

# DEPENDENCIA ECONÓMICA: EL CASO ECUATORIANO

## ECONOMIC DEPENDENCE: ECUADORIAN CASE



H. Nicolás Acosta González<sup>1\*</sup>  
hnacosta@puce.edu.ec

Daniel D. Jaramillo Calderón<sup>2\*\*</sup>  
jaramillocalderondc@gmail.com

Ramiro F. Mejía Pesantez<sup>3\*\*\*</sup>  
rammeja9@hotmail.com

Forma sugerida de citar:

Acosta González, Nicolás [et. al.]< (2016). Dependencia económica: El caso ecuatoriano. Revista Economía y Política, Año XII, No. 24. pp. 35-65

Fecha de recepción: 19 de septiembre de 2016

Fecha de aceptación: 30 de marzo de 2017

### Resumen

La presente investigación presenta un análisis, teórico y práctico, de la dependencia económica en Ecuador. En cuanto a esta materia se refiere, la ley de competencia ecuatoriana presenta deficiencias dentro de su metodología. Esta investigación propone una solución partiendo de una descripción exhaustiva de regulaciones y doctrina comparada. El resultado de este análisis condujo a establecer un proceso de tres pasos para la identificación de dependencia entre dos operadores económicos. El primero es delimitar el mercado relevante; el segundo, observar que empresas tienen un grado de dependencia superior al 50%; y, el tercero, consiste en identificar -de estas últimas firmas- aquellas que tengan un costo de sustitución superior al 15%. Posteriormente, se aplicó la metodología en el sector de la distribución de productos a través de la cadena de distribución en donde se logró identificar 321 empresas dependientes. Finalmente, se presenta una estimación, mediante modelos de respuesta binaria, que identifica los factores que causan la dependencia; entre los principales se destacan la diversificación de clientes y la comercialización de productos con bajo valor agregado.

**PALABRAS CLAVE:** Dependencia económica, Grado de dependencia, Costos de sustitución, Cadena de distribución, Competencia.

**JEL:** L40, L51, L81

### ABSTRACT

This paper presents a theoretical and practical analysis of the economic dependence in Ecuador. Ecuadorian competition law lacks of a methodology to identify dependence among two undertakings. This research proposes a solution, which has been addressed from an exhaustive description of international regulations and comparative competition cases. The result of this analysis led to establish a three-step process. The first is to define the relevant market; the second, study the degree dependence; and the third, is to identify those signatures having a higher substitution cost. Subsequently, the methodology was applied in the distribution chain, where was possible to identify 321 dependent firms. Finally, by a model of binary response, the investigation exposes the factors that causes dependence; the main factors are: diversification and low value added in products.

**KEYWORDS:** Economic dependence, dependence degree, substitution cost, competition law, distribution chain.

1 \* Master of Arts in Economics por Georgetown University. Actualmente profesor de la Facultad de Economía en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador

2 \*\* Economista con mención en econometría por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Actualmente funcionario en la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo de Ecuador.

3 \*\*\* Economista con mención en econometría por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Actualmente funcionario en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

## 1. Introducción

La regulación del abuso de dependencia económica es un tema novedoso dentro de la política de competencia. A nivel mundial existen ocho países que tienen una ley que prohíbe este tipo de práctica anticompetitiva (International Competition Network [ICN], 2008). Ecuador adoptó esta norma con la emisión de su ley de competencia, denominada Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (LORCPM). Esta regulación prohíbe los abusos de una empresa hacia sus clientes o proveedores dependientes.

El objeto de la regulación del abuso de dependencia económica es garantizar la libertad de mercado de las pequeñas y medianas empresas. La participación de este tipo de operadores en el mercado podría verse limitada, por la presencia de firmas con un mayor poder de negociación. En este sentido, la prohibición de abusos de dependencia brinda la seguridad jurídica para que las empresas tengan la libertad de participar en un mercado competitivo.

Un aspecto fundamental para cumplir este objetivo es identificar entre qué empresas existe una relación de dependencia económica. Es aquí donde se encuentra el problema. La LORCPM (2011) en ninguno de sus artículos establece cómo determinar si dos operadores económicos son dependientes o no. Esta ley únicamente establece una presunción; la cual señala que, se creerá que un proveedor es dependiente si -además de los descuentos habituales- debe conceder a su cliente de forma regular otras ventajas adicionales.

Este problema se vuelve más grave debido a que el Reglamento para la aplicación de la LORCPM establece sanciones para aquellas empresas que abusen de un proveedor o cliente dependiente. Es decir que, mediante este reglamento existe la posibilidad de sancionar a operadores económicos, sin saber a ciencia cierta si los mismos infringen o no la ley.

Por su parte, los países que poseen una regulación “completa” en dependencia económica han evidenciado beneficios representativos en las áreas de: equidad en las relaciones verticales, protección de las pequeñas y medianas empresas, e incremento de la libertad de negociación de los operadores (Cheltenham y Elgar, 2006: 220). Razón por la cual, naciones que hasta 2008 no poseían esta regulación (Eslovaquia, Austria, Francia y España), adecuaron o se encuentran adecuando sus leyes para que incluyan la prohibición del abuso de dependencia económica (ICN, 2008: 5).

En este sentido, el presente documento presenta una propuesta metodológica para determinar si existe dependencia económica entre dos empresas. Para la construcción de este método se partió del posicionamiento teórico y doctrinario del tema. De este análisis



se obtuvo los criterios necesarios para la formulación de la propuesta. La cual fue aplicada en un mercado real para comprobar su validez. Finalmente, se extendió el análisis práctico hacia la evaluación de los factores que determinan que un operador sea dependiente.

## 2 Dependencia económica: revisión de literatura

El presente apartado analiza de forma breve la necesidad de la regulación en el mercado; la regulación en competencia en Ecuador; y, finalmente, la literatura relacionada a las normas internacionales en esta materia, así como los casos de investigación que han sido sustanciados en otros países.

### 2.1 ¿Por qué regular el mercado?

La teoría clásica y neoclásica de la economía plantea que los mercados tienen la capacidad de autorregularse; es decir, no necesitan de intervención pública alguna para que tengan un correcto funcionamiento (Bermejo, 1997: 75-78). Al respecto, Friedman (1962) señala que la autorregulación de los mercados se produce mediante la interacción de empresas, que actuando en función de sus beneficios les permite llegar a un equilibrio de mercado.

De hecho, según esta teoría, la intervención pública genera ineficiencias en el mercado, ya que distorsiona la información del mismo, de manera particular los precios de mercado. Por ejemplo, en el caso de que el gobierno decida incluir un impuesto al consumidor, tanto consumidores como productores verán disminuido sus excedentes a costa del beneficio del gobierno (Hayek, 1948; Friedman y Friedman, 1980: 23-26).

Sin embargo, autores como Stiglitz (2003: 67-71), Krugman y Obstfeld (2006: 122-127) y Keynes (2005: 17-19) señalan que la idea de la autorregulación de los mercados es solo una utopía, de hecho, afirman que los supuestos del libre mercado y competencia perfecta son irreales. La errónea lectura de las características del mercado (supuestos de libre competencia), origina inequidades y distorsiones dentro del mismo.

En este sentido, Stiglitz (2010: 15-23) y Rodríguez (2013: 7-14) sostienen que el Estado debe intervenir en el mercado para solucionar las fallas que en él existan. Estas intervenciones deben crear el marco para que las empresas puedan desempeñar su actividad económica con libertad. El objeto y efecto de estas intervenciones no debe ser la distorsión del mercado sino minimizar las mismas, a través de la reducción en los costos de transacción (Salgado, 2003: 61-78). La presente investigación se ubica dentro de este marco conceptual.

En este documento se estudiarán aspectos de regulación orientados a corregir las fallas de mercado que se originan por la disparidad en el poder de negociación entre operadores económicos. En particular, la metodología para determinar la dependencia económica es una alternativa con la que cuenta la administración pública para controlar las relaciones comerciales entre dos empresas; además, de regular las acciones de empresas no dominantes en el mercado.

## 2.2 Regulación de competencia en Ecuador

A fin de proponer una correcta metodología para analizar el abuso de poder de mercado en situación de dependencia económica es necesario observar el marco jurídico que lo regula. En este acápite, se analizará de manera breve las normas que amparan la investigación y sanción de esta clase de conductas.

El 13 de octubre de 2011, Ecuador se convirtió en el centésimo vigésimo noveno país en contar con una ley que regula la competencia. En esa fecha se emitió la LORCPM, norma que se encarga de controlar y sancionar las conductas anticompetitivas en el Ecuador. Así, se observa la juventud de esta Ley y del análisis de competencia.

La LORCPM (2011) es la norma que regula la competencia entre operadores económicos en Ecuador. Su objeto es buscar la eficiencia en los mercados, garantizar el comercio justo y el bienestar general de los consumidores y usuarios. Para esto, la LORCPM controla, prohíbe y sanciona cuatro tipos de conductas anticompetitivas: el abuso de poder de mercado, los acuerdos restrictivos, las prácticas desleales, y el abuso de poder de mercado en situación de dependencia económica.

El análisis que la LORCPM dispone realizar en cada una de las investigaciones concernientes a prácticas anticompetitivas es similar al que siguen la mayoría de autoridades de competencia a nivel mundial. Es decir, se inicia con la delimitación del mercado relevante, se comprueba la conducta anticompetitiva y se valora la afectación del comportamiento sobre el mercado.

Sin embargo, la LORCPM tiene una particularidad con respecto a una de las conductas que sanciona, la cual es el abuso de poder de mercado en situación de dependencia económica. Este tipo de conducta es peculiar ya que no es regulada por la mayoría de legislaciones a nivel mundial, y las que lo tienen la norman de distinta forma. Por lo cual, es importante especificar las definiciones de la LORCPM referente a la dependencia. De manera particular, el artículo 10 de la LORCPM (2011: 16) señala que:



Se prohíbe la explotación, por uno o varios operadores económicos, de la situación de dependencia económica en la que puedan encontrarse sus clientes o proveedores, que no dispongan de alternativa equivalente para el ejercicio de su actividad. Esta situación se presumirá cuando un proveedor, además de los descuentos habituales, debe conceder a su cliente de forma regular otras ventajas adicionales que no se conceden a compradores similares.

El abuso consistirá, en particular, en:

- 1.- La ruptura, aunque sea de forma parcial, de una relación comercial establecida sin que haya existido preaviso escrito y preciso con una antelación mínima de 30 días, salvo que se deba a incumplimientos graves, por parte del proveedor o comprador, de las condiciones pactadas o en caso de fuerza mayor.
- 2.- Obtener o intentar obtener, bajo la amenaza de ruptura de las relaciones comerciales o cualquier otro tipo de amenaza, precios, condiciones de pago, modalidades de venta, pago de cargos adicionales y otras condiciones de cooperación comercial no recogidas en las condiciones generales de venta que se tengan pactadas.
- 3.- La utilización del poder de mercado para generar o mantener la posición de dependencia económica, de uno o varios operadores, tendiente a obtener ventajas adicionales que no se conceden o concederían a compradores o proveedores similares.
- 4.- La imposición, de forma directa o indirecta, de precios u otras condiciones comerciales o de servicios no equitativos.

Además, el artículo 6 del Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (RLORCPM, 2012: 96) habla sobre las sanciones a las conductas anticompetitivas, en específico indica que:

Las conductas de abuso de poder de mercado tipificadas en los artículos 9 y 10 de la Ley no serán susceptibles de exoneración alguna, la acción de Estado, de conformidad con el artículo 28 y siguientes de la Ley, se sustentará en el interés público y el buen vivir. Al abuso de poder de mercado en situación de dependencia económica le son aplicables los literales b) o c) del artículo 79 de la Ley; o, si no es posible determinar el volumen de negocios, los numerales 2 y 3 del mismo artículo; en función de la gravedad de la conducta y lo previsto en este reglamento, lo que será determinado por la Superintendencia de Control del Poder de Mercado previo el respectivo procedimiento de investigación y sanción.

## 2.3 Dependencia económica en otras legislaciones

Según la *International Competition Network* (ICN, 2008) la dependencia económica tiene diferentes puntos de vista dependiendo de la jurisdicción en que se analice. La mencionada institución realizó una clasificación de países en base al alcance de sus leyes en materia de dependencia económica, conformando así tres grupos: el primero consiste en aquellos países que poseen reglas específicas sobre la dependencia, el segundo contempla a aquellos países que se encuentran adoptando o adaptando sus normas para incluir a la dependencia, y el tercero a los países que no poseen regulación alguna en esta materia.

La normativa ecuatoriana en cuanto a dependencia económica se ubicaría en el primer grupo, ya que cuenta con un artículo específico dentro de una Ley de competencia que regula este escenario. En virtud de esto, en el presente acápite se realizará una descripción de las legislaciones de aquellos países que cuentan con leyes similares a la del Ecuador, tales países son: Austria, Francia, Alemania, Italia, Japón, Corea y Eslovaquia.

En Alemania la normativa encargada de controlar las restricciones a la competencia es conocida como *Act Against Restraints of Competition* (2013). Esta Ley en el numeral 2 de su capítulo 20 trata sobre la dependencia económica. La diferencia que existe entre esta legislación y la ecuatoriana es que la situación de dependencia en Alemania es conocida como abuso de poder de negociación (*Abuse of Superior Bargaining Power*) el cual es definido de la siguiente manera:

Situación en la que pequeñas o medianas empresas, como proveedores o compradores de ciertos tipos de bienes o servicios, dependen de ellos de tal manera que no existe suficiente y razonable posibilidad de recurrir a otras empresas. Un proveedor de un cierto tipo de bienes o servicios se presumirá que depende de un comprador si este comprador obtiene regularmente de este proveedor, además de los descuentos habituales, otra remuneración o beneficio especial que no es concedido a compradores similares.

De la legislación alemana se rescata la definición de *alternativa equivalente*, la cual, según la ley previamente citada, existe cuando un operador económico no tiene una opción suficiente y razonable para el ejercicio de la actividad económica. Adicionalmente, esta normativa clasifica a la dependencia económica dependiendo de su enfoque, definiendo así los siguientes tipos: dependencia en una línea de producto, dependencia de una firma en específico, dependencia de la escasez y dependencia de la demanda.

En Japón la regulación relevante en cuanto a la dependencia económica se encuentra en el capítulo 19 artículo 2 numeral 9 del *The Antimonopoly Act* (1947), según esta Ley la dependencia económica consiste en:

Una situación en la cual una parte hace uso de su posición de negociación superior relativa a otra para realizar injustamente, en comparación a las prácticas normales de negocios, cualquier acto especificado de la siguiente forma:

- a. Obligar a la otra parte a comprar un bien o servicio,
- b. Obligar a la otra parte a proveer beneficios económicos,
- c. Poner o cambiar los términos transaccionales de forma desventajosa a la otra parte,
- d. Además a cualquier apartado anterior, imponer una posición desventajosa a la otra parte, alejado de los términos de transacción,
- e. Interferir con en el desempeño de los empleados de la otra oficina.

La definición aplica igualmente tanto a comprador como a vendedor.



Por un lado, *The Monopoly Act* (1947) no define que es la dependencia económica, clarifica cuales son los abusos en específico que se encuentran prohibidos. Para determinar que operadores se encuentran en dependencia económica la Comisión Japonesa para el Comercio Justo (2010) elaboró el lineamiento concerniente a la determinación de abuso de poder de negociación superior. En este documento se señala que para identificar si un operador tiene poder de negociación es necesario analizar: el grado de dependencia de cada parte, la posición en el mercado de los operadores, la posibilidad de cambio y otros factores que conllevan a realizar transacciones con esa empresa.

En Corea del Sur la Ley encargada de la regulación de la competencia se llama *Monopoly Regulation and Fair Trade Act* (2004). Esta norma define a la dependencia económica como: un acto injusto por parte de una empresa que toma ventaja de su posición de negociación superior con respecto a otros, esto se aplica tanto del lado de los compradores como de los vendedores. Sin embargo, en esta legislación tampoco existe una clara definición de los requisitos o consideraciones que se deben tomar en cuenta para que un operador se encuentre en dependencia económica.

Según la ICN (2008), el abuso de dependencia económica en la legislación italiana se lo regula a través del código civil privado, en específico mediante la Ley No 192. En concreto, el numeral 1 de la sección 9 de este código define a la dependencia económica como “La situación donde una empresa es capaz de determinar un desequilibrio excesivo de derechos y obligaciones en su relación comercial con otra firma”. Además, señala que se impondrá medidas cautelares e indemnizaciones por incumplimiento de la sección 9, es decir, la mencionada ley impide que las empresas exploten la situación de dependencia económica en la que se encuentren sus clientes o proveedores.

En Francia el abuso de dependencia económica se encuentra estipulado en la Ley civil, de forma específica en el artículo L. 420-2 del Código Comercial Francés (2013). Esta Ley señala que es prohibido, siempre que sea susceptible de afectar el funcionamiento o la estructura de la competencia, la explotación abusiva, por una compañía o grupo de compañías, de la condición de dependencia económica en la cual un comprador o vendedor se encuentra en una relación vis a vis con la otra. Estos abusos pueden consistir en la negativa de venta, ventas atadas o prácticas discriminatorias.

La ICN (2008) indica que en Eslovaquia en lugar de existir una Ley que regule la dependencia económica, existe un organismo encargado de controlar tal condición, que es el Ministerio de Economía de ese país. Dicha institución define al abuso de poder de

negociación superior como la conducta de un operador, que se encuentra en la cadena de distribución, en contra de su vendedor del cual exige beneficios adicionales debido a la ventaja de negociación que surge a partir de su poder económico, sin que exista un contrato con el vendedor que le obligue a otorgar condiciones adicionales.

Finalmente, en Austria la dependencia económica se encuentra regulada por la Ley Federal para la Mejora de los Suministros Locales y las Condiciones Competitivas, la cual prohíbe una serie de prácticas, entre las cuales se encuentran prácticas discriminatorias bajo relación de dependencia, demanda de pagos o servicios sin prestación equivalente. Cabe mencionar que esta Ley no está orientada a proteger la competencia, sino a resguardar los suministros locales en las zonas rurales (ICN, 2008: 9).

Puesto que el marco regulatorio de la dependencia económica es solo una de las aristas necesarias para estudiar esta situación, el siguiente apartado expondrá como las autoridades de competencia efectivamente analizaron casos de competencia basados en sus legislaciones.

## 2.4 Doctrina en dependencia económica

El presente apartado revisará algunos casos sustanciados por diferentes autoridades de competencia en cuanto al abuso de dependencia económica. El objetivo es identificar la metodología que se ha utilizado para la sustanciación de casos y examinar las implicaciones que ha tenido en el estudio de la competencia.

El primer caso a ser analizado corresponde a una investigación realizada por Bundeskartellamt<sup>4</sup> (2014: 2) en el sector de venta al por menor de comida. El caso consistió en que un supermercado alemán llamado EDEKA realizó demandas injustificadas sobre cuatro productores de vino gaseoso para obtener beneficios adicionales. El expediente se abrió por abuso de poder de dominio, así como por abuso en situación de dependencia.

En el expediente en contra de EDEKA, para determinar el poder de negociación superior el Bundeskartellamt primero examinó la posición del supermercado en el mercado de venta al por menor de comida; posteriormente, analizó las condiciones de mercado de la venta de vino gaseoso; finalmente, observó las relaciones bilaterales entre los cuatro proveedores de vino gaseoso y EDEKA. Mediante este análisis la

4 Autoridad alemana responsable de la regulación de la competencia y de los derechos de los consumidores (Bundeskartellamt, 2011: 2-5).

autoridad de competencia alemana logró determinar que estos cuatro productores de vino no tenían una alternativa razonable y suficiente, por lo cual se concluyó que efectivamente eran dependientes.

El sector hotelero es otra industria que fue analizada por el Bundeskartellamt (2013: 2, 52-53) en cuanto a dependencia económica se refiere. El caso trataba sobre la implementación de un sistema de descuentos en los precios de alojamiento, que se los llevaba a cabo entre una compañía encargada de realizar las reservas de hoteles (HRS) y el hotel llamado Hotelverband. La conducta investigada fue la afectación económica al resto de hoteles alemanes que se cometía mediante este acuerdo.

En el caso en referencia en contra de HRS, el tema principal de investigación no lo constituía la dependencia económica, sin embargo, se analizó esta condición. En este caso se descartó la posición de negociación superior de HRS con respecto a los huéspedes y posibles huéspedes de Alemania, debido a que no existía ninguna barrera o relación contractual que limite u obligue a una persona a ir a un determinado hotel.

Otro país que ha sustanciado casos de dependencia económica es España. Uno de los aspectos fundamentales a destacar en esta legislación es la enmienda presentada por Convergencia y Unión (CIU) en el Congreso, con mención a la reforma introducida por la Ley 52/1999. En este proceso Jiménez y Mulder (2002) manifestaron:

Una cosa es que Continente-Pryca tenga cerca del 20 por 100 del total de ventas españolas de productos de alimentación (posición dominante) y otra es que una empresa láctea pueda tener el 50 por 100 de sus ventas en el Grupo Continente-Pryca (situación de dependencia).

De esta enmienda es importante destacar dos cosas: por un lado, la diferencia entre poder de mercado y dependencia económica. La posición de dominio disminuye las alternativas a las cuales se enfrenta un cliente o proveedor, aumentando así la posibilidad de ser dependiente de la empresa dominante. Por otro lado, se determinó que la dependencia económica por medio de una vinculación de ventas, afirmando que si una empresa vende al menos el 50% de su producción a una firma en específico es dependiente.

Otro caso relevante de dependencia económica consistió en el abuso de la situación de dependencia económica de parte de una aseguradora de salud llamada ASISA, en relación con los médicos de las Islas Baleares. La consideración fundamental para la determinación de la dependencia económica de los médicos hacia ASISA consistió en

el porcentaje de pacientes que recibían los médicos por parte de ASISA, valor que ascendía al 43% del total de pacientes de las Islas Baleares (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, 2003).

En cuanto a lo expuesto a lo largo de este apartado se recalca que para que exista dependencia económica, un proveedor o cliente, no debe tener una alternativa suficiente y razonable para colocar su producto o subsistir. Se considera suficiente que la empresa mantenga su *status quo* y un volumen de ventas similar, y razonable cuando no implica asumir costos excesivos de adaptación o de cambio de socio comercial. En este sentido, el siguiente apartado expone una metodología que formaliza estos criterios.

### 3 Propuesta metodológica

En el presente apartado se presentará una propuesta para la determinación de la dependencia económica entre dos operadores. Tal propuesta tiene que ser capaz de determinar si un operador posee o no una alternativa equivalente para el ejercicio de su actividad. Para ello se plantea un proceso de tres pasos.

El primer paso consiste en la determinación del mercado relevante para cada caso específico. Posteriormente, se procederá a estimar de qué operador económico existen indicios de dependencia económica. Finalmente, se determinará si efectivamente el presunto operador dependiente no tiene alternativa para el ejercicio de su actividad.

Este apartado analizará a fondo cada uno de estos conceptos de forma que se construya un adecuado instrumento para la identificación de dependencia económica entre dos operadores económicos. Cabe destacar que la descripción del mercado relevante se obviará, puesto que su determinación es la que realiza toda autoridad de competencia. En caso de querer profundizar en este aspecto se recomienda leer Jaramillo (2016).

#### 3.1 De la identificación de posibles relaciones de dependencia

En el presente acápite se determinará cual es el posible operador económico del cual una firma puede encontrarse en relación de dependencia. Para esto, se utilizarán herramientas utilizadas para el análisis de la concentración en el mercado y posición de dominio. Además, se determinará el umbral en el cual se puede presumir que existe dependencia económica. Este análisis se realizará focalizándose en la relación bilateral entre dos operadores económicos.



El umbral de presunción de dependencia económica se basa en la posición de dominio. En la determinación indirecta del poder de mercado, se afirma que un operador es dominante si su cuota de mercado es superior al 50% (Hodes, 2008). La cuota de mercado representa la razón de las ventas de una empresa, para el total de ventas de todas las firmas del mercado, así:

$$\alpha_i = \frac{q_i}{Q} = \frac{\text{ventas del operador } i}{\text{total de ventas en un mercado}}$$

Para homologar estos conceptos a uno que permita identificar dependencia económica entre operadores económicos, se procederá a calcular la razón entre las ventas o compras destinadas a un cliente o proveedor, entre el total de ventas y compras a todos sus clientes o proveedores. Esta proporción es conocido como *grado de dependencia*. Las diferentes variantes del mismo se muestran a continuación.

### 1. Proveedor dependiente de un comprador

El caso de un proveedor que se encuentra en relación de dependencia con uno de sus clientes, será representado como la razón de sus ventas hacia ese cliente sobre el total de sus ventas, así:

$$D_p = \frac{v_{p,a}}{V}; V = \sum_{i=1}^n v_{p,i}$$

Donde,

- $D_p$ , representa el grado de dependencia que el proveedor “p” de su cliente “a”;
- $v_{p,a}$ , representa el total de las ventas del operador “p” al operador “a”;
- $V$ , representa el total de las ventas del operador “p” a todos sus clientes;
- $i$  representa a un cliente cualquiera del proveedor “p”; y,
- $n$ , es el número total de clientes del proveedor “p”.

### 2. Cliente dependiente de un vendedor

El caso en el que un cliente se encuentre en relación de dependencia con uno de sus proveedores, será representado como la razón de sus compras de ese proveedor dividido para el total de sus compras, así:

$$D_u = \frac{g_{u,b}}{G}; G = \sum_{j=1}^m g_{u,j}$$

Donde,

- $D_u$ , representa el grado de dependencia del cliente "u" de su proveedor "b";
- $g_{u,b}$ , representa el total de las compras del operador "u" al operador "b";
- $G$ , representa el total de las compras del operador "u" a todos sus proveedores;
- $i$  representa a un proveedor cualquiera del proveedor "u"; y,
- $m$ , es el número total de proveedores del cliente "u".

Si el grado de dependencia de un operador es mayor al 50%, con relación a un determinado cliente o proveedor, se afirma que existen indicios de dependencia económica entre tales operadores económicos.

La intuición detrás de esta consideración radica en que, a medida que las relaciones comerciales entre dos operadores son más fuertes para una de las partes (mayor grado de dependencia), mayor dificultad tendrá ese operador para encontrar otro par comercial con quien relacionarse al mismo nivel.

La consideración del nivel de 50% de volumen de negocios con un operador en específico, no es una regla sin excepciones. Ya que puede darse el caso en que el grado de dependencia entre dos operadores sea menor al 50% pero tenga un alto nivel de concentración. Cuando esta condición se cumpla, se puede llegar a la misma conclusión que el criterio del grado de dependencia analizado en el apartado anterior.

La clave de este criterio radica en la determinación indirecta del poder de mercado. Según la Comisión Europea (2013) un operador económico puede tener poder de mercado, con una cuota menor al 50% si el mismo tiene un alto grado de concentración. Es decir, cuando el índice HHI es superior a 2.500 puntos.

En virtud de lo expuesto, se considerará que un operador económico puede estar en situación de dependencia económica, si la proporción de sus ventas o compras con un determinado cliente o proveedor, son de al menos 40%; y, si las ventas o compras del operador en cuestión tienen un índice HHI superior a 2.500 puntos.

Para el cálculo del HHI por operador económico, se seguirá la misma lógica que en el cálculo de este indicador para todo el mercado. En situaciones normales el HHI se calcula como la sumatoria de los cuadrados de las cuotas de mercado de las empresas.

En el presente modelo, el cálculo de este índice presenta una ligera variación, pues se lo obtendrá mediante la sumatoria de los cuadrados de las ventas o compras del supuesto operador dependiente por cliente o proveedor, respectivamente, obteniendo así un índice de concentración por empresa.

De esta forma, si existe un operador económico  $X$  que vende sus productos a  $n$  clientes; donde el mayor cliente de la empresa  $X$  es la firma  $i$ , quien adquiere el 43% del total de sus productos. Sin embargo, la distribución de las ventas del operador  $X$  presenta un índice HHI de 3.000 puntos. Según la regla presentada en el apartado anterior el operador  $X$ , no podría encontrarse en dependencia con respecto al operador  $i$ . Tal conclusión es errada puesto que las alternativas de comercio del operador  $X$  son reducidas y se concentran en una sola firma.

Finalmente, cabe aclarar que el grado de dependencia, por sí solo, no es un factor determinante en la identificación de relaciones de dependencia entre operadores económicos. Esta condición lo que analiza es si la alternativa del operador económico estudiado cumple el criterio de *suficiencia* presentado anteriormente.

En tal sentido, en el siguiente apartado se complementará el criterio de *suficiencia* (grado de dependencia) con el criterio de *razonabilidad* representado en este caso por los costos de sustitución de operador económico.

### 3.2 Modelo de cambio de socio comercial

En el presente apartado se determinará la posibilidad de que un operador económico cambie de socio comercial. Para que esta condición se cumpla, el supuesto operador dependiente no tiene que incurrir en altos costos en el cambio de socio comercial (Comisión Japonesa para el Comercio Justo, 2010; Bundeskaetellamt, 2013).

Para la determinación de los proveedores que se encuentran en relación de dependencia, se procedió a elaborar un modelo que estime los costos de sustitución asociados a un cambio de socio comercial. Este modelo pretende determinar (en base a las barreras de salida y el posible abuso de dependencia económica) las posibilidades reales de sustituibilidad que el posible operador dependiente posee.

Este análisis se fundamenta en la comparación de costos de continuar las relaciones comerciales con el operador económico del que se presume que existe relación de dependencia, en comparación con el nuevo socio comercial.

Para esto se supone que existe una empresa **P**, la cual mantiene relaciones comerciales (compra o venta indistintamente) con los operadores económicos **A** y **B**, donde el volumen de transacciones entre **P** y **A** es mayor. Además, existe un operador económico **C**, competidor de **A** y **B**, con el cual la firma **P** no mantiene relaciones comerciales. En este supuesto mercado los operadores **A**, **B** y **C**, tienen cuotas de mercado similares.

En este sentido, el operador **P**, *a priori*, tiene una relación de dependencia con la empresa **A**, esto fundamentado en que el grado de dependencia de **P** con respecto a **A** es mayor al 50%, criterio previamente expuesto. Sin embargo, como se señaló previamente, este no es un factor determinante de la dependencia económica puesto que, en este caso, el operador **P** tiene otras firmas con las cuales puede relacionarse, es decir tiene alternativas para el ejercicio de su actividad.

En este mercado hipotético, existe un supuesto adicional, el cual implica que el operador **A** impone un cobro injustificado sobre el operador **P** igual a **S**. Tal cobro puede representar descuentos o bonificaciones que la empresa **A** obtiene injustificadamente del operador **P** en base a su poder de negociación. La implementación de este costo representa un incentivo para que el supuesto operador dependiente desee cambiar de socio comercial (LORCPM, 2011; Bundeskartellamt, 2014; OECD, 2004: 5)<sup>5</sup>.

En un caso ideal, donde no existan costos de sustitución, la decisión del operador **P** en relación con que firma relacionarse únicamente dependerá de sus preferencias. Sin embargo, existen costos vinculados a la sustitución de un par comercial que limitan tal decisión. De manera teórica los costos de mantener una relación comercial con el operador **A** son: costo de transporte, gastos administrativos con el actual operador, y costos injustificados impuestos por tal operador dependiente.

Mientras que, los costos en los que se debe incurrir para aumentar la relación comercial con el operador **B** o en su defecto iniciar un vínculo comercial con la firma **C**, son: el ajuste operativo, costo de transporte hacia el nuevo destino, tiempo necesario para posicionar la marca al mismo nivel anterior, y los gastos administrativos del nuevo socio comercial.

En este sentido, la decisión de cambio del operador **P** se determinará mediante una evaluación de los costos de mantener relaciones con el operador **A**, en comparación con los costos de cambio de par comercial. Tal comparación se presenta a continuación, cabe destacar que se toma en cuenta solo el costo de incrementar las relaciones con el operador **B**, puesto que es más fácil incrementar el volumen de transacciones con

<sup>5</sup> Este supuesto guarda estricto apego a la realidad puesto que, en la doctrina internacional, así como en el artículo 10 de la LORCPM, se entiende que los operadores dependientes tienden a otorgar prestaciones adicionales a sus pares con poder de negociación.



un operador con el que ya se tiene relación en contraste a empezar desde cero con una nueva empresa (Ulrich y Gordon, 2013: 11).

*Costo de relación con el operador A vs Costo de relación con el operador B*

$$(C_{t,A} + C_{o,A} + S) \text{ vs } (C_{t,B} + C_{o,B} + C_c)$$

Donde,

- $C_t$  representa el costo de transporte a la ubicación de cada operador;
- $C_o$  representa el gasto administrativo o de operación de cada operador;
- $C_c$  representa el costo en que se incurre para encontrar un nuevo comprador o ajuste operativo; y,
- $S$  representa el valor injustificado impuesto por el operador **A**.

En el caso que la firma **A** y la empresa **B** se encuentren a una misma distancia del operador **P**, y que los gastos administrativos sean los mismos tanto en el operador **A** como en el **B**; la regla que determina si existe o no dependencia económica entre **P** y **A**, viene determinada por:

$S = C_c$  ∴ Condición de indiferencia entre cambiar o no, no es dependiente.

$S > C_c$  ∴ **P** puede dejar su relación con **A**, no es dependiente.

$S < C_c$  ∴ **P** no puede dejar de su relación con **A**, es dependiente.

Los argumentos que se encuentran dentro del ajuste operativo ( $C_c$ ), son representados por: la pérdida de dinero que el operador **P** tiene por terminar las relaciones con el operador **A**; y, por la merma de ingresos que el operador **P** tiene hasta lograr tener el mismo nivel de comercio con el operador **B**, en comparación al que originalmente se tenía con la firma **A**. Matemáticamente, el ajuste operativo tiene la siguiente forma funcional:

$$C_c = n * D * Y + \frac{(D - a_2)Y}{1+r} + \dots + \frac{(D - a_m)Y}{(1+r)^m}$$

Donde:

$Y$  son las ventas/compras totales del operador **P**;

$D$  representa el grado de dependencia del operador **P** con respecto a la firma **A**;

$a_i$  representa la proporción de ventas/compras que el operador **P** mantiene con la empresa **B** en el periodo  $i$ ;

$n$  representa el número de periodos necesarios para encontrar un nuevo socio comercial; y,

$m$  es el número de períodos que se necesitan para vender/comprar el producto o servicio en la empresa **B**, al mismo nivel inicial en comparación con la firma **A**.

En cuanto a los costos de transporte, se tomará en cuenta el modelo de ciudad lineal presentado por Tirole (1988: 140). El modelo empieza con la descripción de una ciudad de longitud igual a uno (1) donde existen dos operadores, en este caso las firmas **A** y **B** previamente descritas, que se ubican en los extremos de esta ciudad; el operador **P**, se encuentra a una distancia  $x$  del operador **A**, ergo, se encuentra a la distancia  $(1-x)$  del operador **B**. Adicionalmente el modelo supone que los costos de transporte son homogéneos a lo largo de toda la ciudad e iguales a  $t$ . De esta forma el costo de transporte en el que debe incurrir el operador **P** para relacionarse con la firma **A**, es igual a:

$$C_{t,A} = t * x$$

El costo de transporte en el que debe incurrir el operador **P** para relacionarse con la empresa **B**, es:

$$C_{t,B} = t * (1 - x)$$

Si se incluyen los costos de transporte al costo de ajuste operativo descrito *supra*, la regla de determinación de la dependencia económica se define de la siguiente manera:

$$S < t(1 - 2x) + C_c$$

Este método de determinación de la situación de dependencia económica entre dos operadores económicos se puede ampliar, en el caso en que no sea solo la firma **A** la cual efectúa cobros injustificados, sino también lo haga la empresa **B**. En el caso de que estos dos operadores realizan cobros injustificados a la compañía **C**, este último será dependiente si se cumple la siguiente condición:

$$S_A - S_B < t(1 - 2x) + C_c$$

Dónde  $S_i$  ( $i=A$  o  $B$ ) representa el abuso o imposición que cada una de las empresas efectúa sobre su proveedor.

Finalmente, cabe mencionar que Weizsacker (1980: 402) señala que un operador económico enfrenta altos costos si los mismos ascienden a 20% porcentaje de su producción en un determinado periodo de tiempo. Este umbral se encuentra fortalecido por las investigaciones de Gillen, Oum y Tretheway (1988: 33), Geroski, Gilbert y Jacquemin (1994: 74) y Duetsch (1984: 63) quienes señalan que los costos son altos



si no pueden superarse en menos de un año, ascienden a al menos el 15% de los ingresos de una firma y los activos adquiridos tienen una alta depreciación.

De esta forma, este documento considera que en el caso en el cual el abuso **S** no sea cuantificable se considerará que un operador no puede cambiar de par comercial si, sus costos de sustitución ascienden a al menos el 15% del total de su volumen de negocios en un determinado período y no pueden ser superados en un tiempo inferior a un año.

El criterio presentado a lo largo de este apartado consiste en la regla concluyente para identificar dependencia económica entre dos operadores económicos. Sin embargo, cabe recalcar que el simple hecho de aplicar este criterio a un caso en particular no determinará dependencia económica, es necesario realizar todos los pasos sugeridos, es decir: delimitación del mercado relevante, evaluar el criterio del 50%, y finalmente estudiar los costos de sustitución basados en la regla antes presentada. Solo de esta manera se puede obtener una estimación consistente de una situación de dependencia económica. Además del proceso expuesto es pertinente mencionar que existen otros factores, que, si bien no son fundamentales, permiten fortalecer el criterio de dependencia económica. Tales criterios se describen a continuación.

### 3.2.1 Obligaciones contractuales

Pizarro (1967: 120) define a una obligación contractual como un acuerdo o convenio entre empresas, operadores, personas o partes que se comprometen a realizar una determinada actividad y cuyo incumplimiento puede acarrear sanciones. En la relación comercial entre dos o más operadores económicos es común que existan contratos entre los mismos, que en cierta medida obliguen a una de las partes - o a ambas - a mantener relaciones comerciales entre ellas, en este sentido, existen: contratos de compra venta, contratos de aprovisionamiento, contratos de venta o compra exclusiva, convenios de integración, entre otros (Simental, 2009: 102).

La razón fundamental por la cual las obligaciones contractuales pueden convertirse en un factor que determine la situación de dependencia económica entre dos operadores económicos, radica en que estos convenios, como se señaló en el párrafo anterior, acarrear sanciones en caso de finiquito. Es decir, que para que una de las partes involucradas en el convenio de por terminada la relación comercial debe incurrir en un gasto, mismo que representa un costo hundido de cambio de socio comercial.

De esta forma al ajuste operativo ( $C_p$ ) se le debe agregar este costo, siendo ahora igual a:

$$C'_c = O + n * b * Y + \frac{(b - a_2)Y}{1 + r} + \dots + \frac{(b - a_m)Y}{(1 + r)^m}$$

Dónde el factor  $O$  representa el costo en el cual debe incurrir un operador económico para dar por terminado una obligación contractual.

### 3.2.2 Posición del operador en el mercado

La posición en el mercado hace referencia a la cuota de mercado que posee la empresa de la cual se depende. Si la empresa de la cual se desea saber si posee relaciones dependencia tiene una cuota de mercado significativa en el mercado relevante, se puede afirmar que tiene probabilidad de tener operadores que dependen de ella (Comisión Japonesa para el Comercio Justo, 2011).

### 3.2.3 Operadores relacionados

Se dice que dos o más operadores se encuentran relacionados o vinculados si presentan lazos en su propiedad, administración, responsabilidad crediticia o sus resultados que hacen presumir que la actuación económica y financiera de tales operadores económicos están guiadas por los intereses comunes (Ley de Mercado de Valores, 1993: 95).

Si dos operadores económicos vinculados se encuentran en eslabones diferentes de la cadena de producción o comercialización de un determinado bien o servicio, y uno de ellos tiene dependencia económica con el otro será más difícil que tal operador encuentre otro socio comercial. Debido a que el hecho de que exista un factor, además del comercial, que señale que los dos operadores deben relacionarse resalta el hecho de que existen costos adicionales o factores administrativos que deben ser superados para cambiar de socio comercial.

### 3.2.4 Información directa de los operadores

Finalmente, se considera importante conocer la perspectiva de los operadores económicos involucrados en la dependencia económica, para esto es necesario contar con información de primera mano relacionada con las alternativas que posee el supuesto operador dependiente.

Es decir, la autoridad de competencia que desee estimar una situación de dependencia



económica, además de seguir los pasos establecidos en esta disertación, debería realizar encuestas a los operadores dependientes. Tales encuestas constituyen fuentes primarias de información sobre la situación de los operadores económicos.

Cabe destacar que los tres elementos adicionales presentados, no son determinantes en el análisis de la dependencia económica. Sin embargo, constituyen criterios que deben ser tomados en cuenta para fortalecer la estimación de la dependencia económica.

## 4 Dependencia económica: sector de los supermercados

En el presente apartado se presenta la aplicación de la propuesta metodológica en un mercado real. El mercado que se estudiará corresponde a la venta al por mayor de artículos varios para su posterior reventa al consumidor a través de los autoservicios de un supermercado. Es decir, se enfoca en la relación entre *proveedores y supermercados*.

El análisis seguirá los pasos establecidos en el capítulo anterior. Primero se determinará el mercado relevante, posteriormente se evaluará el grado de dependencia entre proveedores y supermercados, y finalmente, se aplicará el modelo de cambio de socio comercial. Además, se expone una estimación que permite identificar que factor es el que influye de mayor manera en la determinación de la dependencia económica.

### 4.1 Datos utilizados

Los datos ocupados en la presente investigación fueron extraídos del Servicio de Rentas Internas (SRI, 2015) y de la Superintendencia de Compañías (2015). Los datos extraídos de estas fuentes son: total de ventas, actividad económica, años de actividad, grupo económico, entre otros datos comerciales disponibles. Además de las variables detalladas, se ocuparon datos del Banco Central del Ecuador (BCE, 2015); e informes de la Junta de Regulación de la LORCPM (2015).

El mercado analizado comprende el eslabón de venta al por mayor en la cadena de distribución. En particular, en la relación entre oferentes y establecimientos de venta al por menor. Un análisis exhaustivo de este mercado se encuentra en Jaramillo (2016).

### 4.2 Mercado Relevante

El mercado relevante en el cual se implementó la metodología propuesta es la venta de productos de uso cotidiano hacia un intermediario de la cadena de distribución.

El intermediario (demandante) debe vender sus productos de manera directa al consumidor final. La escala de distribución de los proveedores (oferentes) es de nivel nacional. Es decir que, un mismo producto puede ser adquirido en cualquier parte de Ecuador, esto no implica que un mismo proveedor venda en todo el país. Finalmente, la temporalidad del análisis se la realizó desde 2011 hasta 2014.

## 4.3 Grado de dependencia

Una vez determinado el mercado relevante, el siguiente paso es el estudio del grado de dependencia entre los operadores económicos. Para esto, se procedió a calcular la proporción de ventas que cada oferente destina a cada intermediario, según la siguiente fórmula.

$$D_i = \frac{\text{Ventas supermercado}_i}{\text{Ventas totales}}$$

Donde,

- $D_i$  es la proporción de las ventas que un proveedor destina al supermercado  $i$ , y,
- $i$  es un identificador de cada demandante en el mercado.

Se presume que un proveedor es dependiente de un determinado intermediario si su grado de dependencia con respecto a un determinado operador económico es mayor a 50%; o en su defecto, sus ventas sean altamente concentradas. En la Tabla 1, se presentan los resultados del grado de dependencia.

Tabla 1  
Número de proveedores dependientes por año  
Criterio D  $\geq$  50%

	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
<b>2011</b>	405	87%	0,167	51%	1
<b>2012</b>	405	87%	0,164	51%	1
<b>2013</b>	444	86%	0,170	51%	1
<b>2014</b>	455	87%	0,161	52%	1

Fuente: SRI y Superintendencia de Compañías  
Elaboración: Autores

En base a la regla establecida, se determinó que en 2014 había un total de 455 proveedores que podrían encontrarse en relación de dependencia con intermediario de la cadena de distribución. En principio se puede decir que el criterio utilizado constituye un buen proxy; debido a que, de manera general, la cantidad de dependientes no



disminuyó a través de los años.<sup>6</sup> La Tabla 1 presenta el total de proveedores presuntamente dependientes en los años analizados. La primera columna corresponde al número de dependientes por año; la segunda, la media del grado de dependencia.; la tercera, la desviación estándar del grado de dependencia; la tercera y cuarta columna presenta el valor mínimo y el máximo del grado de dependencia, respectivamente.

En la Tabla 1, se observa que -en promedio- el grado de dependencia de los proveedores presuntamente dependientes es de 87%. Además, de estos cuatrocientos cincuenta y cinco (455) oferentes, ciento noventa y tres (193) venden el total de su producción a un intermediario específico; es decir, tienen un solo cliente.

El análisis realizado en el presente apartado identifica los proveedores que podrían estar en situación de dependencia económica con relación a un intermediario en específico. Sin embargo, este criterio -por sí solo- no es suficiente para determinar una situación de dependencia. Es necesario considerar el costo de sustitución de cada uno de los cuatrocientos cincuenta y cinco (455) proveedores para establecer sin lugar a duda esta situación. Este aspecto se analizará en el siguiente apartado.

## 4.4 Costo de sustitución de los proveedores

Esto es el costo en el cual debe incurrir un oferente para comenzar a proveer a un nuevo intermediario. Este valor determinará si un proveedor es dependiente o no de un determinado demandante.

Para estimar el costo de sustitución se necesita tomar en cuenta las siguientes consideraciones relacionadas a la cadena de distribución (Junta de Regulación de la LORCPM, 2015):

- Se necesita de aproximadamente 4 semanas para comenzar a proveer a un nuevo cliente;
- Es necesario estimar la diferencia entre el costo de transporte entre establecimientos;
- La frecuencia de entrega a intermediario, en promedio, es cada dos semanas; y,
- El tiempo promedio de posicionamiento de marca en un nuevo cliente es de un mes.

Para poder manejar estas cuatro variables, se las dividirá para el total de ventas de cada proveedor. En cuanto a las variables temporales, se las colocará como fracción de un año.

<sup>6</sup> Si el número de dependientes disminuyera de manera abrupta no se considerarían como dependientes, ya que si eso sucedería significaría que no existen barreras de salida que permitan que un proveedor sea dependiente.

Existen dos formas de medir el costo de transporte. La primera como una proporción de las ventas y por volumen transportado. En el primer caso, el costo de transporte es de \$0,0109 por cada dólar. En el segundo, el costo asciende a veinte y cinco centavos de dólar (\$0,25) por bulto transportado (Competition Commission, 2000; Junta de Junta de Regulación de la LORCPM, 2015).

Dado que la información con la que se cuenta corresponde al total de las ventas en un periodo determinado, y no se dispone de datos que respondan a volumen de productos comercializados, se tomará en cuenta un costo de 0,0109 dólares. Es decir, que cada dólar transportado un kilómetro tendrá un costo de 0,0109 dólares.

Para la obtención de las distancias entre cada una de las ciudades del Ecuador, se utilizó la base de datos constante en la página web del Instituto Geográfico Militar del Ecuador (IGM, 2015). La mencionada base cuenta con la distancia existente entre cuarenta (40) ciudades de Ecuador medida en kilómetros.

Dada esa información se procedió a calcular el costo de transporte de cada proveedor multiplicando el valor de 0,0109 dólares por la distancia a cada intermediario. A este resultado se lo multiplica por veinte y cuatro (24) dado que es el número de veces en el que se debe incurrir en este costo. Esto se resume en la siguiente fórmula:

$$C_t = \$0,0109 * distancia * 24$$

Otro costo que debe ser tomado en cuenta es el tiempo que un oferente necesitará para comenzar a proveer a un nuevo cliente; y, el tiempo necesario para que el producto se venda al mismo nivel en este último. La suma de estos dos valores es el ajuste operativo

Para el cálculo de este costo se utilizó la fórmula propuesta en la metodología. La misma se presenta a continuación.

$$C_c = n * D + \frac{(D - a_2)}{1 + r} + \dots + \frac{(D - a_m)}{(1 + r)^m}$$

Donde,

- $n$  es el número de periodos necesarios para encontrar un nuevo cliente;
- $D$  es el grado de dependencia del proveedor con su actual cliente;
- $a_i$  es el nivel de ventas que tiene el proveedor con su nuevo cliente en el periodo  $i$ ;



- $r$  es la tasa de descuento;  $y$ ,
- $m$  es el número de periodos necesarios para que el proveedor venda sus productos, en el nuevo supermercado, al mismo nivel.

En este caso el grado de dependencia ( $D$ ) que se utilizó fue el estimado en el acápite anterior. Puesto que, el número de periodos que son necesarios para vender a un nuevo supermercado es de un mes, el valor de  $n$  es igual a un doceavo ( $1/12$ ) debido a que la periodicidad que se utiliza es anual. En el caso de que un proveedor distribuyera sus productos a dos o más oferentes el valor de  $n$  es igual a cero ( $0$ ), ya que no necesitaría encontrar un nuevo cliente.

El número de periodos que son necesarios ( $m$ ) para posicionar un producto en el mercado es de un doceavo ( $1/12$ ). Finalmente, se tomó como tasa de descuento a la tasa de interés pasiva del Banco Central del Ecuador (2015), la cual al 2014 se encontraba en 4,98%.

Una vez estimada la fórmula en base a los datos descritos se la comparó con el valor crítico 15% (determinado en el acápite anterior). En el caso de que el ajuste operativo de un determinado proveedor fuese mayor al valor crítico se lo considerará dependiente. No se tomará en cuenta el criterio temporal de dependencia. Esto ya que, en el mercado analizado, el tiempo de cambio dura en promedio un mes, lo cual es inferior al umbral determinado.

De los 455 proveedores que cumplían el criterio de tener un grado de dependencia mayor al 50% o alta concentración en sus ventas, se observa que 321 proveedores tienen un costo de cambio de socio comercial mayor al 15%. Este factor, junto al grado de dependencia, permite afirmar que los 321 proveedores se encuentran en una relación de dependencia con algún intermediario de la cadena de distribución.

Además, es importante mencionar que, en promedio, estos 321 proveedores tienen un grado de dependencia de 93,84% y un costo de cambio de socio comercial de 20,74% con respecto al total de ventas de cada proveedor.

Para comprobar la metodología propuesta se contrastaron los resultados del modelo con las opiniones de los proveedores identificados como dependientes. Se observó que en la muestra de datos el modelo predijo de manera correcta el 88,69% de las veces. Sin embargo, se recalca que el método de validación consiste en una aproximación, debido a que la opinión de los proveedores no es determinante para establecer dependencia económica.

## 5 Determinantes de la dependencia económica

A lo largo del presente documento se ha expuesto una metodología para identificar si dos operadores económicos son dependientes y su aplicación en un mercado real. Sin embargo, no se ha explicado ¿por qué una empresa puede estar en esta situación? A continuación, se responde esta pregunta.

En base a la revisión de literatura y a la propuesta metodológica, se observa que existen cuatro factores que podrían hacer que un proveedor sea dependiente. Estos son: tamaño de la empresa, diversificación de cartera, tipo de clientes y tipo de productos que oferta.

Para operar los cuatro factores descritos se tomaron en cuenta las siguientes variables: i) volumen de negocios, para representar el tamaño de la empresa; ii) número de clientes, como proxy de la diversificación de cartera; iii) los tipos de clientes pueden ser: distribuidores, mayoristas, supermercados, autoservicios, tiendas y consumidores finales; y, iv) clasificación de los productos, pudiendo ser: alimentos, aparatos eléctricos, consumo hogar, consumo personal, muebles, tiempo libre, vehículos y otros productos no clasificados.

En principio, se espera que las variables que influyan en mayor medida en la dependencia sean: el volumen de negocios y el número de clientes. El primer factor se basa en la siguiente hipótesis, en la medida que una empresa sea más grande su poder de negociación incrementará; por lo cual, se espera que un operador económico con más capital no sea dependiente. La importancia del segundo factor radica en el grado de dependencia. Si los clientes de un determinado proveedor incrementaran, la proporción de ventas que realiza a cada uno disminuiría. En resumen, la hipótesis es que la dirección de estas variables sea negativa.

Con respecto a la actividad económica de los proveedores se intuye que la venta de productos con un mayor nivel de tecnificación implicaría una posible dependencia. Las características particulares de estos productos complicarían el encontrar distintos clientes. En este sentido, se espera que los oferentes de aparatos eléctricos sean más propensos a caer en una situación de dependencia.

En cuanto al tipo de cliente, se cree que los proveedores cuyos clientes son supermercados serán más propensos a caer en una situación de dependencia con respecto a estos últimos. Los supermercados son los establecimientos que tienen un mayor alcance geográfico y la participación más grande de la cadena de distribución. Este hecho genera que las alternativas de los proveedores sean menores.



Para analizar la influencia que cada una de estas variables tiene sobre la dependencia económica se utilizaron dos modelos de respuesta binaria: *logit* y *probit*. Los modelos tienen la siguiente forma funcional.

$$D = \beta_0 + \beta_1 Ventas_{it} + \beta_2 Cartera_{it} + \gamma_i Tipo\ cliente_{it} + \delta_j Actividad_{it} + u_i$$

Donde,

- D, es una variable dicotómica que toma el valor de uno (1) en el caso de que un proveedor sea dependiente y cero (0) para el caso contrario;
- Ventas, es el logaritmo del volumen de negocios de la empresa para cada año;
- Cartera, representa el número de clientes que tiene cada operador económico;
- Tipo cliente, es una variable que asigna una dummy igual a uno (1) a cada tipo de cliente en la cadena de distribución. El establecimiento frente al cual se mide el efecto (dummy igual a cero (0)) son las ventas al consumidor final;
- Actividad, es una variable que asigna una dummy igual a uno (1) por cada posible actividad del proveedor. La actividad frente al cual se mide el efecto (dummy igual a cero (0)) son las actividades no clasificadas; y,
- $u_i$ , es el error.

En la Tabla 2 se presentan las estimaciones de los modelos. En la columna (1) se presenta el modelo *Logit*, y en la columna (2) la estimación con el modelo *Probit*. En términos generales, la regresión es estadísticamente significativa ( $P > \chi^2 = 0$ ).

Tabla 2  
 Estimación Logit y Probit

VARIABLES	(1) Logit	(2) Probit
Ventas	-4.05e-08** (1.91e-08)	-2.95e-08*** (1.13e-08)
Cartera	-0.204*** (0.0292)	-0.0970*** (0.0160)
Tipo cliente==Distribuidores	-0.942 (0.622)	-0.342 (0.232)
Tipo cliente==Mayoristas	-0.557 (0.621)	-0.235 (0.243)
Tipo cliente==Autoservicios	-1.253 (1.028)	-0.494 (0.372)
Tipo cliente==Supermercados	3.334*** (0.231)	1.774*** (0.0985)
Tipo cliente==Tiendas de barrio	-0.252 (0.551)	-0.131 (0.227)
Actividad==Alimentos	0.797***	0.448***

	(0.134)	(0.0806)
Actividad==Aparatos Eléctricos	-0.625	-0.373
	(0.530)	(0.300)
Actividad==Consumo Hogar	0.475***	0.264***
	(0.148)	(0.0890)
Actividad==Consumo Personal	-0.207	-0.166
	(0.294)	(0.166)
Actividad==Muebles	0.961*	0.524*
	(0.563)	(0.310)
Actividad==Vehículos	1.000*	0.472*
	(0.520)	(0.273)
Constante	-3.615***	-1.964***
	(0.268)	(0.127)
Observaciones	5,380	5,380
Pseudo R-cuadrado	0.354	0.352
Prob > chi2	0.00	0.00

Errores estándar robustos en paréntesis

\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Fuente: SRI y Superintendencia de Compañías  
Elaboración: Autores

La Tabla 2 muestra que la variable que tiene mayor efecto sobre ser o no dependiente es *Cartera*. En particular, un incremento de un cliente en promedio está asociado con una disminución de aproximadamente 0.15 puntos porcentuales en la probabilidad de ser económicamente dependiente, manteniendo lo demás constante. Esta variable es estadísticamente significativa al 99%. Otra variable que es estadísticamente significativa con un  $\alpha$  de 1% es *Ventas*. Sin embargo, el valor del parámetro es cercano a cero (0). En este sentido, se puede afirmar que una variación de un dólar en el volumen de negocios de un proveedor en promedio está asociada con una disminución marginal en la probabilidad de ser dependiente, manteniendo lo demás constante.

Adicionalmente, se observa que las variables analizadas tuvieron el efecto esperado. Es decir, un mayor número de clientes y una mejor posición en el mercado reduce la probabilidad de ser dependiente. Más aún, se observa que una compañía que quiere reducir su posibilidad de ser dependiente debe enfocar sus esfuerzos en incrementar su número de clientes; en lugar de aumentar su volumen de negocios. Eso debido a que el estimador de *Cartera* es mayor al de *Ventas*, en valor absoluto. Formalmente, se representa por la siguiente inequidad:  $|\beta_1| < |\beta_2|$ .

En cuanto a los clientes se observa que la única variable que es estadísticamente significativa (con un nivel de significancia de 1%) son los *supermercados*. Esto implica que, en promedio, un proveedor cuyo principal cliente es un supermercado es más probable en

ser dependiente que un proveedor que realiza ventas de forma directa a los consumidores finales. Este era el efecto esperado dentro del tipo de cliente. Este resultado es intuitivo, ya que los supermercados en Ecuador son los que tienen la mayor participación en la cadena de distribución y alcance geográfico. Esta característica reduce significativamente las probabilidades de encontrar otro cliente al cual vender el mismo volumen, o que se encuentre en la zona geográfica dentro del alcance del proveedor.

Finalmente, en cuanto a la actividad de los proveedores, se colige que las variables *Consumo de hogar y Alimentos* son estadísticamente significativas con un nivel de significancia de 1%. Esto implica que, la venta de productos alimenticios está asociada con un incremento en la probabilidad de ser dependiente en 0.62 puntos porcentuales con relación a la venta de productos no clasificados, manteniendo lo demás constante. Este resultado se contrapone a la hipótesis planteada. Una posible explicación es el alto nivel de competencia que existe en este sector. Esto implica que existen muchos proveedores y muchos compradores de este tipo de bienes homogéneos. Por lo cual, al conseguir un cliente dentro de la cadena de distribución se genera una relación de confianza, ya que las características del mercado (precio, calidad) son similares entre proveedores. De esta forma, si un proveedor quisiera diversificar su clientela debería diferenciar su producto; en un mercado altamente homogéneo.

## 6 Conclusiones

La regulación del abuso de la dependencia económica entre dos operadores económicos brinda la seguridad jurídica para que empresas, en especial pequeñas y medianas, tengan la libertad de participar en un mercado competitivo. Sin embargo, este es un tema que poco se ha tratado, tanto a nivel teórico como a nivel doctrinario. De forma que, a nivel mundial existen un total de ocho legislaciones que regulan el abuso de dependencia económica. De estos países, Alemania y Japón son los que más han avanzado en cuanto a la sustanciación de casos y a la propuesta teórica en esta materia.

Ecuador adoptó la regulación de la dependencia económica a finales de 2011, con la emisión de la LORCPM. La relativa juventud de la política de competencia en el país y el escaso desarrollo del tema a nivel mundial, generó que la mencionada Ley tenga deficiencias en este aspecto. En particular, la LORCPM no establece una forma de medir la dependencia económica.

En este sentido, el presente documento -tras realizar un análisis teórico y práctico- propone un método para determinar si entre dos operadores económicos existe una relación de dependencia económica. La metodología consiste en un proceso de tres pasos. El primero, consiste en determinar el mercado relevante. El segundo, se basa en el cálculo del grado de dependencia; donde, una proporción mayor a 50% identificaría que empresas podrían

encontrarse en dependencia económica. El tercero, consiste en estimar el costo asociado al cambio de socio comercial. Un valor superior al 15% brindaría evidencia suficiente para determinar si dos operadores económicos son dependientes.

La metodología propuesta fue aplicada en un mercado real, para validar la aplicación del modelo. El mercado estudiado fue la venta de productos de uso cotidiano hacia un intermediario de la cadena de distribución. Al calcular el grado de dependencia, se encontró que existían un total de 445 oferentes que podrían encontrarse en dependencia con respecto a algún establecimiento. En promedio estos vendían el 87% de su producción a un solo cliente. Finalmente, al estimar el costo de sustitución, se observó que en este mercado existían 321 proveedores dependientes. En promedio, estos tienen un grado de dependencia de 93,84% y un costo de cambio de socio comercial de 20,74% con respecto al total de ventas de cada proveedor.

Finalmente, se realizó una estimación para identificar las causas que provocan que un determinado proveedor se encuentre en relación de dependencia económica. Para esto, se estimaron dos modelos: *probit* y *logit*. Así, se identificó que la diversificación de clientes es el principal factor que influye en la dependencia económica; además, relacionarse con supermercados y vender productos con un bajo nivel de tecnificación brindaría indicios suficientes de dependencia económica.



## REFERENCIAS

- Act Against Restraints of Competition (2013) Federal Law Gazette. 2nd ed., pp. 3-5 Saarbrücken. Recuperado de: [http://www.gesetze-imtinternet.de/englisch\\_gwb/act\\_against\\_re\\_straints\\_of\\_competition.pdf](http://www.gesetze-imtinternet.de/englisch_gwb/act_against_re_straints_of_competition.pdf) [Consultado el: 02/11/2015].
- Banco Central del Ecuador (2015) Indicadores Económicos. Recuperado de: <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/764> [Consultado el: 11/10/2015].
- Bermejo, Roberto (1997) Libre mercado versus desarrollo sostenible. Otaola: Universidad del País Vasco, Eibar, 75-78.
- Bundeskartellamt (2011) Organization chart of the Bundeskartellamt. Bonn, 2-5.
- Bundeskartellamt (2013) Decision in the administrative proceeding B9-66/10. Fecha de decisión 20 de diciembre de 2013, 2, 52-53.
- Bundeskartellamt (2014) Food retailer EDEKA violates prohibition to demand unjustified benefits from de-pendent suppliers. Case Summary B2-58/09. Fecha de decisión 03 de julio de 2014, 2.
- Cheltenham y Elgar (2006) Abuse of market power: controlling dominance or protecting competition? En *The Evolution of European Competition Law: whose Regulation, which Competition?* Hanns Ullrich (ed.), Laurence Boy, 220.
- Código Comercial Francés (2013) Act No. 2013-504, del 14 de junio de 2013, que entró en vigencia el 01 de julio del 2013.
- Comisión Europea (2013) Competition: Antitrust procedures in abuse of Dominance. En Article 102 TFEU cases. Recuperado de: [http://ec.europa.eu/competition/publications/factsheets/antitrust\\_procedures\\_102\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/publications/factsheets/antitrust_procedures_102_en.pdf) [Consultado el 17/09/2015].
- Comisión Japonesa para el Comercio Justo (2010) Guidelines Concerning Abuse of Superior Bargaining Position under the Antimonopoly Act. Tokyo.
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2003) Resolución Expediente r 549/02 ASISA. En Madrid a 3 de junio de 2003
- Competition Commission (2000) Supermarkets: A report on the supply of groceries from multiple stores in the United Kingdom. Londres: Cambridge University Press.
- Duetsch, Larry (1984) An examination of Industry exits Patterns. En *Review of Industrial Organization*, vol. 1, No.1, 63.
- Friedman, Milton (1962) *Capitalismo y libertad*. Chicago: University of Chicago Press. ISBN: 0-226-26421-1.
- Friedman, Milton y Friedman, Rose (1980) *Libertad de elegir: hacia un nuevo liberalismo económico*. Vermont: Grijalbo, 23-26.

- Geroski, Gilbert y Jacquemin (1994) *Barriers to Entry and Strategic competition*. New York: Harwood Academic Publishers. ISBN:3-7186-5030-4, 74.
- Gillen, Oum y Tretheway (1988) *Entry Barriers and Anti-Competitive Behaviour in a Deregulated Airline Market: The Case of Canada*. En *International Journal of Transport Economics*, Vol. 15 No.1, 33.
- Hayek, Friedrich (1948) *Individualism and economic order*. Londres: Routledge Press. ISBN: 0-226-32093-6.
- Hodes, Daniel (2008) *Monopoly Power Following the DOJ's Single-firm Conduct Report*. En *American Bar Association*. Recuperado de: [http://www.americanbar.org/groups/young\\_lawyers/publications/the\\_101\\_201\\_practice\\_series/monopoly\\_power\\_following\\_the\\_doj\\_single-firm\\_conduct\\_report.html](http://www.americanbar.org/groups/young_lawyers/publications/the_101_201_practice_series/monopoly_power_following_the_doj_single-firm_conduct_report.html) [Consultado el 17/09/2015].
- International Competition Network (2008) *Report on Abuse of Superior Bargaining Position*. Kyoto: Task Force for Abuse of Superior Bargaining Position, 3.
- Jaramillo, Daniel (2016) *Metodología para la determinación de la situación de dependencia económica entre dos operadores económicos, y su aplicación en el sector de los supermercados ecuatorianos. Periodo 2011-2014*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Jiménez y Mulder (2002) *Posición de dominio y situación de dependencia económica*. En *Defensa de la Competencia en el mercado*. Madrid.
- Junta de Regulación de la LORCPM (2015) *Informe respecto del sector de supermercados y las problemáticas den la relación proveedor-cadenas de supermercados*. En *Secretaría Permanente de la Junta de Regulación de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado*, publicado en julio del 2015.
- Keynes, John (2005) *Teoría general de la ocupación, el Interés y el dinero*. México: Fondo de cultura económica, segunda reimpresión, 17-19.
- Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (2006) *Economía Internacional Teoría y Política*. Madrid: Pearson Educación, 7-9; 122-127.
- Ley de Mercado de Valores (1993) *Publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 199, el 28 de mayo de 1993. Ley No. 107, 95-97*.
- Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (2011) *Publicada en el Registro Oficial N° 555 el 13 de octubre del 2011*.
- Monopoly Regulation and Fare Trade Act (2004) *Decretada mediante la ley No. 7315. El 31 de diciembre de 2004*.
- OECD (2004) *The Role of competition Policy in Regulatory Reform*. En *OECD Reviews of Regulatory Reform*, 5, 17.
- Pizarro, Néstor (1967) *Enciclopedia jurídica Omeba*. Buenos Aires: Editorial Bibliográfica, título IV, 120.