Índice

- ◆ Definición
- ◆ Tipos
- ◆ Factores económicos
- ◆ Elementos que facilitan la colusión
- ◆ Paralelismo consciente
- ◆ Tipología de conductas
- ◆ **Aspectos jurídicos y legislación**

7.- ASPECTOS JURÍDICOS

USA

- ◆ Se aplica la sección 1 de la *Sherman Act*
- ◆ Se consideran prohibidos *per se* aquellos acuerdos que siempre o casi siempre tienden a aumentar el precio o reducir el producto: carteles duros
- ◆ Si estos acuerdos son auxiliares a una actividad que implica cierta integración económica y cierta ganancia de eficiencia, se aplica la regla de la razón

7.- ASPECTOS JURÍDICOS

USA

- ◆ Los demás acuerdos se analizan bajo la regla de la razón para determinar sus efectos competitivos globales
- ◆ Ello implica el estudio del estado de la competencia con y sin el acuerdo: ¿el acuerdo daña la competencia aumentando la posibilidad o los incentivos para aumentar precios o reducir el producto, calidad, servicio o innovación debajo de la que prevalecería sin el mismo?

7.- ASPECTOS JURÍDICOS

USA

- ◆ Primero estudian la naturaleza del acuerdo: cuáles son los propósitos del acuerdo y si este causó un daño anticompetitivo. Si la probabilidad de un daño anticompetitivo es evidente de la naturaleza del acuerdo, o de sus efectos, a menos de que exista evidencia importante de beneficios, se ordena el cese
- ◆ Si de la naturaleza del acuerdo existe un peligro anticompetitivo, pero no está prohibido *per se*, se realiza un análisis detallado del mercado relevante

7.- ASPECTOS JURÍDICOS

USA

- ◆ Si hay peligro anticompetitivo, se estudia si el acuerdo es necesario para alcanzar los beneficios procompetitivos (comprobables y no alcanzables bajo alternativas menos restrictivas) y si estos compensan los daños
- ◆ Las sanciones permiten imponer penas de cárcel, o multas de hasta dos veces la ganancia ilícita del cártel o dos veces las pérdidas sufridas por las víctimas

7.- ASPECTOS JURÍDICOS

UE

- ◆ Se aplica el artículo 81 (ex. 85) del Tratado de la Comunidad Europea
- ◆ La jurisprudencia tiende a sancionar *per se* los acuerdos de precios, cuotas de producción y de repartos de mercados
- ◆ Existen extensas directrices que sirven de guía para las empresas

7.- ASPECTOS JURÍDICOS

UE

◆ Los acuerdos que se estudian detenidamente son:

- Acuerdos de investigación y desarrollo
- Acuerdos de producción
 - ◆ Conjunta
 - ◆ Especialización
 - ◆ Subcontratación
- Acuerdos de compra (siempre que traspasen beneficios)
- Acuerdos de comercialización (venta, distribución o promoción)
- Acuerdos de normalización (exigencias técnicas o de calidad)