

“Loita contra os acordos colusorios”.

José Varela. Presidente do TGDC.

**Artigo publicado o domingo 21 de setembro de 2008 no suplemento
Mercados de “La Voz de Galicia”**

É sabido que os acordos entre empresas competidoras orientados a limitar a competencia -de modo particular os que teñen como obxectivo a fixación de prezos, a repartición do mercado e as poxas fraudulentas (hard core cartels)- constitúen a práctica restritiva máis prexudicial para o correcto funcionamento dos mercados e o benestar dos consumidores. Por iso, todos os países que posúen normativa de defensa da competencia prohiben e sancionan os acordos colusorios.

A pesar de tal prohibición, algunhas empresas están dispostas a participar en cárteles, dados os cuantiosos beneficios que lles pode reportar o fixar prezos superiores aos que se determinarían en competencia. É dicir, un cártel permite que as empresas obteñan maiores beneficios a expensas dos consumidores. Segundo unha enquisa realizada pola OECD sobre 119 casos de cártel tratados nos países membros, o volume total de transaccións comerciais controladas por só 16 cárteles superaba os 55.000 millóns de dólares no mundo enteiro. Aínda que o estudo indica que a marxe de beneficio obtido variaba considerablemente dun acordo a outro, nalgúns casos, alcanzaba proporcións enormes, da orde do 50% ou máis.

Así pois, a mera prohibición dos acordos colusorios non ten como efecto, sen máis, a erradicación dos mesmos. Requírese ademais a aplicación de estratexias eficaces. Por iso, nos últimos anos quince anos, tanto na Unión Europea como en diversos Estados-membro, debateuse e, posteriormente, aprobouse e aplícase, a denominada política de clemencia. En España esta política incorporouse recentemente, na Lei 15/2007, de Defensa da Competencia (LDC).

Un aspecto crave á hora de establecer programas de clemencia eficaces é a identificación dos factores que disuaden ás empresas a formar cárteles ou, no suposto dun existente, dos que actúan como incentivos para que algún dos seus membros o denuncie.

Dende unha perspectiva económica, todo axente económico tomará unha determinada liña de acción cando os beneficios da mesma superen os custos. Se nos situamos no caso das empresas dun determinado sector que se propoñen crear un cártel, este finalmente constituirase se as empresas

non teñen ningún incentivo moral vinculado ao benestar público que as desincentive a formalo e, ademais, estiman que o beneficio extraordinario asociado á súa participación no acordo colusorio superará os custos asociados á súa integración no mesmo.

Dado que para as empresas o custo de participar nun cártel é o produto da probabilidade de que sexa detectado pola sanción recibida en razón da infracción, cando este produto sexa maior que o beneficio extraordinario obtido da participación no acordo, este non se levará a cabo. Un razoamento semellante é válido para explicar cando os membros dun cártel estarán dispostos a denunciar a súa existencia e perder os beneficios extraordinarios asociados á súa pertenza ao mesmo.

Así pois, na loita contra os acordos colusorios resulta esencial a capacidade de investigación e sanción da autoridade de competencia. As empresas deben sentir que existe unha probabilidade relativamente elevada de ser descubertas e ser conscientes de que, en tal caso, terán que enfrontarse a unha sanción elevada. Isto resalta a importancia de que as novas autoridades de defensa da competencia dispoñan de recursos suficientes para poder desenvolver adecuadamente o seu labor e ir forxando deste xeito unha reputación de eficacia.

A reputación de eficacia da autoridade responsable da persecución dos acordos colusorios é un factor crítico do éxito dos programas de clemencia. Cabe pensar que o simple feito de que a autoridade sexa percibida como eficaz ten potencial para disuadir a formación de novos cárteles e para desestabilizar os xa existentes.