

Bigelow v. RKO Radio Pictures 327 U.S. 251 (1946)

Quien comete el delito es quien debe soportar el riesgo de la incertidumbre que su propio delito ha causado, por lo tanto el jurado puede concluir daño de la probabilidad razonable de que el daño haya sido causado por el delito y que este no sea atribuible a otras causas.

U.S. Supreme Court

Hechos:

En algún momento anterior a 1936 RKO habría conspirado con otras empresas tanto de distribución de películas como cines de manera tal de que las empresas dentro del acuerdo pudieran mostrar las películas primero que el resto de los cines. Por medio de este acuerdo existirían cines tipo A, B y C, quienes tendrían derecho a exhibir las películas, 3, 2 y 1 semana antes de que se permitiera a los cines no parte del acuerdo. Bigelow, quien es dueña del cine Jackson Park y no es parte del acuerdo, demandó en base a los artículos 1, 2 y 7 del Sherman Act y 4 y 16 del Clayton Act.

El jurado le otorgó \$120,000 que fueron triplicados por la Corte. La Corte de Apelaciones revocó el veredicto por falta de prueba de los daños.

Cuestión a decidir:

¿Cuál es el estándar probatorio para los daños surgidos de violaciones a las leyes de libre competencia?

Decisión:

La Corte Suprema sostuvo que “The jury could conclude as a matter of just and reasonable inference from the proof of defendants’ wrongful acts and their tendency to injure plaintiffs’ business, and from the evidence of the decline in prices, profits and values, not shown to be attributable to other causes, that defendants’ wrongful acts had caused damage to the plaintiffs.”

Además la noción de justicia y política pública requieren que sea el que comete el delito el que soporte el riesgo de la incertidumbre que su propio delito ha causado. Por lo tanto se revoca el fallo de la corte de Apelaciones al encontrar suficiente la prueba de daños.

Razonamiento:

Bigelow, el demandante presentó dos clases de evidencia. La primera fue una comparación de lo ganado por Jackson Park Theater (de propiedad del demandante) por 5 años y lo ganado por Maryland Theater, cine tipo C lo que implicaba que podía exhibir sus películas con 1 semana de anticipación a Jackson Park Theater. Los cines

eran iguales en capacidad pero Jackson Park estaba mejor ubicado, tenía mejor equipamiento y capacidad de atraer clientes. La evidencia mostró que Maryland boleteó \$115,982.34 más que Jackson (después de deducido el pago a los distribuidores).

La segunda fue una comparación entre el periodo de 4 años previos a 1937 y el periodo de 5 años después, lo que mostró que las ventas bajaron en \$125,659.00. Lo relevante de esta comparación es que en el periodo de 4 años anterior a 1937, a pesar de que existía la misma manera de distribución de películas, Jackson Park había podido mostrar películas que no se estaban mostrando en otros cines debido a que estaban ocupados mostrando las que Jackson Park no podía. Pero a partir de 1937 lo cines comenzaron a mostrar dos funciones con lo cual abarcaron todas las películas disponibles en el mercado de manera tal que Jackson Park ya no pudo encontrar películas que no estuvieran siendo mostradas en otra parte.

La Corte decidió que aún cuando la doble función haya sido una expresión natural de la industria, la consecuencia se hizo parte de la conspiración pues ya no fue posible conseguir películas nuevas estando fuera del acuerdo. Por lo tanto la situación descrita cae dentro de la conducta ilegal.

La Corte de Apelaciones rechazó estas pruebas porque sostuvo que esto no prueba cuál habría sido la ganancia de Jackson en un mercado de libre competencia. Sin embargo la Corte Suprema consideró que ambas pruebas tienden a mostrar daño y que siguiendo el precedente de *Eastman Kodak Co v. Southern Photo Material Co.* Y *Story Parchment Co. V. Paterson Parchment Paper Co.* quienes presentaron la misma clase de prueba, esta sería suficiente para acreditar el daño.

La prueba presentada en los casos recién mencionados fue una comparación del negocio antes y después de la violación a las leyes de libre competencia y una comparación entre el precio al que realmente tuvo que vender y el precio razonable al cual debería haber vendido.

Voto de Minoría:

Frankfurter recaló la distinción entre probar que el daño fue causa de la violación de las leyes de libre competencia y la incertidumbre de la cantidad exacta en dólares que es el daño.

La prueba de la existencia de daño debe recaer en quien lo demanda, mientras la prueba de la cantidad, que es lo propiamente incierto, debe recaer en quien cometió el delito. En este caso no existe suficiente prueba de la existencia del daño

Zenith Radio Corp. v. Hazeltine Research, 401 U.S. 321 (1971)

Es posible demandar daños que fueron causados hace más de 4 años si es que en el momento en que deberían haber sido demandados no hubiese sido posible probarlos debido a que ellos serían considerados especulativos.

U.S. Supreme Court

Hechos:

Hazeltine Research (HRI) demandó a Zenith por infracción de patente y Zenith demandó reconvenzionalmente (counterclaimed) por daños alegando la participación de HRI en patent pool (grupo) en Canadá y otros países restringiendo las operaciones de Zenith en esos países.

HRI se defendió diciendo que parte de los daños reclamados entre 1959 y 1963 fueron causados por conductas anteriores a 1959 y por lo tanto no deben ser indemnizado debido a que estarían prescritos (statute of limitations). También objetó los daños por un pago otorgado a Zenith por otras empresas norteamericanas en virtud de un settlement por daños triples.

Zenith sostuvo que la prescripción se suspendió (tolling) por el juicio iniciado por el Estado contra empresas que formaban parte de este grupo en Estados Unidos.

La Corte de Apelaciones revocó el fallo del Trial Court que otorgó daños a Zenith, basada en falta de prueba de los daños, y que las defensas expuestas por HRI deberían haber sido aceptadas en mérito.

Cuestión a decidir:

¿los daños causados por acciones previas a 1959 están prescritos? ¿Se suspendió la prescripción por la demanda del Estado al mismo grupo del que participa HRI?

¿Los pagos en base a acuerdos que involucran a Zenith pero no a HRI implican que la deuda está pagada?

Decisión:

Los daños no necesariamente deben ser causados por acciones durante los 4 años del periodo de daños reclamados. Es posible demandar daños que fueron causados hace más de 4 años si es que en el momento en que deberían haber sido demandados no hubiese sido posible probarlos debido a que ellos serían considerados especulativos. Además se acogió la defensa de la suspensión de la prescripción.

La Corte Suprema afirmó el fallo de la Corte de Apelaciones que negó la indemnización por los daños en Australia e Inglaterra debido a que existieron otras

causas que podrían haber causado los daños y revocó en cuanto a Canadá, pues estimó que la prueba de los daños en ese lugar fue suficiente.

Razonamiento:

En opinión de la Corte si es que los daños hubiesen sido demandados cuando fueron inferidos (antes de 1959), las cortes inferiores probablemente no hubiesen dado indemnización por el daño futuro (que ahora es daño pasado), debido a que lo hubiesen considerado especulativo. Por ende, ese daño debe ser indemnizado aunque su causa tenga más de 4 años.

Por otro lado, la diferencia entre la participación de mercado que logró (3%) y la que debería haber obtenido (16%) de haber sido un mercado libre determina el monto de los daños. Zenith demostró sus daños comparando su participación de mercado en Estados Unidos, donde existía un mercado libre y en Canadá donde existía la barrera de entrada mencionada.

Sin embargo esta prueba no fue recibida para los mercados de Inglaterra y Australia ya que existieron otras causas que influyeron en la exclusión (tarifas, factores técnicos etc).

Truett Payne Co. v. Chrysler Motors Corp.

451 U.S. 557 (1981)

29-10-09 14:07

El demandante debe probar los daños y que estos sean atribuibles a alguna acción que las leyes de libre competencia están diseñadas para prevenir.

La regla que reduce el estándar probatorio sólo es aplicable cuando está determinado que el demandado es culpable de atentados contra la libre competencia

U.S. Supreme Court

Hechos:

Chrysler puso en marcha un programa de incentivos de ventas por medio del cual otorgaba bonos a los vendedores que superaran las cuotas impuestas por el mismo Chrysler. Truett demandó debido a que Chrysler le fijó cuotas de ventas superiores a las del resto de los vendedores. En consecuencia Truett no logró pasar sus cuotas por lo que recibió bonos menores a los de sus competidores que en definitiva significa que Truett pagó más por sus autos. Esto, alega Truett, es discriminación de precios.

El jurado le concedió \$111,247.48 en daños y la District Court los triplicó. Por su parte la Corte de Apelaciones revocó el fallo fundamentalmente por falta de prueba de los daños y la relación causal.

Cuestión a decidir:

La medición apropiada de los daños en una demanda bajo el 2(a) del Clayton Act (Price discrimination).

Decisión:

El art. 2(a) del Clayton Act (proscribe la discriminación de precios) no da derecho a daños automáticos. Y para obtener la indemnización que el 4 del Clayton Act permite (Daños triplicados) el demandante debe probar daños que sean atribuibles a alguna acción que las leyes de libre competencia están diseñadas para prevenir. Es decir, debe probar más que sólo la violación a la ley porque ella sólo establece que podría haber daño, pero no necesariamente que este daño existió.

En cuanto al estándar probatorio no se aplicará la regla que reduce el estándar probatorio ya que para ello es necesario que se pruebe primero que el demandado es culpable de atentados contra la libre competencia, cuestión que no fue resuelta en la Corte de Apelaciones.

La Corte Suprema anuló el fallo de la Corte de Apelaciones y se remitió a las Cortes inferiores para que reanudaran el procedimiento bajo las indicaciones de la Corte.

Razonamiento:

De la historia de la ley se deduce que no se quiso otorgar daños por el sólo hecho de la discriminación de precios ya que se sacó la parte que decía que se indemnizará por el monto de la discriminación. Esto sumado a que el artículo 2(a) es preventivo (prophylactic) mientras el artículo 4 es correctivo, implica que no existen daños automáticos por el solo hecho de incurrir en precios discriminatorios.

En cuanto a las pruebas ofrecidas fueron fundamentalmente el testimonio del dueño y un expert witness, pero no hubo prueba documental. En concreto estas pruebas mostraron que al presentar la participación de mercado se ve una baja de un 4% entre los años 1971 y 1972, la cual se le atribuyó a la campaña de incentivo de ventas de Chrysler. Además se mostró evidencia que mostraba que su margen de utilidad era menor a la de sus competidores (aunque la misma mostró que su margen de utilidad se había incrementado con los años)

La evidencia es débil, y no corresponde aplicar la regla que baja el estándar probatorio para daños por libre competencia, debido que esta regla tiene su fundamento en la dificultad que existe en determinar los daños por libre competencia. Pero a su vez se fundamenta en la injusticia que surge de que el perpetrador del acto contra la libre competencia sea quien insista en pedir pruebas concretas de un daño que él mismo infirió, y que por razones probatorias no repare este daño.

De todas maneras las pruebas parecen no ser suficientes. Las pruebas que han sido encontradas suficientes en otros casos son:

Zenith:

Comparación entre la empresa en Canadá donde estaba sujeta a problemas de libre competencia y la misma empresa en Estados Unidos donde no había problemas.

Bigelow:

Comparando sus ventas con las de competidores en libre competencia.
Comparando sus ventas en tiempos de libre competencia y en tiempos de atentados contra la misma.

Sin embargo no se puede decir que el demandado es un violador de la libre competencia lo que justificaría la reducción del estándar probatorio, por tanto debe primero determinarse esto para poder entrar a los problemas de determinación de daños.

Políticas:

No permitir que la dificultad probatoria que tienen los casos de libre competencia dejen impune al “wrongdoer”.

Aún cuando el estándar probatorio es menor, debe haber alguna evidencia directa de daño para poder otorgar indemnización de perjuicios.

Corte de Apelaciones

Hechos:

Thomas Schwartz demandó a Sun Co porque Sun Co estaba vendiendo su gasolina marca Sunoco a menor precio a sus competidores lo que constituye una infracción a las leyes de libre competencia y una infracción al contrato de franquicia y a la cláusula de determinación de precios (open price).

La District Court le otorgó 2,486,138 por discriminación de precios y 132,855 por la alegación de “open price term”. La Corte de Apelaciones por su parte afirmó en parte y revocó en parte.

Decisión:

No hubo suficiente prueba de daños de antitrust, aun cuando se probó daños competitivos (competitive damage).

Aún cuando el estándar probatorio es menor, debe haber alguna evidencia directa de daño para poder otorgar indemnización de perjuicios.

Razonamiento:

Es necesario no solo probar daño competitivo que sería la desigualdad de condiciones para competir sino también un daño de antitrust que sería un daño que pueda ser reconducido a un beneficio del competidor beneficiado.

Stelwagon Manufacturing Company v. Tarmac Roofing System (2004)

Aún cuando el estándar probatorio de daños por atentados contra la libre competencia es menor, si se prueba que existieron otras causas para la baja en las ventas, la prueba no es suficiente.

US Court of Appeal 3rd Circuit.

Hechos:

Tarmac contrató con Stelwagon contratos de exclusividad que Stelwagon respetó pero que Tarmac violó al vender a otros distribuidores. Además les vendió más barato (discriminación de precios).

Decisión:

No hay suficiente prueba para otorgar daños por el 4 de Clayton Act.

Razonamiento:

Una vez establecida la relación de competencia el daño por competencia se muestra de dos maneras, primero la prueba de pérdida de venta o utilidades y luego la prueba de discriminación de precios sostenida en el tiempo.

De esto se desprende que se debe demostrar relación causal entre el atentado a la libre competencia y el daño.

Sin embargo la prueba del daño tiene un estándar menor (Truett y Bigelow) y estos se pueden derivar de la acción del demandado y de la baja de los precios, valores y utilidades no atribuibles a otra causa.

Se ofreció prueba de opinión de experto quien para predecir los daños utilizó las ventas de Stelwagon en otros productos, de esta predicción se calcularon las pérdidas en los años pasados también. Y con el margen de utilidades se sacó la pérdida.

La Corte decidió que por si solo el informe era insuficiente ya que no considera otras causas por las cuales podría haber bajado las ventas (enumera otras causas que fueron probadas por la contraparte).

Stelwagon no probó la influencia de la discriminación de precios en sus ventas ni la pérdida de ningún cliente. El estándar probatorio del 4 Clayton Act se satisface por prueba directa de baja de ventas, lo cual no fue satisfecho por Stelwagon.

Brunswick Corp. v Pueblo Bowl-o-Mat, Inc. 429 U.S. 477 (1977)

29-10-09 14:07

Corte Suprema

Hechos:

Un grupo de dueños de Bowlings demandó a Brunswick por gracias a su deep pocket compró la mayoría de las canchas de Bowling que estaban en cesación de pagos haciéndolas operar por un tiempo más largo del que hubiesen podido por si solas. Luego dejando de operarlas y de esa manera eliminar competencia. Alegan daños por lo que deberían haber ganado de haber seguido en ejercicio.

Pregunta:

¿Existen indemnización de perjuicios cuando el único daño alegado es que los competidores siguieron en el negocio negando así a los demandantes disfrutar de un incremento anticipado de participación de mercado?

Decisión:

La conducta ilegal es la utilización del deep pocket en un mercado de competidores pequeños. Sin embargo no fue esto lo que provocó daño a los demandantes sino el solo hecho de que sus competidores siguieran compitiendo.

El demandante no debe probar solo la existencia de un daño causalmente relacionado con la presencia del violador en el mercado sino que debe probar que el daño es de aquellos que la ley de antitrust intenta prevenir.

Blue Shield of Virginia v. McCready 457 U.S. 465 (1982)

29-10-09 14:07

Hechos:

La demandante era empleada en una firma que tenía contratado como seguro de salud a la compañía Blue Shield of Virginia. Esta empresa reembolsaba los servicios médicos de siquiatria, sin embargo no cuando la atención era otorgada por un sicólogo. McCready demanda por infracción al art. 1 del Sherman Act por la exclusión de los sicólogos de la compensación del plan. Además alega que esta situación ha afectado su patrimonio por lo que tiene derecho a daños triples.

Pregunta:

Un suscriptor del plan de Blue Shield que no reembolsa tratamientos de sicólogos, que contrató los servicios de un sicólogo, ¿puede demandar en base al artículo 4 del Clayton Act?

Decisión

Sí puede demandar

Razonamiento:

El lenguaje del artículo 4 del Clayton Act es amplio en búsqueda de prevenir y desincentivar las actividades anticompetitivas por medio de las acciones privadas.

No existe doble indemnización ya que la demandante pago a su sicólogo por lo que para él no hubo daño.

Para determinar si el daño es demasiado remoto como para ser indemnizado es necesario ver:

- El nexo físico o económico entre la violación y el daño alegado
- La relación entre el daño alegado con aquellos daños que el legislador tuvo en mente al momento de determinar qué conducta es ilegal y proveer de una acción para recuperar daños.

Los costos del sicólogo subieron, por ende, a pesar de que ella no es la víctima directa del acto anticompetitivo de todas maneras su daño está económicamente relacionado y es de aquellos que el Congreso quiso evitar con esta ley.