



Observatorio Económico >

n° 51 / abril 2011

¿Qué es un precio abusivo?

Economistas y abogados llevan años discutiendo este tema, sobre todo en casos relacionados con defensa de la libre competencia. No siempre están de acuerdo.





El incierto camino de las alzas de las tasas de interés

Por Pablo González*

*Ph.D. en Economía, University of Texas A&M. Profesor Facultad de Economía y Negocios, UAH.

Los indicadores y expectativas sobre el comportamiento del nivel general de precios indican a todas luces que estamos enfrentando un problema. Esta "tarjeta amarilla" pone en alerta al Banco Central principal emisario en nuestro país, y llamado a mantener el valor de la moneda nacional.

Recientemente, en función de los datos presentados en el último IPOM y las últimas actualizaciones, el Banco Central ha decidido seguir su marcha en la regularización de la tasa de interés, con el fin de contener el alza de los precios. La respuesta es obvia y en principio en la dirección correcta, tal como la mayoría de los analistas económicos lo estaban esperando: subirla.

El problema surge cuando uno se pregunta sobre la razón del alza de los precios. Muchos están de acuerdo respecto a que el alza internacional de los principales alimentos y del petróleo está jugando un rol importante.

En los cursos más básicos de economía nos enseñan que un proceso inflacionario es uno generalizado de subida de precios. En ese sentido, Chile tiene un problema: efectivamente estamos viviendo un proceso inflacionario. Pero el alza puede tener muchos orígenes. Por ejemplo, en décadas pasadas, en Latinoamérica la causa de inflación fue la monetización de déficits fiscales. Pero eso hoy eso no es un problema en Chile. Entre los otros muchos orígenes del aumento de precios está el cambio de precios relativos (tal como lo vemos en alimentos y combustibles) conjugado con mecanismos indexatorios (como lo es la UF, presente en un importante número de contratos) y la rigidez de precios, que "esparcen" la escasez relativa de alimentos y combustible hacia el resto de los productos y servicios¹.

Si los precios fueran perfectamente flexibles observaríamos que los alimentos mantienen sus precios y el resto se abarata, o que el resto de los bienes mantiene el precio y los alimentos se vuelven más caros.

¿Sería esto último inflación? Técnicamente no. ¿Debiera el Banco Central actuar? Técnicamente no.

Es difícil ver si estas tasas de inflación están más relacionadas a alimentos y combustibles o a una gran presión de demanda fruto de la bonanza económica y la reconstrucción. Si el último fuera el caso, el alza de las tasas de interés sería apropiada. Pero si la mayor parte de la subida de precios está asociada al efecto de alimentos y petróleo (y su derrame vía UF a otros precios), los cambios en la tasa de interés quizás pongan en riesgo la competitividad de nuestra economía.

En el primer caso, el alza de la tasa de interés tendrá consecuencias en el tipo de cambio, revalorará el peso e impactará en todo el sector exportador, sin distinción. En cambio, si la inflación observada es por cambio de precios relativos, la medida y su consecuente impacto en el mercado cambiario impondrán un ajuste uniforme al sector exportador, incluso a aquellos sectores que son menos intensivos en el uso de alimentos o de combustibles en sus procesos productivos. Un exportador de alimentos que debiera beneficiarse con las tendencias en mercados internacionales, vería mermado el buen momento por la caída en el tipo de cambio. En este caso, el Banco Central debiera admitir una mayor tasa de inflación "importada", abstenerse de nuevas alzas en la tasa de interés y dejar que los nuevos precios relativos impacten en cada sector de la economía en forma diferenciada, de acuerdo a su capacidad de sustitución o intensidad con que usa esos bienes que ahora son relativamente más caros.

El dilema para el Consejo de Directores del BC en este escenario sería cómo dejar que los precios relativos se acomoden, y transmitir claramente que lo que podríamos estar observando es inflación externa, pero a la vez lograr que las expectativas inflacionarias "de fuente nacional" se mantengan ancladas. ■

¹ Los últimos Antecedentes de la Reunión de Política Monetaria del Banco Central (abril), en la página 27, incluyen un gráfico que muestra un aumento de precios externos para los alimentos relevantes para Chile del orden del 30% en el último año medido en dólares, y cercano al 20% si la medida es en pesos chilenos. Este problema ya fue mencionado por el propio BC en su más reciente Informe de Política Monetaria (marzo), en página 28, y al analizar los escenarios de riesgo para las perspectivas inflacionarias a partir de la página 33.

Dominio de mercado y precios “abusivos”

¿Qué es un precio abusivo? Economistas y abogados llevan años discutiendo este tema, sobre todo en casos relacionados con defensa de la libre competencia. No siempre están de acuerdo.

Por Julio Peña Torres*

Oe



*Ph.D. en Economía, Académico Facultad Economía y Negocios, UAH. Ministro del Tribunal de la Libre Competencia (TDLC)

No debiera sorprender que debates sobre concentración económica, dominio de mercado y eventuales “abusos” o ilícitos asociados a su ejercicio puedan producir apasionamiento en el ciudadano de la calle. Pero sí sorprende que dos profesiones con especialistas en estos temas, como son los abogados y economistas, no siempre compartan los mismos significados para conceptos claves en estas discusiones.

Por esto último, y dada la importancia pública de la práctica jurídica en temas de libre competencia, en esta nota intentamos aunar significados entre el mundo jurídico y el económico, para entender mejor un par de conceptos claves relativos al siguiente dilema de política pública: ¿cuándo el precio cobrado por una empresa con “posición de dominio de mercado” puede entenderse como “abusivo”, en el sentido de ser ilícito desde el punto de vista del bien jurídico de “defensa de la libre competencia”?

Partamos con un par de aclaraciones básicas.

Primero. Lo que el mundo jurídico llama “posición de dominio de mercado” en teoría económica no tiene una definición clara o inambigua y por lo mismo podría asociarse con distintos significados, pero en rigor es equivalente a lo que en economía se denomina “poder de mercado”, es decir, la capacidad de imponer las condiciones del intercambio con prescindencia, en un grado apreciable, de competidores y consumidores.

Segundo. Cuando se habla del bien ju-

rídico “defensa de la libre competencia”, a lo que nos referimos, en palabras muy simples, es a un ámbito de ley que busca salvaguardar que la competencia en los mercados ocurra “en buena y sana lid”, esto es, sin trampas, fraudes u otros artificios “abusivos” que sean aptos para alcanzar, mantener o incrementar el poder de mercado de quien los ejecuta, dañando con ello el bienestar *colectivo* de los agentes económicos que participan en esos mercados (y no solo el de los particulares directamente involucrados en una determinada transacción).

Para simplificar, analicemos solo el caso de la fijación unilateral (esto es, no colusiva) de precios “abusivos” por parte de un agente con dominio de mercado, en casos donde exista libertad para definir el precio del intercambio (no nos referiremos a precios sujetos a regulación tarifaria).

DOCTRINA Y PRÁCTICA JURÍDICA

La ley chilena de defensa de la libre competencia (DL 211) establece en su artículo 3 letra b), que menciona ejemplos de abuso de posición dominante: “Se considerarán, entre otros, como hechos, actos o convenciones que impiden, restringen o entorpecen la libre competencia o que tienden a producir dichos efectos, los siguientes: b) La *explotación abusiva* por parte de un agente económico, o un conjunto de ellos, de una *posición dominante* en el mercado, fijando precios de compra o de venta, imponiendo a una venta la de otro producto, asignando zonas o cuotas de mercado o

imponiendo a otros abusos semejantes”.

Si llevamos la doctrina jurídica a su esencia, existen dos vertientes conceptuales para definir lo que se entiende por “abuso” de dominio de mercado. Una define como elemento esencial del ilícito la intencionalidad de la conducta. En ella, para hablar de abuso no basta que una conducta sea apta para adquirir, mantener o incrementar una posición de dominio de mercado. Se requiere además que dicho efecto esté acompañado por la intención de (que haya tenido por “objeto”) lograrlo mediante una conducta “abusiva” (es decir, un fraude, astucia, barrera artificial o discriminación arbitraria que sea apta para distorsionar la libre competencia). Lo anterior, en oposición a lograr dominio de mercado en base al mérito (por ser más eficiente, sea por propia iniciativa o por hecho fortuito).

Esta es la doctrina que, con distintos énfasis a través del tiempo, ha prevalecido y continua hoy vigente en EE.UU. En esta vertiente, el nivel del precio transado, por sí solo, no define el ilícito anticompetitivo: si existe dominio de mercado, un precio será “abusivo” solo si se tuvo por objeto alcanzar dicho precio mediante una conducta distorsionadora de la libre competencia (y que sea responsabilidad del ejecutor). En una sentencia reciente (nº. 93/2010), el Tribunal chileno de Defensa de la Libre Competencia ha adscrito a esta línea doctrinal (para análisis al respecto, véase Menchaca 2011).

La otra vertiente conceptual sobre pre-

Oe



Energía nuclear: ¿Cómo conducir un debate constructivo?

Por Alfredo del Valle*

*Ph. D. en Ciencias de la Gestión y Economía Aplicada, The Wharton School, Universidad de Pennsylvania, EE.UU. Director Diplomado en Gestión de la Innovación y la Tecnología, Universidad Alberto Hurtado / University of Notre Dame, EE.UU.

Oe

cios "abusivos" o "excesivos" proviene de la legislación europea sobre ilícitos anti-competitivos. La ley europea está más enfocada a una doctrina de "efectos". En ella no sería requisito esencial, ciertamente no con los estándares de prueba exigidos por la doctrina en USA, juzgar conceptos subjetivos como la intencionalidad anticompetitiva (el "objeto" o la "voluntad" detrás de la acción). Ello por cuanto el "abuso de posición dominante" sería un concepto objetivable, basado en criterios que definen efectos de daño a la libre y "sana" competencia (Vickers, 2008).

INTERPRETACIÓN ECONÓMICA

El requisito de intencionalidad implica dos consecuencias de fondo.

Primero, exige formarse convicción de que existe una relación causal *inequívoca* entre conducta y poder de mercado. La doctrina europea, más directamente basada en acreditar el "efecto" anticompetitivo, impone estándares más laxos que la estadounidense respecto a la naturaleza de esa relación causal. Así, con el requisito de intencionalidad, contextos de competencia que puedan derivar en múltiples equilibrios de mercado (esto es, en múltiples posibles "efectos") implicarán una mayor exigencia de prueba para acreditar el ilícito anticompetitivo.

Segundo, requiere responder por qué la conducta causal sería "abusiva". Esto implica responder preguntas como ¿mediante qué medios (lícitos o ilícitos) se obtiene el dominio de mercado? Desde el punto de vista de la teoría económica, esto implica entender las fuentes de tal dominio. Pero además requiere criterios claros que delimiten la licitud o no del medio usado para

competir. Algunos criterios son evidentes: ganar mediante fraude o trampa intencional debiera ser ilícito. Lo mismo mediante prácticas que transgredan alguna norma legal vigente.

Pero existen casos menos obvios. Por ejemplo, si existe la aptitud para alcanzar, mantener o incrementar una posición de dominio de mercado, se suele considerar como un ilícito anticompetitivo la imposición de una barrera "artificial" a la entrada o expansión de firmas rivales. ¿Qué criterio permitiría entonces discriminar entre una barrera "natural" (lícita) y una "artificial" (ilícita)?

Podríamos definir como "natural" o "no abusivo" a todo medio de competencia que, sin transgredir norma legal, tampoco genere daño en términos de algún indicador consensuado de bienestar social. Supongamos que ese indicador general corresponde a efectos sobre la "eficiencia económica" del intercambio, entendiendo a dicha eficiencia como aquel tipo y volumen de transacciones que maximiza la creación de valor económico a partir del intercambio (por falta de espacio, no puedo aquí discutir posibles variantes de esta definición).

Con un criterio de este tipo se obtiene una métrica objetiva de los "efectos" que interesarían para evaluar posibles ilícitos anticompetitivos. Si una conducta es apta para mantener o fortalecer dominio de mercado, y para lograrlo se reduce la "eficiencia económica" en ese mercado, entonces esa conducta será abusiva.

Persiste el tema del horizonte temporal en el cual evaluar los efectos sobre el indicador de bienestar social. Al respecto, surgen preguntas como ¿qué se ha hecho,

o se planea hacer, con las rentas obtenidas gracias al dominio de mercado? Es evidente que la respuesta afectará al valor de la medida de bienestar social. Basta pensar en un ejemplo obvio: la entrega del derecho (monopólico) de patente a innovadores exitosos, bajo la justificación de que tal mecanismo de protección de rentas proveerá los incentivos necesarios para acometer los costos y riesgos inherentes al esfuerzo innovador. Este tipo de análisis naturalmente requiere evaluar efectos a través del tiempo. ¿Pero en qué horizonte temporal? Esto último suele ser un aspecto que conviene definir caso a caso.

Concluyo: En esta nota he planteado una interpretación del concepto "abuso de posición dominante" que permite aunar las respectivas lecturas conceptuales del mundo jurídico y del económico. Con esta interpretación, los economistas podemos ayudar a avanzar hacia una legislación pro-competencia más justa y eficiente. Pero ello requiere producir doctrinas que sean robustas y que encuentren usos practicables en las decisiones de las agencias estatales y los tribunales pro-competencia. Solo así se contribuirá a crear mayor certeza jurídica. ■

T. Menchaca (2011), *¿Se debe sancionar la fijación unilateral de precios excesivos?*, en *La Libre Competencia en el Chile del Bicentenario*, TDLC (ed.), Thomson Reuters, Stgo.-Chile (por aparecer)
J. Vickers (2008), *Abuse of market power*, cap. 11 en P. Buccirossi (ed.), *Handbook of Antitrust Economics*, The MIT Press, London.

El terremoto y el tsunami del 11 de marzo en Japón abrieron el flanco de la seguridad sísmica en el debate nuclear: si un país sísmico tan avanzado está viviendo la tragedia actual, ¿tiene sentido que Chile se arriesgue a lo mismo, con menos capacidades y recursos?

Mientras Japón hacía heroicos esfuerzos por mitigar el desastre, la prensa chilena mostraba a partidarios y opositores con las mismas posiciones de siempre. El caso Fukushima demostraría que: (1) no se debe *nuclearizar* el país, o (2) se debe aprender de él porque esta tecnología sigue siendo necesaria. Era un diálogo de sordos. Chile requiere y merece otro tipo de debate para decidir sobre una tecnología que tiene consecuencias de muy largo plazo y que no tiene vuelta atrás.

Examinemos primero el contexto global de este debate, que lleva décadas abierto. En Google, "nuclear debate" ofrece 312.000 resultados. El artículo respectivo de Wikipedia (con neutralidad bajo disputa) contiene 111 referencias a trabajos científicos y profesionales junto a cientos de enlaces a otras páginas suyas, así como a sitios de partidarios y de opositores. Hay un vasto debate global en que confluyen numerosos actores con sus intereses, infinidad de temas, las más variadas disciplinas técnicas y sociales, así como diferentes visiones del mundo:

empresariales, ambientalistas, científicas, profesionales, políticas, ciudadanas. Todo ello manifiesta que la decisión nuclear es un problema de "alta complejidad".

¿Cómo debatir en Chile un problema de esta naturaleza? ¿Cómo iluminar una decisión de país para que tenga seriedad y coherencia, y que logre respaldo y no genere fuertes tensiones sociales? Las ciencias de la complejidad ofrecen hoy día una respuesta clara: solo habrá debate constructivo si se permite la expresión libre de toda la riqueza y diversidad temática del problema, y se evita la imposición de cualquier simplificación o reduccionismo. Para lograr un debate con estas características es preciso diseñarlo de modo explícito y cuidadoso. Ofrecemos a continuación algunas bases de diseño que cumplen con los criterios recién planteados. Se refieren a la convocatoria al debate y al proceso del debate.

En la convocatoria se abordan tres preguntas: ¿Quién convoca? ¿A qué convoca? ¿A quiénes convoca? Quienes llamen a este debate serán responsables de crear condiciones de credibilidad, imparcialidad y cobertura temática que lo hagan aceptable para los convocados y que faciliten su legitimación social; nuestra práctica aconseja constituir un "grupo convocante" de varios actores claves. El temario o agenda de la convocatoria debe ser amplio y sin

Oe

restricciones. Y los convocados, personas e instituciones que en su conjunto cumplan dos criterios: amplia diversidad y adecuada representatividad del espectro completo de actores, visiones, temas y disciplinas que aquí confluyen.

El proceso debe ser: (a) constructivo y no confrontacional, para dar lugar a una visión del problema que sea compartida, multidimensional y de suficiente riqueza para que exprese toda su complejidad; (b) equilibrado ante todas las opciones energéticas que el país posee; (c) sin sesgos a favor ni en contra de la energía nuclear; (d) inclusivo para todos los costos y beneficios directos e indirectos; y (e) inclusivo para todos los avances tecnológicos previsibles, tanto en seguridad nuclear como en los costos de las demás opciones que el país puede desarrollar.

En Chile no tenemos todavía un debate con estas características, pero podemos diseñarlo y ponerlo en práctica. Disponemos además de métodos probados para lograrlo. ■

Observatorio Económico >

Decano: Jorge Rodríguez Grossi.
Fono Facultad: 889 7366
e-mail: jrodrigu@uahurtado.cl
economianegocios.uahurtado.cl/observatorio
Producción OE: Comunicar, Escuela de Periodismo UAH.

LOS VALORES SÍ IMPORTAN

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

CARRERAS PREGRADO

- » Ingeniería Comercial
- » Ingeniería Comercial para Profesionales
- » Gestión de Información Bibliotecas y Archivos

POSTGRADOS / MAGÍSTER

- » Magíster en Administración de Empresas - MBA
- » Magíster en Gestión de Personas en Organizaciones
- » Magíster en Economía Aplicada a Políticas Públicas (Master of Applied Economics)*
- » Magíster en Economía (Master of Arts in Economics)*

POSTGRADOS / DIPLOMADOS

- » Diplomado en Archivística
- » Diplomado en Estrategia y Gestión de la RSE
- » Diplomado en Consultoría y Coaching
- » Diplomados en Dirección y Gestión de Empresas
- » Diplomado en Metodología Seis Sigma**
- » Diplomado en Gestión de la Innovación y la Tecnología**

*Doble título con:



GEORGETOWN UNIVERSITY

**Doble título con:



MÁS INFORMACIÓN:

Erasmus Escala 1835, Metro Los Héroes,
Santiago Tel. 8897360 - 8897366
fen.uahurtado.cl



UNIVERSIDAD
ALBERTO HURTADO
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS