

NOTICIAS

Taller: "Acuerdos de Distribución"

Durante los días 25 y 26 de setiembre pasado y bajo el auspicio de la Comisión Federal de Competencia de los Estados Unidos (FTC) y la participación de la Comisión Federal de Competencia de México (CFC) se realizó en el país la última actividad del Programa de Entrenamiento, para funcionarios de órganos encargados de la tutela y aplicación de las leyes de competencia, a nivel de Centroamérica y Panamá.

Dicho evento contó con la participación de un staff de instructores de la FTC y de la CFC, además de funcionarios de agencias e instituciones que tutelan y promueven el proceso de competencia y libre concurrencia a nivel regional, incluyendo Panamá. Logrando con ello, foros de discusión cuya metodología interactiva y práctica permitió a los presentes, enriquecer su proceso de aprendizaje en esta dinámica; así como, profundizar en técnicas de investigación ante casos hipotéticos.

En ese sentido, la Comisión para Promover la Competencia agradece a las Agencias de Competencia de los Estados Unidos y México, la retroalimentación brindada, y la posibilidad de ser contraparte en la actividad denominada "Acuerdos de Distribución", con ella cerrar el Programa de Entrenamiento realizado de un total de 5 actividades celebradas en diferentes países, donde se brindó la asistencia técnica.

JURISPRUDENCIA

OPINIÓN SOBRE POSIBLES RESTRICCIONES A LA COMPETENCIA EN EL MERCADO DE HARINA DE SOYA

La Comisión para Promover la Competencia (COPROCOM) conoció el informe preliminar de consulta planteada por el señor Eduardo Sibaja A., Viceministro de Economía, Industria y Comercio (MEIC), relacionada con venta de harina de soya por parte de INOLASA. En ese sentido aprobó el informe de la Unidad Técnica de Apoyo; emitiendo opinión en el siguiente sentido:

"I. INTRODUCCION

El señor Eduardo Sibaja, Viceministro de Economía, Industria y Comercio, remite copia de nota del señor Héctor Mauricio Campos Angulo, representante de Granos y Concentrados Graco S.A., en la cual expone el problema que han enfrentado con la empresa Industrial de Oleaginosas Americanas S.A. (en lo sucesivo Inolasa).

De acuerdo con lo que se desprende de la nota, la empresa Inolasa le ha vendido producto a empresas como Granja Avícola Santa Rosa, Concentrados La Soya, Concentrados Coto Brus, Granja Avícola Los Pollitos, Alimentos Montes de Oro, Alimentos El Rey, cobrando el arancel al producto del 5% a pesar de no tener que pagarlo.

En la nota al señor Sibaja se solicita que se giren las instrucciones para iniciar las acciones administrativas correspondiente por cuanto dicho cobro del arancel se ha realizado de manera recurrente y se adjunta copia de facturas de Inolasa en las que se puede comprobar que en el precio facturado por tonelada métrica se incluye dicho arancel para diferentes empresas y fechas de entrega.

I. SOBRE LAS EMPRESAS INVOLUCRADAS Y SU RELACIÓN COMERCIAL

La empresa Inolasa tiene como actividad principal la producción y distribución de derivados del frijol de soya: harina, lecitina y aceites. Inició sus operaciones en 1986 y su planta productora se encuentra ubicada en Barranca, Puntarenas. Además de derivados de soya, comercializa otros productos tales como aceite de girasol y de oliva, harinas de trigo, entre otros.

De acuerdo con su página web, Inolasa ha sido nombrada por la Asociación Americana de soya como una de las plantas procesadoras de frijol de soya más eficiente, avanzada y con mayor calidad en América Latina. Cabe destacar que el frijol de soya no se produce en el país, y que dicha empresa es la única productora de derivados de ese producto en Costa Rica.

Por su parte el Consorcio Granos y Concentrados GRACO, es una empresa dedicada a la compra e importación de materias primas para la fabricación de alimentos balanceados para animales. Desde hace 6 años suplente las necesidades de 22 empresas que lo conforman. Estas empresas representan el 40% de la producción nacional de cerdo, un 20% de la producción de pollo, un 30% de la de huevo, la mitad de la producción total de tilapia y el 30% de las empresas productoras de alimentos balanceados (para ganado, caballo y mascotas).

De la información aportada se desprende que GRACO S.A. ha adquirido harina de soya de la empresa Inolasa, al menos, desde el año 2005.

II. SOBRE LA CONDUCTA DENUNCIADA.

De la información aportada se desprende que en la venta de harina de soya, Inolasa remitía a GRACO una nota en la que confirmaban la venta del artículo, el mes de entrega, la cantidad, el precio puesto en Barranca, Puntarenas, la forma de pago y el empaque.

Junto con esta nota, Inolasa adjunta una página en la cual en algunos casos aparece el título de "Modelo Harina de Soya Nacionalizada Grupo GRACO" y en otros "Modelo de Precios de Harina de Soya". En el cálculo del precio de dicho modelo, se incorporan 17 variables tales como: precio Chicago, Precio CIF, Arancel de Importación, Gastos Apertura, Muellaje, Agencia Aduanal, Equipo de descarga, Misceláneos, Merma, Doble flete o manejo, Pronto despacho o demoraje, inventario de seguridad, arancel de importación, entre otras. Al finalizar el cálculo se obtiene el valor total.

De acuerdo con información suministrada por la Dirección de Competitividad del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, Inolasa importa exclusivamente frijol de soya, y la harina de soya es un subproducto en la fabricación de aceite de soya. El frijol de soya tiene un derecho arancelario de importación de 15%, el cual no debe pagar la empresa INOLASA, ya que goza de una exoneración dado que el frijol de soya es considerado una materia prima para ésta.

Por su parte, la harina de soya tiene un arancel del 5%, para quienes importen el producto. De acuerdo con información suministrada por la Dirección de Competitividad, INOLASA no lleva a cabo importaciones de harina de soya.

La inconformidad de GRACO se presenta al detectar que durante años se les ha cobrado dentro del modelo de precios de la harina de soya un arancel

de importación, como parte del costo del producto, que la empresa INOLASA no paga. No obstante, se debe destacar que dicha empresa tampoco paga muellaje, agencia aduanal, equipo de descarga, entre otros, al menos para harina de soya, ya que no importa este producto.

A. Sobre la determinación del precio de un producto.

La teoría económica explica muy claramente la forma en que se determina el precio de un producto de acuerdo a las diferentes estructuras de mercado. Es importante destacar que cuando en un mercado hay solo una empresa, ésta puede fijar libremente sus precios teniendo como techo o límite superior el costo alternativo que tenga el cliente para satisfacer su necesidad (ya sea el de importar el producto o bien el de un producto sustituto)

Esto significa que aunque en un país exista una única empresa ofreciendo un producto, si se trata de una economía abierta al comercio internacional, los precios de esa empresa se verán limitados por los que ofrezcan las compañías en el exterior. Así, si una empresa en un país no desea que sus clientes se vean tentados a importar producto atraídos por precios más bajos, establece su precio en algún punto cercano o igual al precio al que se vende el producto en el extranjero.

Si existiera un arancel para importar el bien, éste incrementaría el límite del precio que puede cobrar, dado que la alternativa para el cliente es importarlo directamente pagando el arancel. Es en este sentido que se interpreta el cuadro de cálculo del precio de la harina de soya que adjunta INOLASA a la factura que le presenta a la empresa GRACO.

B. Sobre una posible violación a la normativa de competencia

De la información aportada al expediente, se desprende que la empresa INOLASA vende harina de soya, subproducto en la fabricación de aceite de soya, al menos a la empresa GRACO, utilizando un modelo que se basa, al parecer, en el precio Chicago de la harina de soya, al que se le añaden los gastos de importar y nacionalizar dicho producto, aún cuando no incurre en ninguno de esos gastos. Se debe recalcar que INOLASA importa y nacionaliza el frijol de soya, pero produce en el país la harina de soya que le vende a GRACO.

Como se explicó en la sección anterior, la razón por la cual una empresa utiliza este tipo de modelo para determinar su precio, se encuentra en que se trata de la única empresa en el país que fabrica este

producto, por lo que su situación monopólica la lleva a fijar el precio al cliente tan alto como el mercado internacional se lo permita. Así, este límite viene dado por el precio que pagarían los clientes si tuvieran que importar el producto, con todos los gastos de nacionalización incluidos.

Adicionalmente, se desprende del modelo que este no incluye ninguna ganancia para la empresa por su gestión, esto se explica porque el modelo no refleja los costos de la empresa en la fabricación de la harina de soya, sino más bien el precio más alto que la empresa puede cobrar por el producto sin que sea rentable para el cliente proceder a una importación directa del producto final.

Cabe resaltar que a partir de la aprobación de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley N° 7472, en el año 1995, los precios de los bienes y servicios, que antes de ésta tenían algún tipo de regulación (fijación del precio o establecimiento del margen de utilidad), fueron liberados. Esto significa que las empresas son libres de cobrar el precio que consideren apropiado para el producto que ofrecen al mercado.

Esta determinación se adoptó luego de la consideración de que los mercados competitivos son más eficientes para regular los precios y proteger a los consumidores, que la fijación de precios por parte del Estado.

No obstante lo anterior, en aquellos casos en los que se impongan aranceles a productos para los cuales no existe competencia en el mercado local, como es el caso de los derivados del frijol de soya, el arancel sí aumenta el precio al consumidor nacional en el mismo porcentaje del arancel. Este efecto es casualmente la razón por la cual se impone un arancel (protección del productor).

Por todo lo anterior, es claro que INOLASA actúa simplemente dentro del régimen económico actual y no se considera que haya incurrido en una práctica monopolística sancionable de acuerdo con el Capítulo III de la Ley N° 7472.

IV. CONCLUSIONES

Por lo anterior se concluye que:

A. La política de precios de la empresa Inolasa en relación con la harina de soya, es la típica de un productor único en un país, que adicionalmente cuenta con protección arancelaria.

B. De los hechos analizados no se determina que pudiera configurarse alguna práctica contraria a los artículos 11, 12 o 16 de la Ley N° 7472, los

cuales reúnen las conductas sancionables por esta Comisión.

C. Para aumentar la intensidad de la competencia se recomienda la eliminación permanente de los derechos arancelarios de importación al frijol de soya y sus derivados o, en su defecto, establecer aranceles consistentes entre sí (entre el frijol de soya y sus derivados) de tal forma que la tasa efectiva de protección de la fase industrial de estos productos sea cero.

ACUERDO FIRME.”

“LA COMPETENCIA BENEFICIA AL CONSUMIDOR”

Consejo Editorial, Boletín Competencia

Ana Victoria Velázquez G.
Marietta Arias R.

COMISIÓN PARA PROMOVER LA COMPETENCIA UNIDAD TÉCNICA DE APOYO

Edificio del IFAM, Urbanización los Colegios.
Moravia.

Apartado Postal 10216-1000.
San José, Costa Rica

**Teléfonos 2235-82-22 ó 2235-27-00
Tel/fax: (506) 2235-75-25**

**Web: <http://www.COPROCOM.go.cr>
E-mail: COPROCOM@meic.go.cr**

**En la mayor disposición de servirles
Esperamos recibir sus comentarios, artículos de
opinión y sugerencias**