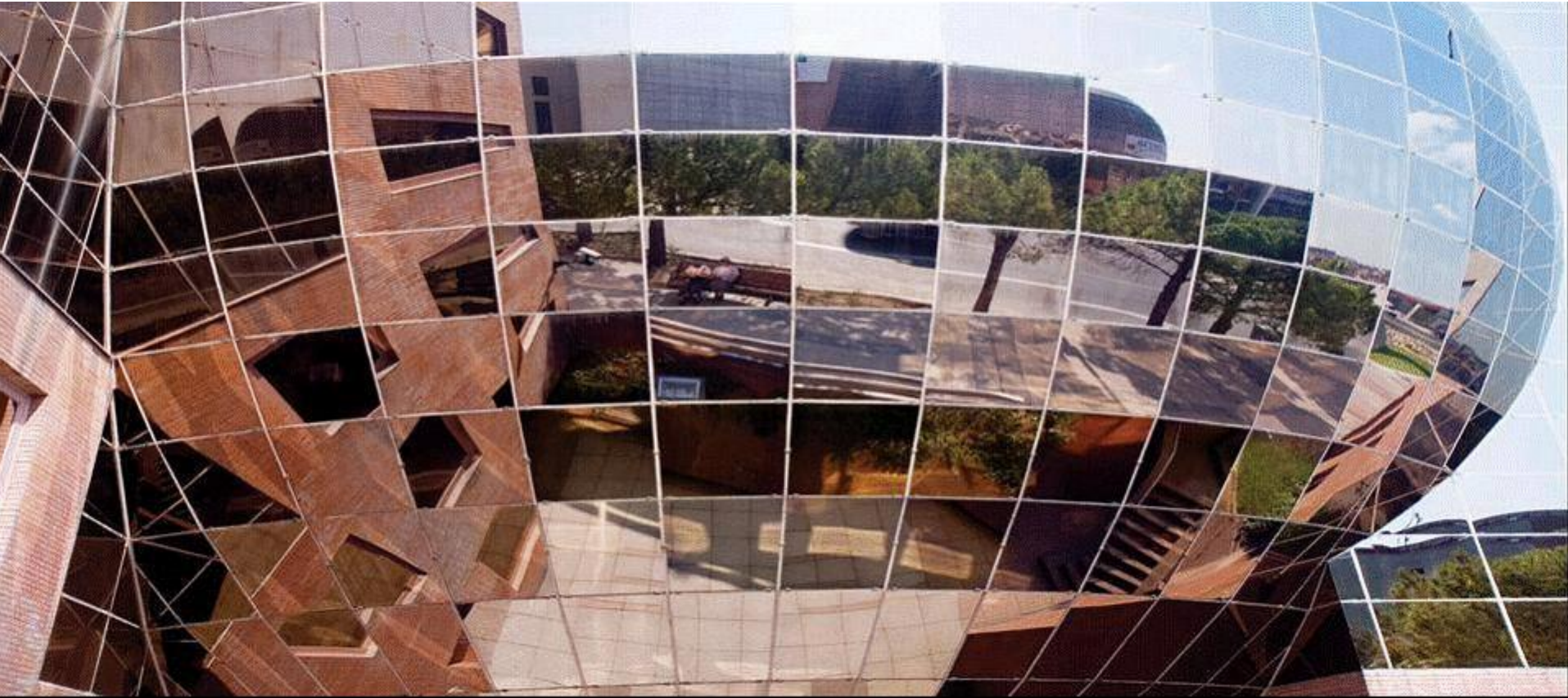


III Encuentro de la ACE en España

Precios excesivos y discriminatorios: una visión económica aplicada a las entidades de gestión*

Madrid, octubre 2008



*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

Agenda

I. Precios excesivos

- Visión económica
- Los estándares legales
- El caso de las entidades de gestión

II. Precios discriminatorios

- Visión económica
- Los estándares legales
- El caso de las entidades de gestión

III. Reflexiones finales

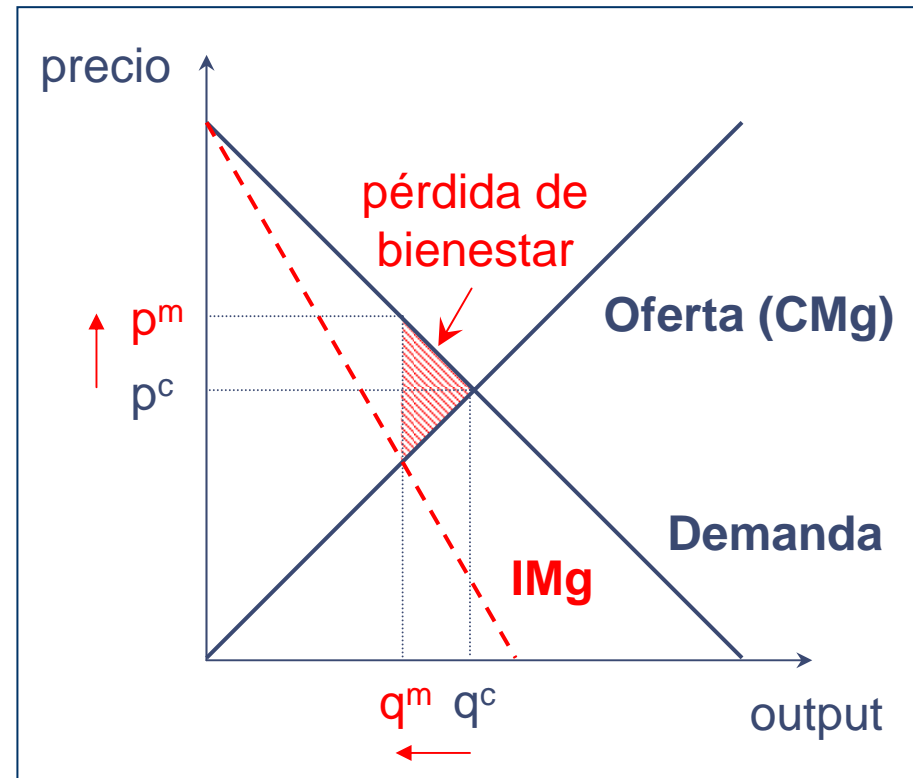
Parte I

Precios excesivos

Visión económica

- ¿Precios excesivos?
 - **NO** es un concepto económico
 - Infracción en la UE
- En teoría económica, lo más próximo sería el concepto de precio de monopolio (p^m)
- ¿Qué ocurre con los precios que se encuentran entre el precio competitivo (p^c) y el precio de monopolio?

Precio monopolio v. competitivo



Los estándares legales

- Se consideran abusivos ...
 - los precios que no guardan relación razonable con el valor económico de un producto (TJE, *United Brands*)
- Posibles contrastes:
 - comparación del precio de venta ...
 - con el coste de producción
 - con el precio fijado por el operador dominante en otros mercados de producto y/o geográficos
 - con el precio fijado por otros operadores

Los estándares legales (cont.)

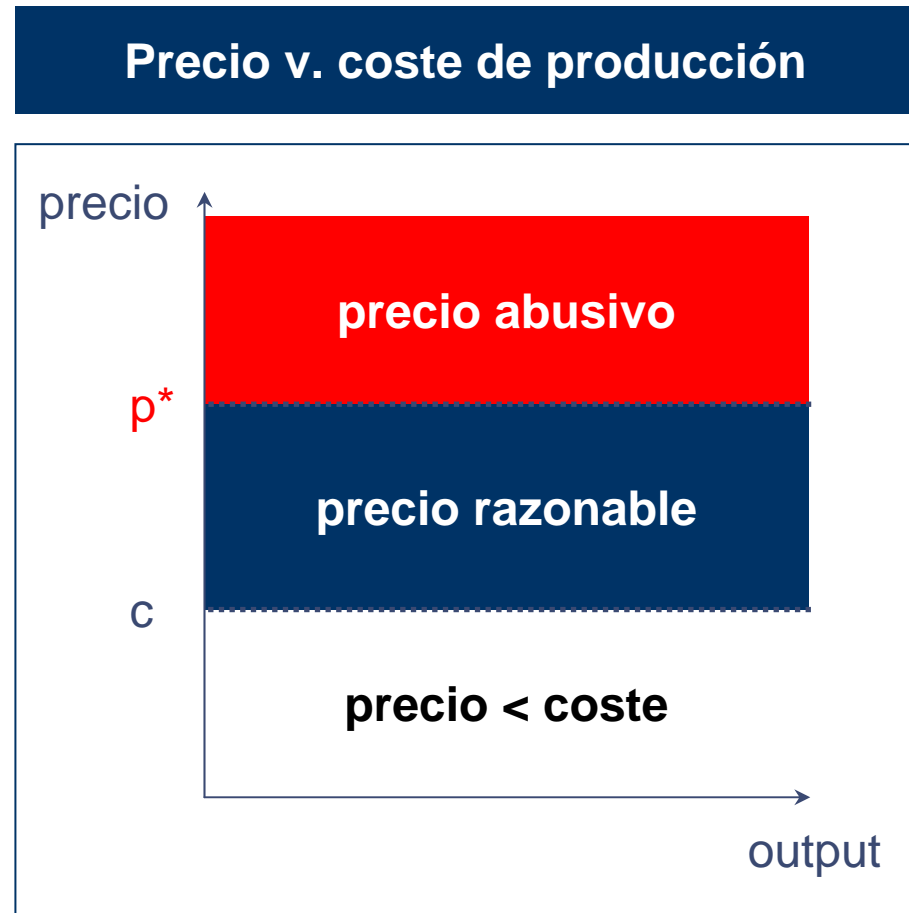
Test de precios abusivos en la doctrina comunitaria

	Comparación con los costes del dominante	Comparación con otros precios del dominante	Comparación con precios de otros operadores
Mismo mercado relevante	<ul style="list-style-type: none"> • United Brands (1978) • CICCE (1985) • SACEM II (1988) • Ahmed Saeed (1989) 		<ul style="list-style-type: none"> • United Brands (1978) • Parke Davis (1968) • Renault (1988)
Otro mercado de producto		<ul style="list-style-type: none"> • General Motors (1975) • British Leyland (1986) 	<ul style="list-style-type: none"> • General Motors (1975) • Bodson (1988)
Otro mercado geográfico		<ul style="list-style-type: none"> • United Brands (1978) 	<ul style="list-style-type: none"> • Sirena (1971) • Deutsche Gram. (1971) • SACEM I (1989) • SACEM II (1889)

Fuente: Motta y de Streef (2006)

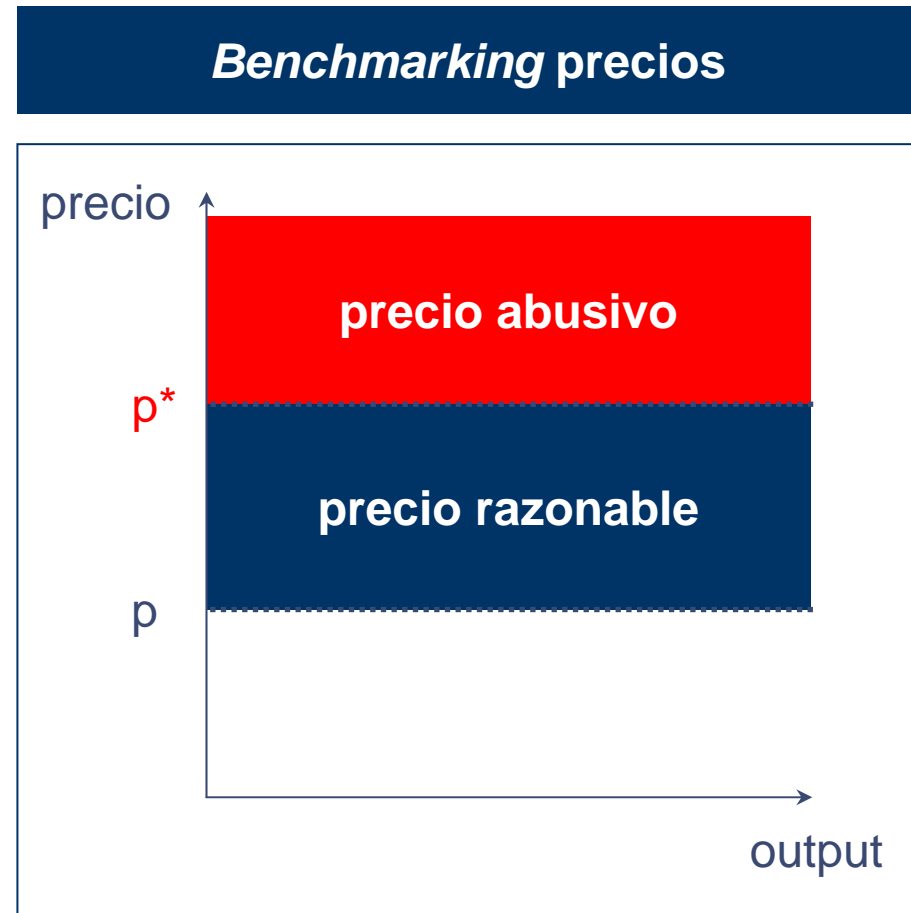
Comparación con costes

- Se consideran abusivos los precios que se sitúan por encima de un nivel p^*
- Dificultades prácticas:
 - Estándar de costes
 - Operador eficiente
 - Costes comunes
 - ¿Margen ($p^* - c$) excesivo?
 - p. ej. mayor del 100%



Benchmarking

- Similar, pero tomando como referencia el precio de comparables considerados competitivos (p)
- Dificultades prácticas:
 - Seleccionar comparables
 - Controlar otros factores que pueden explicar la diferencia en precios
 - ¿Margen ($p^* - p$) excesivo?



Límites a la aplicación

- Algunos autores sugieren que el control de precios excesivos debería restringirse a industrias caracterizadas por ...

Motta y de Streeel (2006):

- elevadas barreras de entrada no transitorias ...
- que no puede eliminar la autoridad de competencia
- (quasi-)monopolio legal
- ausencia de regulador

Padilla y Evans (2005):

- (quasi-)monopolio que no es resultado de inversión
- altas barreras de entrada
- precio muy superior a coste
- puede impedir lanzamiento de nuevos productos

¿Es el caso de las entidades de gestión?

El caso de las entidades de gestión

- Test comunitario: benchmarking geográfico

*“Es preciso hacer observar que, cuando una empresa en una posición dominante impone por los servicios que presta **tarifas que son notablemente más elevadas que las que se aplican en los restantes Estados miembros**, y cuando la comparación entre las cuantías de las tarifas se haya llevado a cabo sobre una base homogénea, dicha diferencia deberá ser considerada como el indicio de la explotación abusiva de una posición dominante. En esos casos, corresponderá a la empresa en cuestión justificar la diferencia, basándose en la existencia de divergencias objetivas entre la situación del Estado miembro del que se trate y la situación que prevalezca en los demás Estados miembros.” (énfasis añadido) (TJE, SACEM II)*

El caso de las entidades de gestión (cont.)

- Limitaciones / dificultades del *test* comunitario:
 - ¿Comparables competitivos? El *test* no permite identificar precios **NO** excesivos
 - Diferencias en la estructura de las tarifas (% ingresos v. tarifas por uso)
 - Otros factores (p. ej. sociodemográficos) que pueden explicar diferencias en precios
- Posibles alternativas: análisis de rentabilidad (TIR v. WACC)
 - Considerar diferentes fuentes de ingresos
 - Rentabilidad media de catálogo de obras

Parte II

Precios discriminatorios

Visión económica

- Definición: vender un mismo producto a diferentes precios sin que existan diferencias en el coste de suministrarlo

Condiciones necesarias

- un cierto grado de poder de mercado (precio > coste marginal)
- capacidad para diferenciar (tipos de) clientes
- posibilidad de prevenir el arbitraje

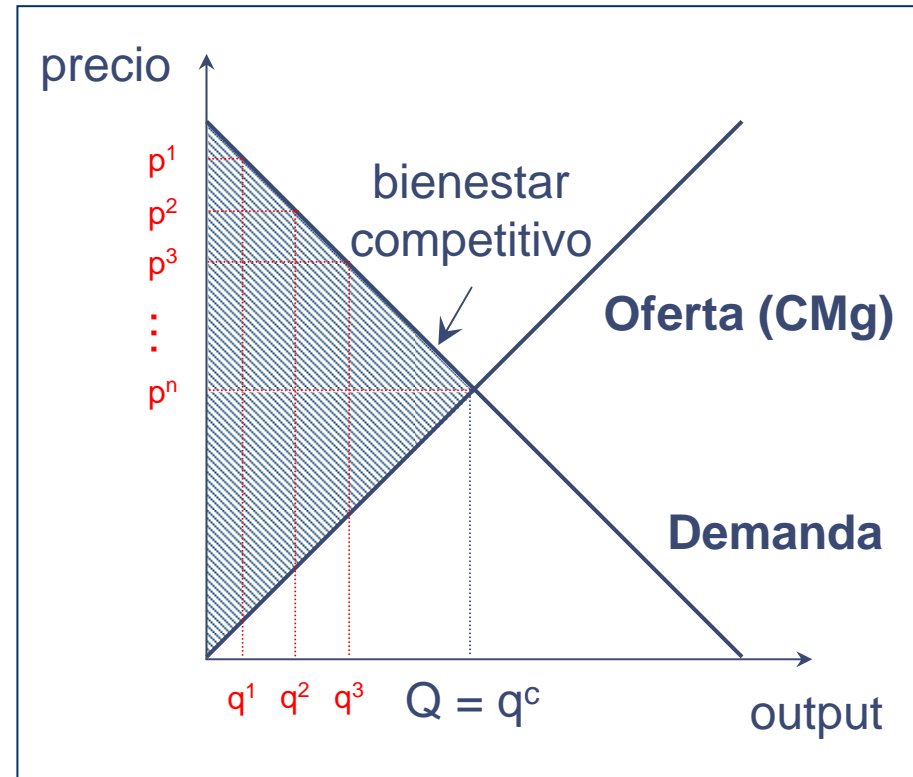
Tipos de discriminación

- información sobre clientes
 - perfecta (grado 1)
 - tipo de cliente (grado 2)
 - características de cada tipo de cliente (grado 3)
- mercado final / intermedio

Efecto sobre el bienestar Mercados finales

- Discriminación de grado 1 “eficiente” (no equitativa)
- Discriminación grado 2 y 3
 - puede restringir output
 - ineficiencias en consumo
 - consumo de recursos
 - costes de información
- Positivo si se incrementa el output total (industrias con costes fijos – Ramsey)

Discriminación de grado 1



Efecto sobre el bienestar (cont.)

Mercados intermedios

- Dos efectos adicionales que no surgen en mercados finales
 - Distorsión de la competencia en mercados “aguas abajo”
 - Caso particular: comprador verticalmente integrado (abuso de exclusión)
 - Posible integración vertical hacia atrás ineficiente de los demandantes del bien intermedio

Las entidades de gestión operan en mercado intermedio

Los estándares legales

- El Artículo 82 (c) TCE / Artículo 2.2.d LDC prohíbe ...
 - la aplicación de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes ...
 - que sitúe a unos competidores en situación desventajosa frente a otros
- En la práctica (TJE, *United Brands*, *Corsica Ferries II*, *Aéroports de Paris*, *Portuguese Airports*)
 - discriminación sólo justificada por diferencias en costes o prestaciones no equivalentes (¿prohibición *per se*?)
 - si hay discriminación, se presupone desventaja competitiva

Los estándares legales (cont.)

“Toda vez que se ha determinado que diferencias en costes de transporte, impuestos, derechos de aduana, los salarios del personal, las condiciones de venta, las diferencias en tipo de cambio, la densidad de la competencia podrían eventualmente resultar en precios de venta distintos para diferentes Estados miembros, debe señalarse que **estas diferencias son factores que UBC sólo tiene que tomar en consideración de forma limitada dado que vende un producto que es siempre el mismo y en el mismo lugar a distribuidores que – por su propia cuenta – enfrentan los riesgos del mercado de consumo.** La interacción de oferta y demanda debería, atendiendo a su naturaleza, ser aplicada únicamente en cada fase del mercado donde se manifiesta realmente. **Los mecanismos del mercado se ven afectados negativamente si el precio se calcula dejando a un lado una de las fases del mercado y tomando en consideración la ley de oferta y demanda entre el vendedor y el consumidor final y no entre el vendedor (UBC) y el comprador (los distribuidores).**”
(énfasis añadido) (TJE, *United Brands*)

El caso de las entidades de gestión

- ¿Justificación objetiva para la discriminación?
 - Diferencias entre compradores no aceptada por el TJE
 - Sólo si existen diferencias en costes o se trata de prestaciones no equivalentes
- ¿Situación de desventaja competitiva?
 - Poco relevante en la jurisprudencia del TJE
 - Desde el punto de vista económico se requiere, al menos, cierta relación de competencia entre compradores

Parte III

Reflexiones finales

¿Debe preocuparse la política de la competencia por los precios de las entidades de gestión?

- La intervención puede estar justificada:
 - Entidades de gestión como monopolios legales protegidos por fuertes barreras de entrada
- El análisis económico resulta clave para guiar la intervención
 - Herramientas para el análisis de precios excesivos
 - Comparación con costes
 - *Benchmarking* de precios
 - Análisis de rentabilidad
 - Identificación de desventaja competitiva en casos de precios discriminatorios

Contacto

Enrique Cañizares Pacheco

PwC Economics España

Tel: + 34 915 684 372

enrique.canizares.pacheco@es.pwc.com

