

Prácticas Predatorias (y precios predatorios)



Profesor
Joaquín Morales

Ayudantes
Francisco Vera Hott
Sebastián Spolmann Pastén

Diapositivas basadas en el trabajo de Benny
Mordoj

Introducción

- Las prácticas predatorias se han conceptualizado normalmente de manera muy general, y se ha optado por hablar de sus modalidades específicas antes que un concepto general.
- Si bien en esta hablaremos principalmente de precios predatorios, conviene conceptualizar en qué consisten las prácticas predatorias.

Definiciones de práctica predatoria:

- Una definición (Areeda y Turner) “Aquella conducta susceptible de contribuir de manera significativa a la creación o al mantenimiento de un poder monopolístico, que no es competencia basada en los méritos ni una restricción inherente a la competencia basada en los méritos”

Definiciones de práctica predatoria:

- Para efectos de la cátedra, seguiremos a Francisco Hernández Rodríguez (texto en Syllabus), que señala características comunes a las prácticas predatorias:
 - a) Existencia de una conducta orientada **DIRECTAMENTE** a perjudicar (predar) uno o varios competidores para mejorar situación propia en el mercado.
 - b) Empleo de medios distintos de la competencia basada en méritos (eficiencia)
 - c) Apariencia competitiva de los medios señalados (dificultad en descubrir conducta)
 - d) Sacrificio de beneficios a corto plazo a cambio de expectativa de mayores ganancias a largo plazo.

Definiciones de práctica predatoria:

- Con los elementos señalados con anterioridad podemos excluir prácticas que no afectan en principio al derecho antitrust, y otras prácticas cuya naturaleza predatoria no merece discusión (boicots, negativas de venta).
- Las prácticas predatorias podemos clasificarlas en dos grandes grupos: las basadas en los precios y las no basadas en los precios.

Técnicas basadas en precios predatorios

- No confundir con
 - *Limit pricing (emplea méritos por parte del monopolista)*
 - *Discriminación de precios (es diferente, aún cuando sirve de indicio)*
- Predación no basada en precios predatorios:
 - Condiciones de calidad predatorias (modelo casi basado en precios, se absorbe costos)
 - Publicidad predatoria
 - Innovación predatoria
 - Art.51 ley 19.039 de propiedad industrial respecto de licencias obligatorias.

Precios predatorios

- Sólo en circunstancias muy calificadas podrán ser una estrategia rentable para el predador.
- Son los precios inferiores a un determinado nivel de costo, establecidos por una EMPRESA DOMINANTE, con la intención de expulsar o dañar a uno o varios competidores del mercado dado.

...Continuación

- Definición posee elementos subjetivos y objetivos
 - Precio
 - Costo
 - Intención
- ¿Precio inferior a qué nivel de costo?
 - Costo marginal? (unidad adicional)
 - Costo medio variable (ultimas unidades adicionales) → corregiría costo marginal, y lo haría más o menos restrictiv
 - Costo medio total? → se acepta que si P están sobre CMT no hay precios predatorios.
 - Costos Mg a largo plazo? → otros enfoques
- A continuación algunas propuestas...

Algunas posiciones relevantes (I)

- Algunos ejemplos de propuestas relativas al problema de los costos (no necesariamente refleja discusión actual. Problema excede curso).
- Propuesta Turner-Areeda:
 - Fin netamente operativo, se centra en el corto plazo por factibilidad, y propugna permisividad en el trato de las empresas
 - 1. Cualquier P que optimice beneficios o disminuya pérdidas a corto plazo no es predatorio.
 - 2. Cualquier $P = o > a$ CMT no es predatorio
 - 3. El P que sea $= o > a$ costo marginal a corto plazo (o costo medio variable) se presume legal.
 - 4. El $P < a$ costo marginal a corto plazo (o CMV) es predatorio, salvo que sea $= o > a$ CMT.
 - 5. Ante la dificultad de medir costo marginal se prefiere CMV, si P es $> a$ CMV se presume legalidad, si P es $< a$ CMV se considerará predatorio.
 - 6. No cualquier P será predatorio, deben darse presupuestos materiales para su éxito.

... (2)

- Posición Escuela Chicago
 - PP carecen de lógica económica y no suponen problema para D° antitrust
- Propuesta Posner:
 - Considera que los PP pueden constituir estrategia efectiva en aquellos casos que el predador opera en más mercados que la mayoría de sus competidores (subsidios cruzados?), en todo caso para él constituye más una traba para ingreso de competidores que un límite.
 - Son predatorios los precios establecidos a un nivel calculado para excluir del mercado a un competidor igual o más eficiente. No detallaremos propuesta de costos, similar a Areeda-Turner.
- Scherer
 - Enfoque estratégico a largo plazo, va más allá de teoría de precios y costos de empresas. Se centra en prácticas de actores dominantes que quieren impedir entrada a mercados.

Otras consideraciones...

- ¿Sólo consideran los costos propios o los de la competencia también se deberían considerar?
- Jurisprudencia norteamericana: que estructura del mercado posibilite a futuro obtener beneficios.
- Jurisprudencia chilena: velar por supuestos generales (MR, BE, PD) antes de calificar PP.

Elementos adicionales

- Canadian Guidelines
- Test Joskow-Klevorick.: In the first stage structural characteristics of the market and the market power of the predator are examined in order to determine whether there is reasonable expectation that predatory pricing could occur. If there is no serious monopoly problem then investigation of predatory pricing should cease. If there are no barriers to entry it is unlikely that predatory pricing is taking place because the opportunity to recover losses through earning monopoly rents is non-existent.

2^a Etapa

- But if the market is judged conducive to predatory pricing - that is, there is a strong possibility that the predator will be able to earn monopoly rents - then the second stage involves examining the behaviour through price-cost comparisons to determine whether the pricing is predatory
- (Average Total Costs).

Resultado buscado

- Objetivos pretendidamente perseguidos por el depredador:
 - Quiebra
 - Insolvencia
 - Absorción
 - Colusión.



¿Es económicamente rentable para la empresa?

- Piénsese en productos de elasticidades altas. Sería rentable?. El mercado requiere ciertas condiciones para que se pueda consolidar una estrategia de precios predatorios?.
- ¿Qué sucede si quien establece esta estrategia es un competidor potencial de un mercado con un actor dominante? → Promociones, Descuentos, Creación de producto, fidelización, etc.

Otros problemas relacionados

- **Subsidios cruzados** (i.e. Calling party pays).
 - Cuando cargo en un eslabón de la cadena determinado de un negocio determinado (aguas arriba o aguas abajo), los costos adicionales que me genera mantener un nivel de precios X.
 - ¿Se produce a escala transnacional?. Por ejemplo cuando la casa matriz (en el extranjero) corre con los costos adicionales señalados en el punto anterior.

Otros problemas relacionados

Dumping y Subsidios:

- Órgano Competente: CNDP
- *La Comisión Nacional Encargada de Investigar la Existencia de Distorsiones en el Precio de las Mercaderías Importadas, creada por el artículo 9 de la Ley N° 18.525, es un organismo técnico, integrado por representantes de instituciones públicas del sector económico, cuya función es asesorar al Presidente de la República respecto de aquellas materias que dicen relación con la importación al país de mercaderías, a precios distorsionados, que causen o amenacen causar daño grave a la producción nacional, así como también aquellas situaciones de aumento de importaciones en tal cantidad y en condiciones tales que causen o amenacen causar daño grave a la producción doméstica.*

Dumping

- El dumping es un tipo de práctica desleal, realizado POR EMPRESAS, consistente en la introducción de mercaderías en un país a un precio inferior a su valor normal (discriminación de precios), y será sancionado cuando se demuestre que causa un daño o amenaza del mismo a la producción nacional.

Dumping

- La imposición de medidas antidumping deberá observar el acuerdo específico de la OMC. (Acuerdo general sobre Aranceles aduaneros y de comercio, año 1994, AD)
- (AD) Se considera que un producto es objeto de *dumping* cuando su precio de exportación, al exportarse de un país a otro, es menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.
- Hay que estar a lo que señala el GATT, las legislaciones y la costumbre respecto de precisiones en los conceptos (operaciones comerciales normales, ojo con producto similar)

Subvención o subsidio

- Se considera que existe subvención (subsidio) cuando hay una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro (del GATT), o cuando hay alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios y con dichas prácticas se otorga un beneficio.

Subsidios

- Existen tres categorías de subvenciones: permitidas, recurribles y prohibidas.
- Las prohibidas son: subsidios supeditados a los resultados de exportaciones, subsidios supeditados al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como única o una de las condiciones impuestas.
- Las recurribles son: aquellas que establecidas por un país que causen efectos desfavorables para los otros miembros, que anulen ventajas del GATT, que causen perjuicios graves a otro país miembro del GATT.
- No se pueden recurrir subvenciones no específicas, y aquellas específicas para actividades de investigación y desarrollo (I+D), deben cumplir condiciones estrictas.

Conclusiones

- Papel de los precios predatorios en el derecho *antitrust*.
- Efectividad que puede tener esta conducta.
- Importancia de situaciones relacionadas.
- DUDAS?
- COMENTARIOS?

