

# US vs. Google

## ANÁLISIS

Felipe Irarrázabal



Como suele ocurrir en los litigios, el 5 de agosto pasado fue un día luminoso para la autoridad de competencia de EE.UU. y, en contraste, un día negro para Google. Ese día, un juez del distrito de Columbia elegido por Obama dio a conocer una sentencia de 277 páginas en contra del gigante tecnológico. Su conclusión fue dura y tajante: “Google es un monopolista y ha actuado como tal para mantener su monopolio”, violando la ley de competencia.

Google ha sido y es una empresa notable en innovación. Arrancó hace más de 25 años en un garaje arrendado en Menlo Park por dos estudiantes de Stanford, obsesionados por crear un buscador eficaz para navegar por internet. Actualmente, su matriz Alphabet tiene un valor en bolsa que supera los 2 trillones de dólares. Su nombre es sinónimo de “Search”, al punto que en 2020, casi 90% de las búsquedas por *desktops* se hicieron por Google y alrededor de un 95% en celulares. Por su parte, su competidor Bing, de Microsoft, no llega al 6%. La compañía, dueña de Google Search —pero también de Gmail, Google Drive, Google Maps, YouTube y Android—, obtuvo el año 2021 ingresos por publicidad ascendentes a 146 mil millones de dólares.

Hasta ahí, Google merece aplausos. ¿Se imagina su vida sin Google Search o Google Maps? Pero el motivo del litigio viene por otro lado (y no por el apabullante éxito de esta compañía). Según el juez, para consolidar y mantener esa posición de liderazgo, Google ha pagado por años ubicaciones predeterminadas a través de contratos de distribución, con desarrolladores de navegadores (Apple y Mozilla), fabricantes de dispositivos móviles (Samsung, Motorola y Sony) y operadores inalámbricos (AT&T, Verizon y T-Mobile). Así, el 2021 pagó sobre 26 mil millones de dólares para que Google Search fuese el buscador por *default*. El monto principal se lo llevó Apple, en donde Safari utiliza Google Search. Que se trate de una instalación y uso por “default” es clave por la inercia natural del ser humano, según anotó el equipo de economía del comportamiento de Google. Esos contratos representarían un mecanismo ilícito, según el juez, para mantener el poder ostentado (aunque este se halla adquirido por mérito), y

excluir a potenciales o actuales competidores. Como ilustró un testigo, en relación con la visión de Silicon Valley respecto de inversiones en nuevos sistemas de búsquedas: “NoFlyZone”. En el mismo sentido, cuando el juez le preguntó a un empleado de Google por qué pagaban miles de millones si ya contaban con el mejor y más popular sistema de búsqueda, le respondió que los pagos asociados a los contratos en discusión otorgaban un fuerte incentivo para “congelar el ecosistema actual”.

El juicio se inició el año 2020 por dos demandas del Departamento de Justicia de EE.UU., en conjunto con una

**“Cuando el juez le preguntó a un empleado de Google por qué pagaban miles de millones si ya contaban con el mejor y más popular sistema de búsqueda, le respondió que los pagos asociados a los contratos en discusión otorgaban un fuerte incentivo para “congelar el ecosistema actual”**

decena de estados, bajo el gobierno de Trump, en donde desfilaron 47 testigos (incluido el CEO de Google) en un juicio que duró nueve semanas. Leer la sentencia es agotador, pero a su vez gratificante. Impresiona la precisión y simpleza del lenguaje, ayudado por un índice y resúmenes. Cada aseveración está sustentada en alguna evidencia, que se transcribe en su parte esencial.

Entre los precedentes mencionados (algo propio del derecho de competencia), destaca el caso Microsoft de los noventa, en donde el Departamento de Estado cuestionó que esa empresa agregara por *default* en su sistema operativo Windows 95 a su buscador de internet, en perjuicio

de Netscape. El juez ordenó dividir la empresa, siguiendo el precedente de AT&T, pero la corte finalmente acordó una sanción menor. Así, el caso terminó desinflándose, aunque se dice que hizo que Microsoft bajara revoluciones, lo que habría permitido el posterior ascenso de Google.

El caso Google discurre sobre la capacidad del derecho de competencia de controlar las posibles infracciones en que incurrirían las “Big Techs”. El poder de estas grandes empresas se sustenta en el uso de la tecnología y la data que obtienen de sus usuarios. Hasta ahora, se divisan dos grandes tendencias. Por un lado, la reacción europea de una regulación *ad hoc* para las plataformas digitales (ninguna de las cuales han surgido en ese continente), que se yuxtapone al derecho de competencia. Por el otro, la reacción estadounidense de que las antiguas leyes de competencia serían apropiadas para controlar los excesos de las “Big Techs”.

Este caso no es único en EE.UU. Hay otros en contra de Google (respecto de tecnología publicitaria y de distribución de aplicaciones en Android), pero también en contra de Amazon, Apple y Meta, cuyas sentencias se esperan con ansiedad en el mercado. En Chile, Copesa demandó a Google a principios de año por abuso de posición dominante en el mercado de noticias y publicidad, fundado en que Google desviaría el tráfico hacia su propia página, sin pagar licencia alguna.

Para agregar más complejidad, no hay claridad sobre el impacto de la inteligencia artificial en los mercados involucrados, y su fuerza disruptiva que podría reordenar los naipes de las empresas tecnológicas.

Habrà que esperar aún para ver el resultado de la sentencia aquí comentada, porque ya se anunciaron apelaciones, que eventualmente podrían llegar a la Corte Suprema. Tampoco el juez ha determinado —se espera que lo haga en septiembre— cuál va a ser la sanción que este caso amerita, que podría implicar la división de Google.

Aún queda por correr mucha agua bajo estos puentes y, de lo que podemos estar seguros, es que los abogados de competencia estadounidenses tienen asegurado un intenso trabajo por años.