



ECONOMÍA DE LAS TELECOMUNICACIONES
4º Ingeniería Superior de Telecomunicaciones
Universidad Carlos III

Regulación y Defensa de la
Competencia
en Telecomunicaciones II- Prácticas
anticompetitivas

Juan Rubio Martín

Madrid, 30 octubre 2012



Temas

Análisis de actuaciones anticompetitivas más relevantes:

- Abuso posición de dominio**
 - **Actuaciones en precios: estrangulamiento de márgenes, discriminación, descuentos, predación.**
 - **Negativa de acceso a recursos esenciales**
 - **Vinculación**
 - **Otros**

- Otras prácticas anticompetitivas**

- Tipos de infracciones según gravedad**

- Remedios utilizados**

Actuaciones anticompetitivas

- A grandes rasgos, se pueden clasificar en:
 - Conductas colusorias
 - Fusiones, adquisiciones, concentraciones, etc. que obstaculicen la competencia efectiva
 - Abuso de posición dominante
 - Cualquier otro comportamiento anticompetitivo
- En el sector de las telecomunicaciones, el comportamiento más frecuente, dado lo relativamente reciente del proceso de liberalización, es el **abuso de posición dominante**.
- Las conductas colusorias son menos probables cuando hay competencia intermodal y más cuando hay competencia intramodal.
- Con frecuencia, procedimientos paralelos (entre reguladores y organismos de defensa de la competencia) que generan discrepancias y disfunciones.

Abuso de posición de dominio

- Artículo 102 del TFUE (Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, antiguo 82 del TUE).
- Los organismos reguladores comunitarios se encuentran particularmente activos en vigilar a las empresas dominantes, en el sector de las telecomunicaciones.
- La exigencia a éstas de una contabilidad de costes analítica por los reguladores sectoriales les está permitiendo abordar, por ejemplo, los casos de estrechamiento de márgenes, predación o venta por debajo de costes, etc. en el contexto de abuso de posición dominante.

Abuso de posición de dominio

Casos de abuso de posición de dominio

- Incluyen una amplia gama de prácticas, ya sean abusos de explotación (precios excesivos...), de exclusión (predación, descuentos..), discriminatorios, de vinculación o de apalancamiento.
- No se penaliza la posición de dominio, sino el abuso, que en cada caso tiene sus particularidades. Así, en el caso de descuentos, si reflejan estrictamente ahorros de costes, descuentos por volumen o, en general, son concedidos en compensación a costes asumidos por el cliente, son legales. Si son por debajo del coste y tienen como objetivo *fidelizar* o cerrar el acceso a los competidores (para mantener la posición de dominio) no son legales.

Abuso de posición de dominio: estrechamiento de márgenes

- Tres casos en los últimos años muy similares sobre tres operadores dominantes en Europa: Deutsche Telecom, France Telecom y Telefónica.
- En el primer y segundo caso, el abuso se hacía vía precios finales predatorios, y en el tercero, vía precios altos de acceso.
- Pasos: delimitar mercado de referencia, definir la posición dominante de la empresa que abusa y analizar los efectos en el mercado (metodología de análisis recomendada por la Comisión).

Abuso de posición de dominio: casos en telecomunicaciones

Deutsche Telekom

- Práctica predatoria por “pinzamiento” de márgenes: en acceso al bucle totalmente desagregado, precio mayorista > precio retail. Se habla de pinzamiento o compresión de márgenes cuando la tarifa mayorista obliga a los competidores a facturar a sus clientes unos precios superiores a los que DT cobra a los suyos por los mismos servicios.
- Precio retail: media ponderada para todas las formas de acceso minorista.
- El operador debería haber solicitado al regulador una reducción de precios para evitar la reducción del margen.

Abuso de posición de dominio: casos en telecomunicaciones

Wanadoo (filial de France Telecom): abuso de posición de dominio

- En 2003, la Comisión Europea multó a Wanadoo por abuso de posición dominante en el mercado ADSL (caso de mercado emergente): se vendió por debajo del coste variable (precio predatorio).
Mercado relevante: ADSL minorista banda ancha (sustituibilidad asimétrica con banda estrecha).
Ámbito: Francia. Coincidencia con despegue mercado.

Abuso de posición de dominio: casos en telecomunicaciones

Telefónica (abuso de posición de dominio)

- Decisión de la Comisión Europea de julio de 2007 en la que sancionó a la empresa por abuso en el mercado de banda ancha desde septiembre de 2001 hasta diciembre de 2006.
- Práctica predatoria por “pinzamiento” de márgenes: en acceso indirecto al bucle, precio mayorista > precio retail o no margen suficiente.
- Caso no sancionado por el organismo regulador, que reguló los precios mayoristas y minoristas.
- Derivaciones, denuncias posteriores por daños y perjuicios (ver denuncia de Ausbanc, reanudada el 14/9/2009).
- Rechazo recurso por Tribunal Europeo (marzo 2012)

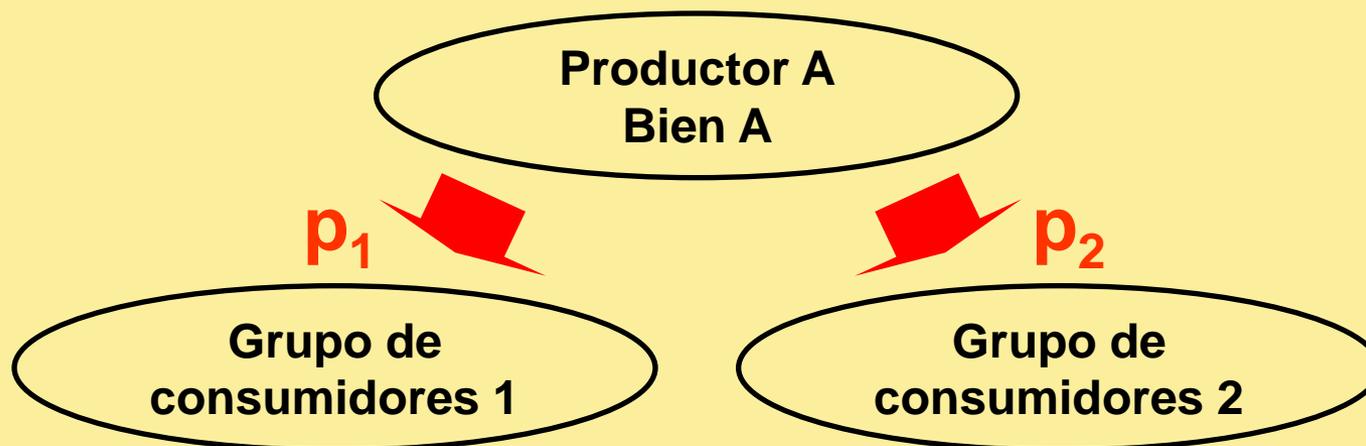
Otros casos de abuso de posición de dominio en España

- El anterior TDC y la actual CNC han declarado la comisión de varios tipos de abuso de posición dominante en el sector:
 1. Negativas de suministro y acceso a recursos esenciales
 2. Contratación en exclusiva
 3. Acciones o reacciones competitivas desproporcionadas:
 - Medidas de exclusión de operadores
 - Medidas de explotación de proveedores o clientes
 4. Ventas vinculadas: discriminación (caso Astel/Telefónica (expdte. 557/03 del TDC), respecto a clientes preasignados)
 5. Publicidad y comercialización conjunta de servicios liberalizados y servicios sometidos a monopolio legal
 6. Tarifas abusivas (caso mensajes cortos SMS, 2011)

Prácticas de precios

Discriminación de precios (1/2)

- Venta de unidades de un mismo bien o servicio a precios distintos, sin que exista una razón objetiva que justifique las diferencias en precios (ej., costes diferentes).



La discriminación de precios efectuada por empresas dominantes puede ser considerada abuso (casos en telecomunicaciones)

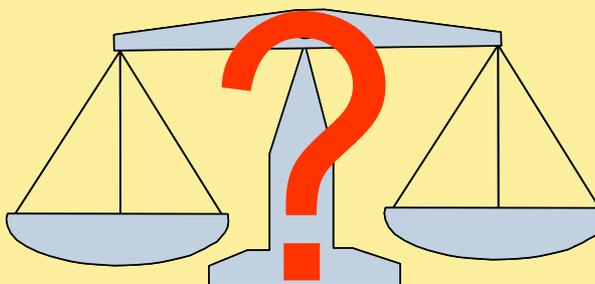
Prácticas de precios

Discriminación de precios (2/2)

Efecto sobre el bienestar

¿Comportamiento anti-competitivo?

- ⇒ Exclusión competidores (ej. predación).
- ⇒ Desventaja competitiva en otros mercados.



¿Comportamiento pro-competitivo?

- ⇒ Efecto positivo si aumenta el output.
- ⇒ Precios Ramsey.

A veces no hay que tomarlo al pie de la letra ⇒
Se tiende a centrarse en los efectos anticompetitivos de las prácticas en el mercado, y demostrarlos.

Prácticas de precios

Descuentos

Tipos de descuento

Descuento por volumen

- ⇒ Determinados en función del volumen total de compras.
- ⇒ Criterios objetivos aplicables por igual a todos los compradores.

Descuento selectivo

- ⇒ Sólo aplicable a determinados clientes o tipos de cliente.
- ⇒ Dirigidos a clientes marginales (mayor elasticidad de demanda).

Descuento por objetivo

- ⇒ Vinculados a la realización de un determinado objetivo de compras.
- ⇒ Puede tener efectos similares al descuento por exclusividad.

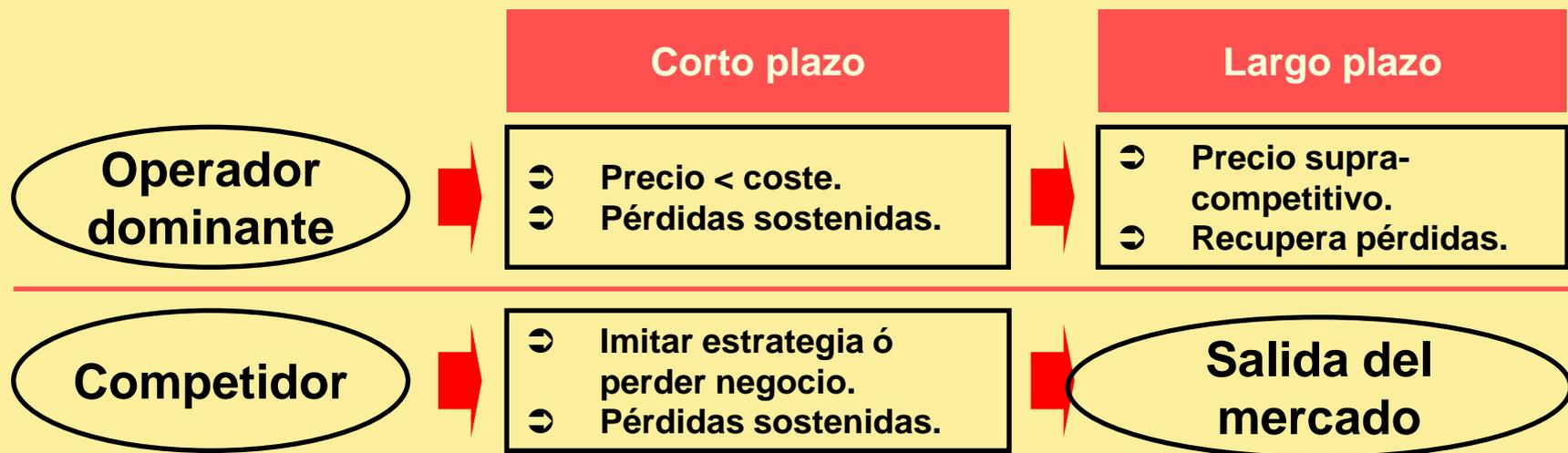
Descuento exclusividad

- ⇒ Contrapartida por la exclusividad en la cobertura de (una parte sustancial o la totalidad de) la demanda de un determinado comprador.

Prácticas de precios

PREDACIÓN

- Fijación de precios por debajo de costes con el objetivo de reducir la competencia y obtener beneficios extraordinarios en el largo plazo.



Prácticas de precios

PREDACIÓN

- Precio predatorio: precio por debajo de los costes variables, que se presume ilegal si se aprecia intención de excluir a competidores. En el caso de precios situados entre los costes medios y variables, se requiere plan para eliminar la competencia.
- Es decir, la predación se desarrolla en dos partes: la propia predación y la posterior recuperación.

Prácticas de precios

Precios excesivos

- La teoría económica habla de la igualdad entre el precio y el coste marginal como ideal, pero hay economías de escala y alcance.
- También la existencia de precios altos puede suponer recompensa a riesgos y esfuerzos innovadores.
- En telecomunicaciones, con costes medios decrecientes y marginales reducidos, la calificación de un precio como excesivo es complicada. Pero si la competencia está restringida a los servicios sí que hay casos claros de precios excesivos mayoristas (ejemplos).

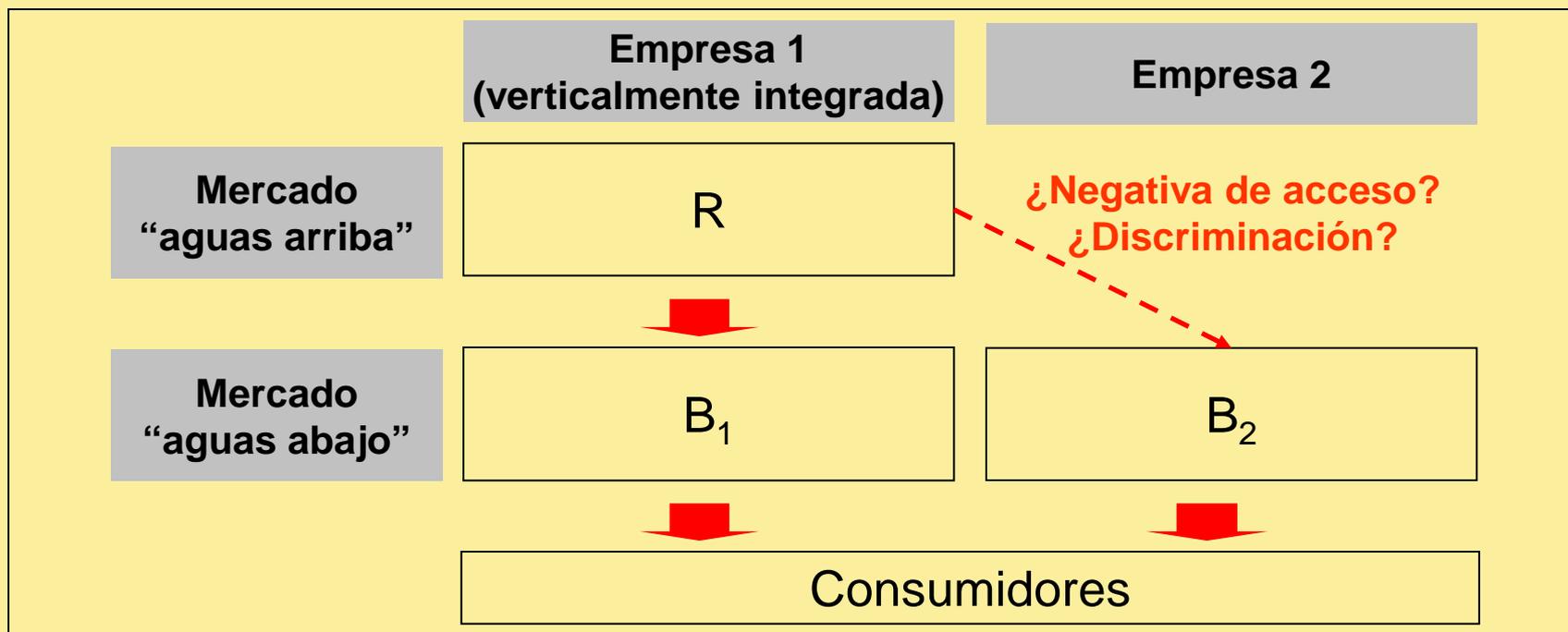
La fijación de precios abusivos suele investigarse cuando va aparejada a otro tipo de conductas (ej. predación en otro mercado)

Casos relevantes en prácticas de precios

- Carácter predatorio de la estrategia de “Planes Claros” de Telefónica (posterior anulación de la multa).
- Rebaja del roaming en Europa (precios finales liberalizados, pero mayoristas fijados por el regulador).
- Subidas supuestamente coordinadas de precios de móviles en España tras la entrada en vigor de la Ley de Protección de los Consumidores y Usuarios (supresión del redondeo).

Análisis de determinadas prácticas Negativa de acceso (1/2)

Cuestiones relacionadas con el acceso



La negativa y/o la discriminación en el acceso por parte de una empresa verticalmente integrada puede ser considerado abuso.
Remedio en discusión en Europa: separación funcional/estructural

Análisis de determinadas prácticas Negativa de acceso (2/2)

- En el sector de las telecomunicaciones se habla de la existencia, junto al tradicional mercado de producto (prestación de los servicios al consumidor final) de un tipo de mercado de referencia, precisamente el de acceso a las instalaciones que se necesitan para la prestación de los servicios.
- De forma que caben dos formas posibles de abuso o discriminación en este campo:
 - El explotativo, cuando se lleva a cabo una negativa a suministrar acceso a un nuevo cliente en circunstancias en que el titular dominante de infraestructuras suministra ya a uno o más clientes que operan en el mismo mercado descendente.
 - El objetivo, que tiene lugar cuando el operador de una infraestructura esencial no permite el acceso a la misma a un operador que quiere empezar la prestación de un nuevo servicio.

Análisis de determinadas prácticas Negativa de acceso (2/2)

- En el sector de las telecomunicaciones ha sido usual, al principio de la liberalización, no la negativa en sí, sino el privilegiar el acceso a esos recursos esenciales (en el caso de empresas integradas), para consolidar posiciones.
- Ejemplo: caso de la filial de Telefónica, Telefónica Data, para proveer el acceso al bucle incorporando ADSL (TDC, 2002): De esta forma, los clientes preferían contratar ADSL con la filial frente a otros operadores.

Análisis de determinadas prácticas: Vinculación

- Caso denuncia de Astel contra Telefónica (2004): vincular la prestación de determinados servicios a la inexistencia de preasignaciones con operadores competitivos.
- Caso denuncia de BT contra Telefónica (1999): condicionar la eficacia del contrato con la AMMI a la aceptación de condiciones de exclusividad y a la vinculación de la prestación de servicios nacionales e internacionales.

Otras prácticas anticompetitivas

- Incumplimientos de la normativa sobre el acceso al bucle local de abonado (OBA): efectos en la percepción de fiabilidad de los operadores.
- Demandas por daños y perjuicios (aplicación nuevo Reglamento CE 1/2003: competencia de los Juzgados de lo mercantil).
- Subsidios cruzados: casos al inicio de la liberalización.
- Publicidad con contenido anticompetitivo.

Otras prácticas anticompetitivas

- Neutralidad de la red: bloqueo o tratamiento preferencial de contenidos como práctica restrictiva (cierre consulta pública europea, 30-9-2010).
- Concertación de precios: casos en móviles en España.
- La coordinación, más difícil llevarla a cabo con competencia intermodal; en mercados donde la innovación es importante y las funciones de costes diferentes el riesgo de coordinación es más difícil.
- Acuerdos de no competir (caso pacto Julio 2010 Telecom Portugal-Telefónica por compra Vivo Brasil: la anulación no invalida la “existencia” del acuerdo)
- Otras prácticas.

Tipos de infracciones

- **LEVES:** no colaborar con las autoridades de competencia, no cumplir obligaciones de información, etc.
- **GRAVES:** Abuso de posición dominante que no sea calificado de muy grave, conductas colusorias entre no competidores, falseamiento de la competencia por actos desleales.
- **MUY GRAVES:** conductas colusorias entre competidores, abuso de posición de dominio competido por una empresa que opere en un mercado recientemente liberalizado, o tenga cuota próxima al monopolio o disfrute de derechos especiales o exclusivos.
- Dificultad de tipificar algunas infracciones en el mundo de Internet (Ej: transmisión contenidos, violación secreto en determinadas profesiones-web analyst-explotación de datos, etc.), así como determinadas estrategias anticompetitivas de los operadores PSM difíciles de detectar y probar que en apariencia pueden ser beneficiosas para el consumidor (ej.: precios predatorios).

Remedios

- Remedios estructurales. Ejemplo: obligación de separación funcional de las actividades al por mayor (remedio de defensa de la competencia y de regulación como último recurso).
- Remedios de comportamiento. Ejemplo: acceso a conductos (idem); concentración Telecinco-Cuatro (autorización con condiciones). Casos de concentraciones autorizadas a Telefónica (Jajah, Acens...).
- Informe de OCDE (Economic Survey of Spain 2008): destacaba aumento de cuota de Telefónica en banda ancha pese a altos precios en relación con sus competidores. Recomendaba como remedio permitir explícitamente la separación funcional y actualizar normativas de ICTs.

Remedios



- Sanciones/Multas (ejemplos): hasta la décima parte del importe de las ventas.
- Indemnizaciones por daños y perjuicios (ejemplos).
- Libro Blanco de 2/4/2008 sobre acciones de daños y perjuicios por incumplimiento de las normas comunitarias de defensa de la competencia (ver Comunicación DOCE C 6-5-2010).
- Programas de clemencia (exención/reducción multa con colaboración) (¿ejemplos?).
- Otros (“test” previos aplicados por el regulador a las ofertas del operador PSM: resultados).