



**MATERIAL DIDÁCTICO**-Este material es provisto por la cátedra para fines académicos. Prohibida su reproducción para uso comercial.

## El efecto de un impuesto

Un impuesto sobre la producción también puede afectar de una forma distinta al monopolista y a la industria competitiva. En el Capítulo 9, vimos que cuando se establece un impuesto específico (es decir, por unidad) en una industria competitiva, el precio de mercado sube en una cuantía inferior a la del impuesto y su carga se reparte entre los productores y los consumidores. Sin embargo, en el monopolio el precio puede subir a veces en una cuantía *superior* a la del impuesto.

En el Apartado 9.6, explicamos que un impuesto específico es un impuesto de una determinada cuantía por unidad vendida y mostramos cómo afecta al precio y a la cantidad.



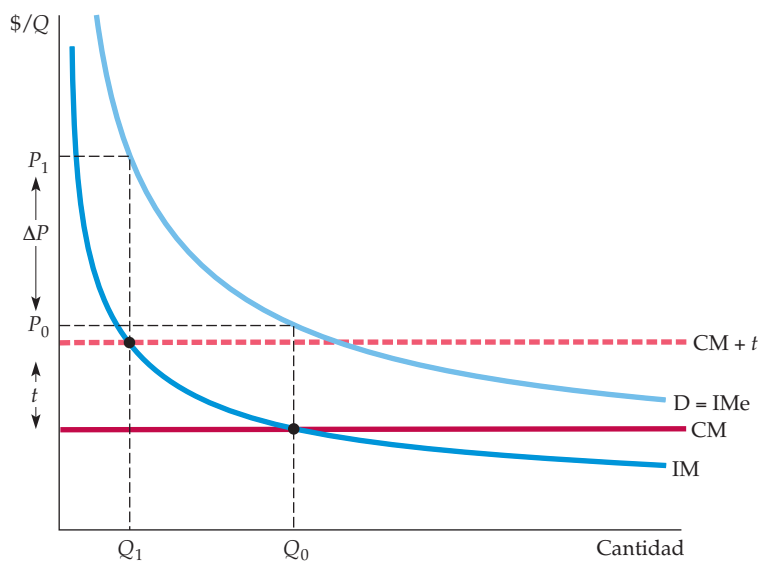
El análisis del efecto que produce un impuesto en un monopolista es sencillo. Supongamos que se establece un impuesto específico de  $t$  dólares por unidad, por lo que el monopolista debe entregar  $t$  dólares al Estado por cada una de las unidades que vende. Por tanto, el coste marginal (y medio) de la empresa aumenta en la cuantía del impuesto  $t$ . Si CM fuera el coste marginal inicial de la empresa, su decisión óptima de producción ahora viene dada por

$$IM = CM + t$$

En el Apartado 8.2, explicamos que una empresa maximiza sus beneficios eligiendo el nivel de producción en el que el ingreso marginal es igual al coste marginal.

Gráficamente, desplazamos la curva de coste marginal en sentido ascendente en una cuantía  $t$  y hallamos la nueva intersección con el ingreso marginal, como muestra la Figura 10.5. En esta figura,  $Q_0$  y  $P_0$  son la cantidad y el precio antes de que se establezca el impuesto y  $Q_1$  y  $P_1$  son la cantidad y el precio después de que se establezca.

El desplazamiento ascendente de la curva de coste marginal provoca una reducción de la cantidad y una subida del precio. A veces el precio sube en una cuantía inferior a la del impuesto, pero no siempre: en la Figura 10.5 sube en una cuantía *superior*. Eso sería imposible en un mercado competitivo, pero puede ocurrir con un monopolista, ya que la relación entre el precio y el coste marginal depende de la elasticidad de la demanda. Supongamos, por ejemplo, que un monopolista se enfrenta a una curva de demanda de elasticidad constante, en la que la elasticidad es  $-2$ , y tiene un coste marginal constante CM. La ecuación (10.2) nos dice que el precio será el doble del coste marginal. Con un impuesto  $t$ , el coste marginal aumenta a  $CM + t$ , por lo que el precio sube a  $2(CM + t) = 2CM + 2t$ ; es



**FIGURA 10.5** Efecto de un impuesto sobre consumos específicos en el monopolista

Con un impuesto de  $t$  por unidad, el coste marginal efectivo de la empresa se incrementa en la cuantía  $t$  a  $CM + t$ . En este ejemplo, la subida del precio  $\Delta P$  es mayor que el impuesto  $t$ .



decir, sube el doble de la cuantía del impuesto (sin embargo, los beneficios del monopolista disminuyen con el impuesto).



## La regulación de los precios

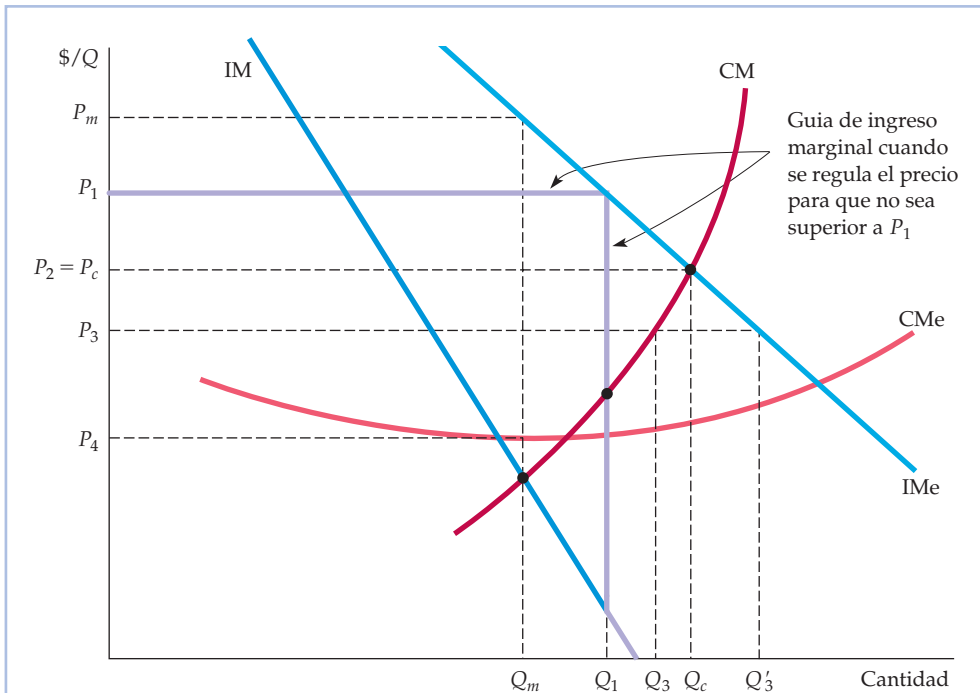
Las leyes antimonopolio impiden que las empresas acumulen excesivo poder de monopolio debido a su coste social. Al final del capítulo nos extenderemos más sobre esas leyes. Aquí examinamos otros medios que tiene el Estado para limitar el poder de monopolio, a saber, la regulación de los precios.

En el Capítulo 9, vimos que en un mercado competitivo la regulación de los precios siempre provoca una pérdida irrecuperable de eficiencia. Sin embargo, eso no tiene por qué ser así cuando una empresa tiene poder de monopolio. En ese caso, la regulación de los precios puede eliminar, por el contrario, la pérdida irrecuperable de eficiencia provocada por el poder de monopolio.

La Figura 10.11 muestra la regulación de los precios.  $P_m$  y  $Q_m$  son el precio y la cantidad sin regulación, es decir, en el punto en el que el ingreso marginal es igual al coste marginal. Supongamos ahora que se regula el precio para que no sea superior a  $P_1$ . Para hallar el nivel de producción que maximiza los beneficios de la empresa, debemos averiguar cómo afecta la regulación a sus curvas de ingreso medio y marginal. Como la empresa no puede cobrar más de  $P_1$  por los niveles de producción comprendidos hasta  $Q_1$ , su nueva curva de ingreso medio es una línea recta horizontal en  $P_1$ . En los niveles de producción superiores a  $Q_1$ , la nueva curva de ingreso medio es idéntica a la antigua curva de ingreso medio: en estos niveles de producción la empresa cobra menos de  $P_1$  y, por tanto, no le afecta la regulación.

Como la empresa no puede cobrar más de  $P_1$  por los niveles de producción superiores a  $Q_1$ , su nueva curva de ingreso medio es una línea recta horizontal en  $P_1$ . En los niveles de producción superiores a  $Q_1$ , la nueva curva de ingreso medio es igual a la antigua: en estos niveles de producción, la empresa cobrará menos de  $P_1$ , por lo que no le afectará la regulación.

La nueva curva de ingreso marginal de la empresa corresponde a su nueva curva de ingreso medio y se muestra por medio de la línea recta de color morado de la Figura 10.11. Hasta el nivel de producción de  $Q_1$ , el ingreso marginal es igual al ingreso medio (recuérdese que al igual que en una empresa competitiva, si el ingreso medio es constante, el ingreso medio y el ingreso marginal son iguales). En los niveles de producción superiores a  $Q_1$ , la nueva curva de ingreso marginal es idéntica a la curva inicial. Por tanto, ahora la curva completa de ingreso marginal tiene tres partes: (1) la línea recta horizontal en  $P_1$  hasta  $Q_1$ ; (2) una línea recta vertical en la cantidad  $Q_1$  que conecta las curvas iniciales de ingreso medio e ingreso marginal; y (3) la curva inicial de ingreso marginal en el caso de cantidades superiores a  $Q_1$ .



**FIGURA 10.11** La regulación de los precios

Si el monopolio no es regulado, produce la cantidad  $Q_m$  y cobra el precio  $P_m$ . Cuando el gobierno impone un precio máximo de  $P_1$ , el ingreso medio y marginal de la empresa son constantes e iguales a  $P_1$  hasta el nivel de producción  $Q_1$ . En los niveles de producción más altos, las curvas de ingreso medio y marginal correspondientes son las originales. Por tanto, la nueva curva de ingreso marginal es la línea recta de color morado oscuro, que corta a la curva de costo marginal en  $Q_1$ . Cuando se reduce el precio a  $P_c$ , en el punto en el que el costo marginal corta al ingreso medio, la producción aumenta hasta su nivel máximo  $Q_c$ . Es el nivel de producción que se produciría en una industria competitiva. Una reducción aún mayor del precio, a  $P_3$ , provoca una disminución de la producción a  $Q_3$  y una escasez,  $Q_3' - Q_3$ .

Para maximizar los beneficios, la empresa debe producir la cantidad  $Q_1$ , ya que ese es el punto en el que su curva de ingreso marginal corta a su curva de costo marginal. El lector puede verificar que con el precio  $P_1$  y la cantidad  $Q_1$ , disminuye la pérdida irrecuperable de eficiencia provocada por el poder de monopolio.

A medida que se baja más el precio, la cantidad producida continúa aumentando y la pérdida irrecuperable de eficiencia disminuye. Al precio  $P_c$ , en el que se corta el ingreso medio y el costo marginal, la cantidad producida ha aumentado hasta el nivel competitivo y ha desaparecido la pérdida irrecuperable de eficiencia provocada por el poder de monopolio. Una reducción aún mayor del precio —por ejemplo, a  $P_3$ — provoca una *disminución* de la cantidad. Esta disminución equivale a imponer un precio máximo a una industria competitiva. Surge una escasez ( $Q_3' - Q_3$ ), así como una pérdida irrecuperable de eficiencia como consecuencia de la regulación. A medida que se reduce aún más el precio, la cantidad producida continúa disminuyendo y aumenta la escasez. Finalmente, si el pre-



cio se reduce por debajo de  $P_4$ , que es el coste medio mínimo, la empresa pierde dinero y quiebra.

## El monopolio natural

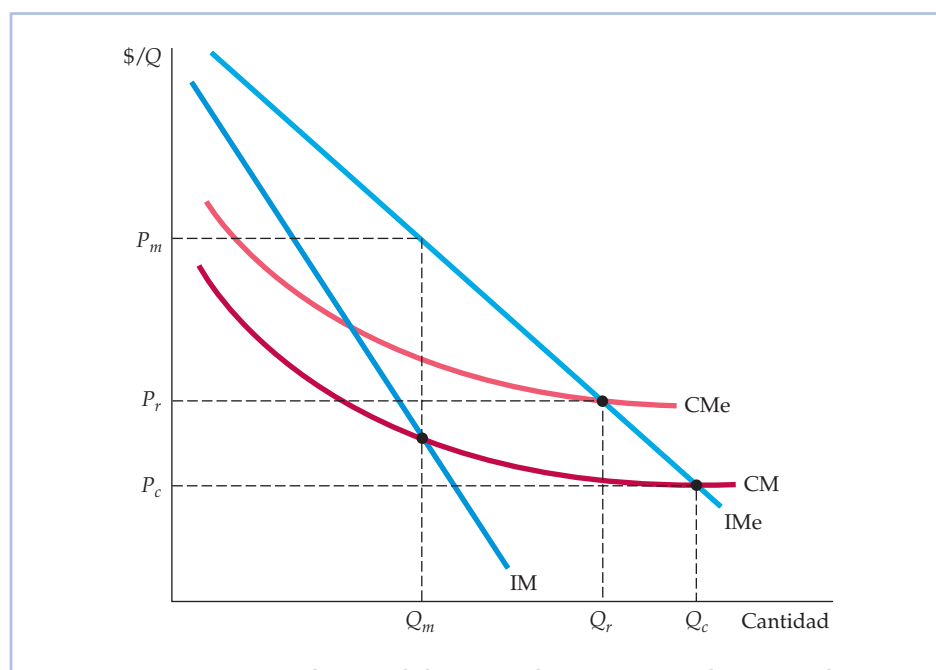
- **monopolio natural**

Empresa que puede producir toda la producción del mercado con menos costes que si hubiera varias empresas.

En el caso en que más se regulan los precios es en el de los *monopolios naturales*, como las compañías locales de servicios públicos. Un **monopolio natural** es una empresa que puede producir toda la producción del mercado con menos costes que si hubiera varias empresas. Si una empresa es un monopolio natural, es más eficiente dejar que abastezca a todo el mercado que tener varias empresas compitiendo.

Generalmente, como muestra la Figura 10.12, los monopolios naturales surgen cuando hay grandes economías de escala. Si la empresa representada en esa figura se dividiera en dos empresas rivales y cada una abasteciera a la mitad del mercado, el coste medio de cada una sería más alto que el coste del monopolio inicial.

Obsérvese en la Figura 10.12 que como el coste medio es decreciente en todos los puntos, el coste marginal siempre es inferior al coste medio. Si la empresa no estuviera regulada, produciría la cantidad  $Q_m$  y la vendería a  $P_m$ . En principio, al organismo regulador le gustaría bajar el precio de la empresa hasta el nivel com-



**FIGURA 10.12** La regulación del precio de un monopolio natural

Una empresa es un monopolio natural porque tiene economías de escala (costes medios y marginales decrecientes) en todos sus niveles de producción. Si se regulara el precio para que fuera  $P_c$ , la empresa perdería dinero y quebraría. La fijación del precio en  $P_r$  genera el mayor nivel posible de producción compatible con la pervivencia de la empresa; el exceso de beneficios es nulo.



petitivo  $P_c$ . Sin embargo, ese precio no cubriría el coste medio y la empresa quebraría. La mejor alternativa es, pues, fijar un precio  $P_r$ , que se halla en un punto en el que se cortan las curvas de coste medio y de ingreso medio. En ese caso, la empresa no obtiene ningún beneficio monopolístico y la producción es la mayor posible sin que quiebre la empresa.

## La regulación en la práctica

Recuérdese que el precio competitivo ( $P_c$  en la Figura 10.11) se halla en el punto en el que se cortan las curvas de coste marginal y de ingreso medio (de demanda) de la empresa. Asimismo, en el caso del monopolio natural, el precio viable mínimo ( $P_r$  en la Figura 10.12) se encuentra en el punto en el que se cortan las curvas de coste medio y de demanda. Desgraciadamente, a menudo resulta difícil averiguar exactamente estos precios en la práctica, ya que las curvas de demanda y de coste de la empresa pueden desplazarse cuando cambia la situación del mercado.

Como consecuencia, la regulación de los monopolios a veces se basa en la tasa de rendimiento de su capital. El organismo regulador fija el precio permitido, por lo que esta tasa de rendimiento es, en cierto sentido, «competitiva» o «justa». Esta práctica se denomina **regulación basada en la tasa de rendimiento**: el precio máximo permitido se basa en la tasa (esperada) de rendimiento que obtendrá la empresa <sup>11</sup>.

Desgraciadamente, la regulación basada en la tasa de rendimiento plantea difíciles problemas en la práctica. En primer lugar, aunque el stock de capital de la empresa es un elemento clave para averiguar su tasa de rendimiento, es difícil calcularlo. En segundo lugar, aunque una tasa de rendimiento «justa» debe basarse en el coste efectivo de capital de la empresa, ese coste depende, a su vez, de la conducta del organismo regulador (y de cuáles crean los inversores que serán las tasas permitidas de rendimiento en el futuro).

Las dificultades para ponerse de acuerdo en el conjunto de cifras que deben utilizarse para calcular la tasa de rendimiento suele retrasar en la respuesta de los organismos reguladores a las variaciones del coste y de otras condiciones del mercado (por no hablar de las largas y caras comparecencias ante el organismo competente). Los principales beneficiarios suelen ser los abogados, los contables y, de vez en cuando, los consultores económicos. El resultado neto es un *retardo regulador*, que es el retraso de un año o más que suele conllevar la modificación de un precio regulado.

Otro enfoque de la regulación es fijar unos precios máximos basados en los costes variables de la empresa, los precios pasados y posiblemente la inflación y el crecimiento de la productividad. Este enfoque permite tener más flexibilidad que la regulación basada en la tasa de rendimiento. Por ejemplo, una empresa normalmente podría subir sus precios todos los años (sin tener que tener autorización del organismo regulador) en una cuantía igual a la tasa efectiva de infla-

### • regulación basada en la tasa de rendimiento

Regulación por la que el precio máximo permitido por el organismo regulador se basa en la tasa (esperada) de rendimiento que obtendrá una empresa.

<sup>11</sup> Los organismos reguladores utilizan a menudo una fórmula como la siguiente para fijar el precio:

$$P = \text{CVMe} + (D + T + sK)/Q$$

donde CVMe es el coste variable medio,  $Q$  es el nivel de producción,  $s$  es la tasa de rendimiento «justa» permitida,  $D$  es la depreciación,  $T$  son los impuestos y  $K$  es el stock de capital que tiene la empresa en ese momento.



ción, menos el crecimiento esperado de la productividad. Este tipo de regulación basada en precios máximos se ha utilizado para controlar los precios del servicio telefónico de larga distancia y local.

En la década de 1990, la situación ha cambiado espectacularmente en Estados Unidos en lo que se refiere a la regulación. Muchos sectores de la industria de telecomunicaciones se han liberalizado, al igual que las compañías eléctricas de numerosos estados. Como las economías de escala casi se habían agotado, ya no existía ninguna razón para que estas empresas fueran monopolios naturales. Además, el cambio tecnológico facilitó relativamente la entrada de nuevas empresas.





## 10.7

LA LIMITACIÓN DEL PODER DE MERCADO:  
LA LEGISLACIÓN ANTIMONOPOLIO

Hemos visto que el poder de mercado —ya sea de los vendedores o de los compradores— perjudica a los posibles compradores que, de no existir, podrían comprar a precios competitivos. Reduce además la producción, lo cual provoca una pérdida irrecuperable de eficiencia. Un excesivo poder de mercado también plantea problemas de equidad y de justicia: si una empresa tiene mucho poder de monopolio, se beneficia a expensas de los consumidores. En teoría, el Estado podría recaudar el exceso de beneficios de la empresa en impuestos y redistribuirlo entre los compradores de sus productos, pero esa redistribución no suele ser viable. Resulta difícil averiguar qué proporción de los beneficios de una empresa es atribuible al poder de monopolio y aún más difícil localizar a todos los compradores y reembolsarles una cantidad proporcional a sus compras.

¿Cómo puede limitar, pues, la sociedad el poder de mercado e impedir que se utilice anticompetitivamente? En el caso de un monopolio natural, como una compañía eléctrica, la solución es la regulación directa del precio. Pero en términos más generales, la solución consiste en impedir que las empresas adquieran un poder de mercado excesivo y limitar el uso de ese poder si lo han adquirido. En Estados Unidos, se hace por medio de las **leyes antimonopolio**: conjunto de leyes y reglamentaciones destinadas a fomentar la competencia en la economía prohibiendo todo lo que la restringe o es probable que la restrinja y limitando los tipos de estructura del mercado permitidos.

Una empresa puede conseguir poder de monopolio de varias formas, todas ellas previstas en las leyes antimonopolio de Estados Unidos. El Artículo 1 de la ley Sherman (que se aprobó en 1890) prohíbe los contratos, las confabulaciones y las conspiraciones que restrinjan el comercio. Un ejemplo evidente de confabulación ilegal es un acuerdo explícito de los productores para restringir su nivel de producción y/o fijar colusoriamente un precio superior al competitivo. Existen muchos casos de confabulaciones ilegales de ese tipo. Por ejemplo,

- En 1996, Archer Daniels Midland Company (ADM) y otros dos grandes productores de lisina (aditivo para la alimentación de los animales) fueron acusados de fijar colusoriamente los precios. En 1999, tres ejecutivos de ADM fueron condenados a penas de cárcel de dos o tres años por participar en el programa de fijación colusoria de los precios<sup>16</sup>.
- En 1999, cuatro de las mayores compañías farmacéuticas y químicas del mundo —la suiza Roche, A.G., la alemana BASF A.G., la francesa Rhône-Poulenc y la japonesa Takeda Chemical Industries— fueron acusadas por el Departamento de Justicia de Estados Unidos de participar en una conspiración mundial para fijar el precio de las vitaminas vendidas en Estados Unidos.

• **leyes antimonopolio**

Normas y leyes que prohíben las acciones que restringen o que es probable que restrinjan la competencia.

<sup>16</sup> En el caso de la lisina, la prueba de la conspiración fueron, en parte, las cintas de las reuniones en las que se fijaron los precios y se repartieron las cuotas de mercado. Tras una reunión con ejecutivos de la japonesa Ajinomoto Company, otro productor de lisina, James Randall, que entonces era presidente de ADM, declaró: «Tenemos un dicho en esta compañía. Nuestros competidores son nuestros amigos y nuestros clientes son nuestros enemigos». Véase «Video Tapes Take Star Role at Archer Daniels Trial», *New York Times*, 4 de agosto de 1998; «Three Sentenced in Archer Daniels Midland Case», *New York Times*, 10 de julio de 1999. En 1993, ADM y otras tres empresas fueron acusadas de fijar colusoriamente los precios del dióxido de carbono.



Las compañías se declararon culpables de fijar colusoriamente los precios y acordaron pagar una multa de más de 1.000 millones de dólares en total<sup>17</sup>.

- En 2002, el Departamento de Justicia de Estados Unidos inició una investigación sobre la fijación colusoria de los precios de los productores de DRAM (memoria de acceso aleatorio dinámico). En 2006, cinco fabricantes —Hynix, Infineon, Micron Technology, Samsung y Elpida— fueron acusados de participar en un sistema internacional de fijación colusoria de los precios. Como consecuencia de estas acusaciones, las empresas acordaron pagar al Departamento de Justicia unas multas cercanas en total a los 1.000 millones de dólares y algunos ejecutivos fueron condenados a penas de cárcel.

- **conducta paralela**

Tipo de colusión implícita en la que una empresa imita sistemáticamente las acciones de otra.

Dos empresas no necesitan reunirse o hablar por teléfono para infringir el artículo 1 de la ley Sherman; también puede interpretarse que la colusión *implícita* en forma de **conducta paralela** infringe la ley. Por ejemplo, si la *B* adopta sistemáticamente los precios de la *A* (fijación paralela de los precios) y si la conducta de las dos empresas es contraria a lo que cabría esperar que hicieran en ausencia de colusión (como subir los precios a pesar de que ha descendido la demanda y hay un exceso de oferta), puede deducirse que hay un entendimiento implícito<sup>18</sup>.

El artículo 2 de la ley Sherman declara ilegal monopolizar o intentar monopolizar un mercado y prohíbe las conspiraciones que dan como resultado una monopolización. La ley Clayton (1914) contribuyó considerablemente a precisar los tipos de prácticas que es probable que sean anticompetitivos. Por ejemplo, declara ilegal que una empresa que tenga una gran cuota de mercado impida al comprador o al arrendador de un bien comprar a un competidor. También declara ilegal las **prácticas depredadoras para fijar los precios**, es decir, las que tienen por objeto expulsar del sector a los competidores que existen en un momento dado y disuadir de entrar a los que estén considerando esa posibilidad (con el fin de poder cobrar así unos precios más altos en el futuro).

- **fijación depredadora de los precios**

Práctica consistente en llevar a la quiebra a los competidores y disuadir de entrar en el mercado a quienes estén considerando esa posibilidad, con el fin de poder disfrutar de mayores beneficios en el futuro.

Una empresa también puede conseguir poder de monopolio fusionándose con otras para convertirse en una empresa mayor y más dominante o adquiriendo otra empresa o haciéndose con su control comprando sus acciones. La ley Clayton prohíbe las fusiones y las adquisiciones si «reducen significativamente la competencia» o «tienden a crear un monopolio».

La legislación antimonopolio también limita de otras formas la posible conducta anticompetitiva de las empresas. Por ejemplo, la ley Clayton, enmendada por la ley Robinson-Patman (1936), declara ilegal discriminar cobrando precios diferentes a los compradores de un producto esencialmente idéntico si es probable que esas diferencias de precios reduzcan la competencia. Incluso en ese caso, las empresas no son responsables si pueden demostrar que las diferencias de precios eran necesarias para hacer frente a la competencia (como veremos en el siguiente capítulo, la discriminación de precios es una práctica habitual y se convierte en

<sup>17</sup> «Tearing Down The Facades of “Vitamins Inc.”», *New York Times*, 10 de octubre de 1999.

<sup>18</sup> La ley Sherman se aplica a todas las empresas que producen en Estados Unidos (en la medida en que una conspiración para restringir el comercio puede afectar a los mercados americanos). Sin embargo, los gobiernos extranjeros (o las empresas que producen bajo su control) no están sometidas a la ley, por lo que la OPEP no tiene por qué temer las iras del Ministerio de Justicia de Estados Unidos. Las empresas también *pueden* coludir con respecto a las *exportaciones*. La ley Webb-Pomerene (1918) permite la fijación colusoria de los precios y las colusiones similares con respecto a los mercados de exportaciones, *en la medida en que esa colusión no afecte a los mercados nacionales*. Las empresas que actúan de esta manera deben formar una «asociación Webb-Pomerene» y registrarse en el organismo público correspondiente.



objetivo de la legislación antimonopolio cuando los compradores sufren perjuicios económicos y la competencia disminuye).

Otro importante componente de la legislación antimonopolio es la *Federal Trade Commission Act* (ley sobre la Comisión Federal de Comercio) que se aprobó en 1914, se enmendó en 1938, 1973 y 1975 y creó la *Federal Trade Commission* (FTC). Esta ley complementa la *Sherman* y la *Clayton* fomentando la competencia por medio de toda una serie de prohibiciones de las prácticas desleales y anticompetitivas, como la publicidad y el etiquetado engañosos, los acuerdos con los minoristas para excluir a las marcas rivales, etc. Como estas prohibiciones se interpretan y se aplican mediante expedientes administrativos llevados a cabo por la FTC, la ley otorga amplios poderes que van más allá de los de otras leyes antimonopolio.

En realidad, la legislación antimonopolio expresa vagamente lo que está permitido y lo que está prohibido. Pretende ofrecer un marco jurídico general que permita al Departamento de Justicia, a la FTC y a los tribunales gozar de un amplio margen de discrecionalidad para interpretar y aplicar las leyes. Este enfoque es importante porque resulta difícil saber de antemano qué puede ser un obstáculo para la competencia. Esta ambigüedad hace necesaria la existencia del derecho consuetudinario (que es la práctica por la que los tribunales interpretan la legislación), así como disposiciones y normas complementarias (por ejemplo, de la FTC y del Departamento de Justicia).

## Aplicación de las leyes antimonopolio

En Estados Unidos, las leyes antimonopolio se aplican de tres formas.

1. *A través de la División Antimonopolio del Departamento de Justicia.* Como brazo del poder ejecutivo que es, su política de aplicación refleja fielmente las ideas de la administración que esté en el poder. Cuando existe una queja externa o un estudio interno, el departamento puede decidir emprender acciones legales de tipo penal o civil o ambos. El resultado puede ser una multa para la empresa o multas o penas de prisión para los individuos. Por ejemplo, las personas que conspiran para fijar los precios o amañar las ofertas pueden ser acusadas de un *delito grave* y si son declaradas culpables, pueden ser condenadas a penas de cárcel, algo que el lector debe recordar si planea invertir sus conocimientos de microeconomía en una carrera empresarial próspera. La pérdida de un juicio civil obliga a una empresa a abandonar sus prácticas anticompetitivas y a menudo a pagar los daños.
2. *A través de los procedimientos administrativos de la Federal Trade Commission (Comisión Federal de Comercio).* Una vez más, la FTC puede emprender acciones debido a una queja externa o por iniciativa propia. Si decide emprenderlas, puede pedir a la empresa que cumpla voluntariamente la ley o puede decidir dictar una orden formal que exija su cumplimiento.
3. *A través de demandas privadas.* Los particulares o las empresas pueden pedir el *triple del valor monetario de los daños sufridos* por sus negocios o propiedades y las *costas judiciales*. La posibilidad de tener que pagar esa indemnización puede ser un poderoso factor disuasorio para las empresas que consideren la posibilidad de infringir la ley. Los individuos o las empresas también pueden pedir a los tribunales que dicten un mandamiento judicial para obligar a los infractores a abandonar las prácticas anticompetitivas.



La legislación antimonopolio estadounidense es más rigurosa y de mayor alcance que la de casi todos los demás países. De hecho, algunas personas sostienen que ha impedido a la industria estadounidense competir eficazmente en los mercados internacionales. Las leyes restringen ciertamente las actividades empresariales estadounidenses y es posible que a veces hayan colocado a las empresas estadounidenses en una situación de desventaja en los mercados mundiales. Pero estos inconvenientes deben compararse con sus ventajas: las leyes han sido fundamentales para mantener la competencia y la competencia es esencial para la eficiencia económica, la innovación y el crecimiento.

## La legislación antimonopolio en Europa

Los métodos de aplicación de la legislación antimonopolio de la Unión Europea han evolucionado a medida que esta ha crecido. La aplicación de la legislación que afecta a dos o más estados miembros es competencia de una única entidad, la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea, situada en Bruselas. Las cuestiones cuyos efectos se dejan sentir en gran parte o enteramente dentro de un mismo país son competencia de las autoridades de cada estado miembro que son responsables de la lucha contra el monopolio.

A primera vista, las leyes antimonopolio de la Unión Europea son muy parecidas a las de Estados Unidos. El Artículo 81 del Tratado de la Comunidad Europea se refiere a las restricciones del comercio, de una forma muy parecida al artículo 1 de la ley Sherman. El artículo 82, que se refiere a los abusos del poder de mercado por parte de las empresas *dominantes*, es similar en muchos aspectos al artículo 2 de la ley Sherman. Por último, en lo que respecta a las fusiones, la European Merger Control Act es similar en el fondo al artículo 7 de la ley Clayton.

No obstante, hay algunas diferencias de procedimiento y sustantivas entre las leyes antimonopolio de Europa y las de Estados Unidos. Las evaluaciones de las fusiones normalmente se realizan más deprisa en Europa y es más fácil en la práctica demostrar que una empresa europea es dominante que demostrar que una empresa estadounidense tiene poder de monopolio. Tanto la Unión Europea como Estados Unidos han aplicado activamente las leyes antimonopolio contra la fijación colusoria de los precios, pero Europa solo impone sanciones civiles, mientras que Estados Unidos puede imponer penas de cárcel, así como multas.

### EJEMPLO 10.5 Una llamada telefónica sobre los precios

En 1981 y a principios de 1982, la competencia de American Airlines y Braniff Airways por los pasajeros era feroz. Estalló una guerra de precios al cobrar cada empresa unos precios inferiores a los de la otra con el fin de aumentar su cuota de mercado. El 21 de febrero de 1982, Robert Crandall, presidente y director general de American Airlines, llamó por teléfono a Howard Putnam, presidente y director general de Braniff Airways. Para posterior sorpresa de Crandall, la llamada fue grabada y era más o menos la siguiente<sup>19</sup>:

<sup>19</sup> Según el *New York Times*, 24 de febrero de 1983.



*Crandall:* Me parece una solemne estupidez que nos dediquemos a aplastarnos @!#\$%&! y ninguno de los dos ganemos ni un @!#\$%&! centavo.

*Putnam:* Bien...

*Crandall:* Bueno, ya sabes @!#\$%&!, ¿y qué demonios pasa?

*Putnam:* Pero si vas a poner una ruta de American encima de todas las rutas de Braniff... no puedo quedarme sentado y permitirte que nos entierres sin intentar evitarlo por todos los medios.

*Crandall:* ¡Ah! Por supuesto, pero Eastern y Delta hacen lo mismo en Atlanta y llevan años haciéndolo.

*Putnam:* ¿Tienes alguna sugerencia?

*Crandall:* Sí, tengo una. Sube un veinte por ciento tus @!#\$%&! tarifas. Yo subiré las mías a la mañana siguiente.

*Putnam:* Robert, que...

*Crandall:* Tú ganarás dinero, y yo también.

*Putnam:* ¡Que no podemos hablar de precios!

*Crandall:* ¡Oh! @!#\$%&!, Howard. Podemos hablar de cualquier @!#\$%&! cosa que queramos.

Crandall estaba equivocado. Los ejecutivos de las compañías no pueden hablar de todo lo que quieran. Hablar de precios y acordar fijarlos colusoriamente es infringir claramente el artículo 1 de la ley Sherman. Putnam debía de saberlo porque rechazó inmediatamente la sugerencia de Crandall. Tras enterarse de la llamada, el Departamento de Justicia demandó a Crandall acusándolo de infringir la legislación antimonopolio al proponer fijar colusoriamente los precios.

Sin embargo, *proponer* fijar colusoriamente los precios no es suficiente para infringir el artículo 1 de la ley Sherman: para infringir la ley las dos partes deben *acordar* coludir. Por tanto, como Putnam rechazó la propuesta de Crandall, no se infringió el artículo 1. Sin embargo, el tribunal declaró más tarde que una propuesta para fijar colusoriamente los precios podía ser un intento de monopolizar parte del sector del transporte aéreo y, en ese caso, infringiría el artículo 2 de la ley Sherman. American Airlines prometió al Departamento de Justicia que nunca volvería a hacerlo.

## EJEMPLO 10.6 Estados Unidos contra Microsoft



En los últimos diez años, Microsoft Corporation se ha convertido en la mayor compañía de programas informáticos del mundo. Su sistema operativo Windows tiene más del 94 por ciento del mercado mundial de sistemas operativos para computadoras personales. Microsoft también domina en el mercado de aplicaciones informáticas: su suite Office, que comprende





Word (procesador de textos), Excel (hojas de cálculo) y Powerpoint (presentaciones) tenía en 2006 más del 95 por ciento del mercado mundial.

El increíble éxito de Microsoft se ha debido en buena medida a las creativas decisiones tecnológicas y de marketing de la compañía y de su director general Bill Gates. ¿Hay algo de malo desde el punto de vista económico o jurídico en tener tanto éxito y ser tan dominante? Depende. Según la legislación antimonopolio, los intentos de las empresas de restringir el comercio o de dedicarse a actividades que mantienen indebidamente los monopolios son ilegales. ¿Realizó Microsoft prácticas ilegales anticompetitivas?

El gobierno de Estados Unidos dice que sí; Microsoft discrepa. En octubre de 1998, la División Antimonopolio del Departamento de Justicia de Estados Unidos (DOJ) puso a prueba la conducta de Microsoft: presentó una demanda planteando numerosas cuestiones que dieron lugar al juicio antimonopolio más importante de los últimos veinte años. El proceso concluyó en junio de 1999, pero el gobierno y Microsoft no llegaron a un acuerdo hasta principios de 2003. He aquí un breve mapa de carreteras de algunas de las principales alegaciones de la DOJ y las respuestas de Microsoft.

- **Alegación de la DOJ:** Microsoft tiene un enorme poder de mercado en el mercado de sistemas operativos para PC, el suficiente para satisfacer la definición legal de poder de monopolio.
- **Respuesta de MS:** Microsoft no supera el test legal del poder de monopolio porque se enfrenta a considerables amenazas de posibles competidores que ofrecen u ofrecerán sistemas operativos que pueden competir con Windows.
- **Alegación de la DOJ:** Microsoft veía en el navegador de Internet de Netscape (Netscape Navigator) una amenaza para su monopolio en el mercado de sistemas operativos para PC. La amenaza existía porque el navegador de Netscape incluye el soporte para Java de Sun, que puede ejecutar programas que se han escrito para *cualquier* sistema operativo, incluidos los que compiten con Windows, como Apple, Unix y Linux. Infringiendo el artículo 1 de la ley Sherman, Microsoft llegó a acuerdos excluyentes con fabricantes de computadoras, proveedores del servicio de Internet y portales de Internet con el objetivo de elevar el coste que tenía para Netscape facilitar su navegador a los consumidores. Esta medida redujo la capacidad de Netscape para competir lealmente con Internet Explorer de Microsoft por el negocio de los navegadores.
- **Respuesta de MS:** los contratos no eran excesivamente restrictivos. En todo caso, Microsoft acordó unilateralmente detener la mayoría de ellos.
- **Alegación de DOJ:** infringiendo el artículo 2 de la ley Sherman, Microsoft adoptó prácticas destinadas a mantener su monopolio en el mercado de sistemas operativos para ordenadores personales de sobremesa. Y lo que es más importante, ligó su navegador al sistema operativo Windows 98, a pesar de que era innecesario desde el punto de vista técnico y beneficiaba poco o nada a los consumidores. Esta medida es depredadora, porque hace que a Netscape y a otras empresas les resulte difícil o imposible ofrecer con éxito productos rivales.



- **Respuesta de MS:** la integración de las posibilidades del navegador en el sistema operativo tiene ventajas. Si no se permitiera, disminuirían los incentivos para innovar. Si se diera a los consumidores la posibilidad de elegir entre los navegadores independientes o integrados, habría confusión en el mercado.
- **Alegación de la DOJ:** infringiendo el artículo 2 de la ley Sherman, Microsoft intentó repartir el negocio de los navegadores con Netscape e hizo lo mismo tanto con Apple Computer como con Intel.
- **Respuesta de MS:** las reuniones de Microsoft con Netscape, Apple e Intel tenían razones técnicas válidas. De hecho, es útil para los consumidores y para las empresas acordar unas normas y protocolos comunes para desarrollar programas informáticos.

Estos no son más que algunos de los aspectos más destacados de un juicio que duró ocho meses y en el que se libró una batalla sobre una amplia variedad de temas económicos. El Tribunal de Distrito llegó a sus conclusiones sobre los hechos del caso en noviembre de 1999 y a sus conclusiones jurídicas en abril de 2000. Declaró que Microsoft sí tenía poder de monopolio en el mercado de sistemas operativos para PC. Concluyó, además, que Microsoft había visto en Netscape una amenaza y que en respuesta a esa amenaza, había tomado una serie de medidas anticompetitivas para proteger y ampliar su monopolio de los sistemas operativos. El tribunal consideraba que estas medidas infringían el artículo 2 de la ley Sherman. Sin embargo, el Tribunal también dictaminó que los acuerdos de exclusividad con fabricantes de computadoras y proveedores de servicios de Internet no habían impedido la competencia lo suficiente como para infringir el artículo 1 de la ley Sherman. La apelación de Microsoft al Tribunal de Apelaciones del Distrito de Columbia se decidió en junio de 2001. El Tribunal de Apelaciones apoyó las conclusiones del Tribunal de Distrito de que Microsoft era un monopolio y había adoptado prácticas anticompetitivas para protegerlo. Sin embargo, no decidió si la inclusión de Internet Explorer en el sistema operativo era en sí mismo ilegal.

Desde esta sentencia, el Departamento de Justicia y Microsoft han llegado a un acuerdo para resolver el litigio. El acuerdo obliga, entre otras cosas, a Microsoft (1) a permitir a los fabricantes de computadoras ofrecer su sistema operativo sin Internet Explorer y (2) incluir navegadores rivales cuando se instala el sistema operativo Windows en las máquinas que venden. Microsoft también aceptó un programa que controlaría su cumplimiento de las condiciones del acuerdo. A pesar de la oposición de los críticos que creían que la solución era insuficiente, el acuerdo fue aprobado por el Tribunal de Apelaciones en 2004, poniendo fin a este caso antimonopolio que marcó un hito en Estados Unidos.

Los problemas de Microsoft no acabaron, sin embargo, con el acuerdo firmado en Estados Unidos. En 2004, la Comisión Europea impuso a Microsoft multas de 610 millones de dólares por sus prácticas anticompetitivas y le ordenó producir y vender, además de las versiones ya existentes, otra sin el Windows Media Player. Además, en Estados Unidos se celebraron numerosos juicios privados, que acabaron en su mayoría con el acuerdo de pagar considerables cantidades de dinero.