

CAMBIOS LEGALES EN LA CADENA ALIMENTARIA



José A. García
y Juan Delgado

Socio y asesor académico, respectivamente,
de The Brattle Group en Madrid

El 19 de octubre el Gobierno presentó un anteproyecto de ley de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. En dicho texto, el Gobierno concluye, en línea con las conclusiones de un informe reciente de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC), que la existencia de asimetrías en el poder de negociación entre las empresas de distribución y los fabricantes en España estarían generando la falta de transparencia en la formación de precios y facilitando la promoción de prácticas comerciales potencialmente desleales y otras contrarias a la competencia. La consecuencia última es la distorsión de la competencia efectiva en todo el sector agroalimentario, con el consiguiente daño al consumidor.

El informe de la CNC de 2011 destaca la creciente concentración del sector de la distribución minorista en los últimos años. Concluye igualmente que el ámbito geográfico del mercado de distribución no es nacional, sino local. Desde el punto de vista del consumidor la elección del lugar de compra viene determinada en gran medida por la distancia y tiempo de desplazamiento. Las autoridades españolas y comunitarias señalan que el mercado geográfico relevante vendría

delimitado por un radio de 15-30 minutos de transporte. Por tanto, un análisis correcto del grado de competencia efectiva en este sector debería evaluar la competencia a nivel local y no a nivel nacional. Las opiniones que argumentan que el mercado de distribución presenta índices de concentración a nivel nacional por debajo de lo que las autoridades de competencia considerarían excesivo están basadas en una incorrecta identificación del mercado relevante.

Recientemente The Brattle Group ha publicado un informe elaborado para Promarca (la asociación española de fabricantes de marcas líderes de gran consumo) en el que analizamos el grado de competencia en el mercado de distribución minorista en España. El informe confirma las predicciones de la CNC y concluye que existen indicios claros de un elevado poder de mercado (o posición dominante) en el mercado de distribución en algunas regiones. Éste es el caso de Valencia, Andalucía y el País Vasco, donde el mercado de distribución minorista está altamente concentrado, con cuotas de mercado del operador más importante próximas o superiores al 40 por ciento. Habida cuenta de que los mercados relevantes son locales y de la existencia de fuertes barreras a la entrada de otros distribuidores, no se puede descartar la posible existencia de posiciones

dominantes aún más significativas a nivel más local.

Las cadenas de distribución controlan los precios y la comercialización tanto de sus propias marcas (MDD) como de las de sus competidores. El inherente conflicto de interés entre su papel de distribuidor de las marcas de fabricantes (MDF) y su papel de competidor que vende su propia marca provoca que las cadenas tengan incentivos a favorecer a la MDD tanto en

términos de precios como en relación a la colocación en el lineal o la prohibición de promociones y ofertas de las MDF. El informe de Brattle demuestra que las MDF son discriminadas en beneficio de la MDD y que el aumento de la concentración de la distribución y la creciente penetración de la

MDD se traducen en última instancia en mayores precios (tanto de las marcas ajenas como de la MDD) y en una disminución de la variedad de la oferta y de la innovación de los fabricantes, con el consiguiente perjuicio para el consumidor. La eliminación de las prácticas discriminatorias podría reducir el precio de la MDF en los productos analizados cerca del 20 por ciento de media, disminuyendo el diferencial de precios entre la MDD y la MDF en aproximadamente un 50 por ciento.

Para reducir el daño al consumidor es ne-

cesario establecer mecanismos que limiten las prácticas discriminatorias, de forma que la gestión de marcas se realice con arreglo a criterios de transparencia, equidad y no discriminación injustificada entre MDD y MDF. El anteproyecto de ley contiene medidas en esta dirección y propone un modelo mixto de regulación de los contratos alimentarios (obligando a la formalización por escrito de las relaciones comerciales) y prácticas comerciales abusivas (pagos comerciales, modificaciones retroactivas de los contratos, intercambio de información sensible...) y de autorregulación de las relaciones comerciales entre los operadores del sector.

Contrariamente a lo publicado recientemente, las medidas propuestas en el anteproyecto de ley son coherentes con las recomendaciones de la CNC. No se trata de promover una menor regulación del sector per se, sino de promover una mejor regulación. Sólo cambia una letra, pero es un cambio cualitativamente importante. En esta dirección, la CNC propone la eliminación de barreras normativas a la entrada de nuevos competidores, sobre todo a nivel autonómico.

Además, y al igual que el anteproyecto de ley, la CNC propone una regulación procompetitiva de las condiciones contractuales entre fabricantes y distribuidores y de aquellas prácticas comerciales identificadas como problemáticas.

Estas recomendaciones suponen una mejora de las condiciones competitivas del mercado de distribución y son, por tanto, beneficiosas para el consumidor.

La concentración de la distribución y de sus marcas propias se traduce en mayores precios