

Defensa de la competencia

Restricciones verticales

FCS – FCEA

6 de agosto de 2026

Maestría en Economía (Opción Análisis Económico)

Índice

Teoría

Práctica

Cierre

Índice

Teoría

Práctica

Cierre

Objetivo de la clase

- Entender por qué una restricción vertical puede aumentar eficiencia o reducir competencia.
- Separar dos objetos distintos: contratos verticales y cierre vertical unilateral.
- Aplicar un esquema práctico: conducta, mecanismo, daño, condiciones, evidencia y eficiencias.
- Usar los lineamientos de la UE como mapa de análisis, no como una lista mecánica de prohibiciones.

Idea central

La misma cláusula puede resolver una falla contractual o excluir rivales. La pregunta no es sólo la forma: es el efecto competitivo probable.

Qué es una relación vertical

- La producción y comercialización suelen organizarse en etapas: insumos, producción, distribución, venta minorista y servicios posventa.
- Dos empresas están en relación vertical cuando operan en distintos niveles de la cadena.
- Si no están integradas, cada una maximiza su propio beneficio y puede no internalizar el efecto de sus decisiones sobre la otra.

Problema económico

Las restricciones verticales son mecanismos contractuales para coordinar decisiones entre niveles: precio, cantidad, territorio, canal, servicio, inversión o calidad.

Dos objetos que no conviene mezclar

Acuerdos verticales	Cierre vertical unilateral
Contrato entre empresas en distintos niveles.	Conducta de una firma integrada, usualmente dominante.
RPM, territorios, distribución exclusiva o selectiva, no competencia, franquicia, MFN.	Negativa de suministro, degradación de acceso, interoperabilidad, margin squeeze.
Eje jurídico típico: acuerdos y artículo 101 TFUE.	Eje jurídico típico: abuso de dominancia y artículo 102 TFUE.

Regla de orden

No tratar una negativa de acceso de una firma integrada como si fuera simplemente una cláusula de distribución.

Doble marginalización

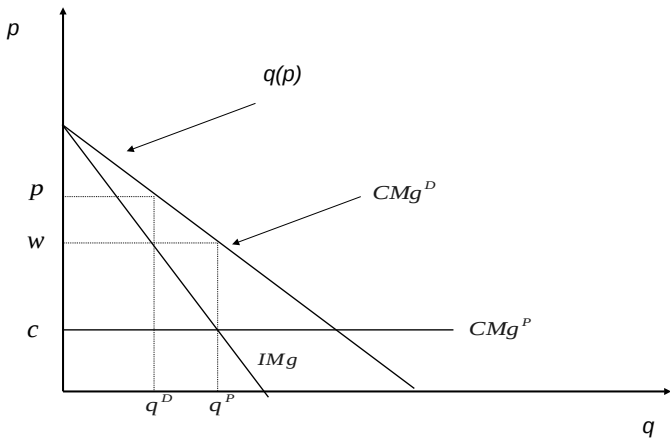
- Productor aguas arriba fija un precio mayorista w .
- Distribuidor aguas abajo toma w como costo y fija precio final p .
- Cada nivel agrega su margen, pero ninguno internaliza completamente el efecto sobre la demanda total.

$$q = a - p, \quad p^{sep} = \frac{3a + c}{4}, \quad p^{iv} = \frac{a + c}{2}$$

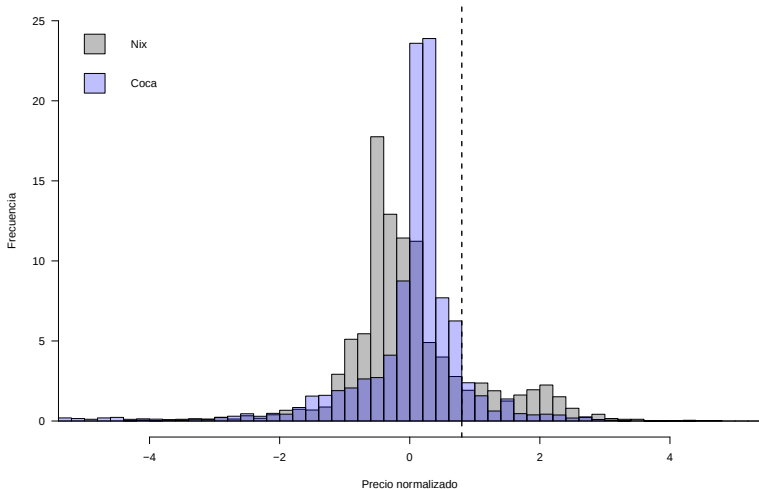
Lectura

Cuando $p^{sep} > p^{iv}$, la separación vertical puede generar precios demasiado altos para la cadena y para los consumidores.

Gráfico



Precio máximo: Coca Cola



Contratos que corrigen el doble margen

- **Precio máximo de reventa:** limita el margen aguas abajo y puede acercar el precio final al de integración.
- **Tarifa en dos partes:** el proveedor fija $w = c$ y extrae renta con un pago fijo F .
- **Cantidad mínima:** obliga a vender o comprar una escala compatible con menor precio final.
- **Franquicia:** combina marca, know-how, estándares, pagos fijos y control de calidad.

Advertencia

La corrección de una falla contractual no prueba inocuidad: importa si la cláusula también facilita colusión, segmenta mercados o cierra rivales.

Servicios, inversión y free-riding

- Algunos bienes requieren servicios de preventa: demostración, asesoramiento, instalación, reputación o certificación de calidad.
- Si un distribuidor invierte y otro captura la venta con menor precio, aparece free-riding.
- Si una parte realiza inversión específica, puede quedar atrapada y enfrentar renegociación oportunista.

Soluciones posibles

Territorios exclusivos, distribución selectiva, RPM, exclusividad, mínimos de compra o franquicia pueden inducir inversión y proteger activos específicos.

Competencia intramarca e intermarca

- **Intramarca:** competencia entre distribuidores de la misma marca.
- **Intermarca:** competencia entre marcas o proveedores alternativos.
- Muchas restricciones verticales reducen competencia intramarca para mejorar servicios, inversión o coordinación.
- El riesgo aumenta cuando la competencia intermarca es débil o cuando varios proveedores usan restricciones similares.

Criterio

Una pérdida de competencia intramarca es menos preocupante si hay fuerte competencia intermarca; es más preocupante si la marca o el canal tienen poder de mercado.

De la eficiencia al daño

Mecanismo eficiente	Mismo instrumento, riesgo competitivo
Evitar doble margen	Precio mínimo o monitoreo que facilita colusión
Proteger servicios de pre-venta	Eliminar distribuidores de bajo precio sin necesidad objetiva
Proteger inversión específica	Cerrar una red de distribuidores a rivales eficientes
Preservar marca y calidad	Segmentación territorial o restricción online desproporcionada

Pregunta práctica

¿La restricción es indispensable y proporcional para una eficiencia verificable, o reduce presión competitiva sin compensación suficiente?

Marco UE para acuerdos verticales

1. Identificar si hay acuerdo vertical: empresas en distintos niveles y condiciones de compra, venta o reventa.
2. Definir mercados y cuotas del proveedor y del comprador.
3. Si ambas cuotas no superan 30 %, puede operar el puerto seguro del Reglamento 2022/720.
4. El puerto seguro cae ante restricciones especialmente graves o restricciones excluidas no separables.
5. Fuera del puerto seguro, se evalúan efectos restrictivos y posibles eficiencias.

No aplicar mecánicamente

Quedar fuera del puerto seguro no implica ilegalidad automática; quedar dentro puede perder protección si hay efectos acumulativos relevantes.

Mapa de daños y parámetros de competencia

- **Cierre:** rivales pierden acceso a clientes, distribuidores, insumos o canales relevantes.
- **Debilitamiento:** menor competencia intramarca o intermarca, menos presión de precios o de servicios.
- **Coordinación:** más transparencia, monitoreo, castigo o estabilización de márgenes.
- **Partición:** segmentación territorial o de clientes que limita arbitraje y comercio paralelo.

Parámetros

Precio, cantidad, calidad, variedad, disponibilidad, inversión, innovación y entrada.

Índice

Teoría

Práctica

Cierre

Cómo analizar cada conducta

1. ¿Qué restringe exactamente: precio, territorio, cliente, canal, insumo o información?
2. ¿Cuál es el mecanismo económico que la justificaría?
3. ¿Cuál es la teoría de daño y a quién afecta?
4. ¿Qué condiciones hacen plausible el daño: poder de mercado, cobertura, duración, barreras?
5. ¿Qué evidencia distingue eficiencia de exclusión o coordinación?
6. ¿Existe una alternativa menos restrictiva para lograr la misma eficiencia?

RPM: qué es

- RPM es la fijación o influencia sobre el precio de reventa del distribuidor.
- Puede tomar forma de precio fijo, precio mínimo, precio máximo o precio recomendado.
- En la UE, el precio fijo o mínimo de reventa es una restricción especialmente grave.
- El precio máximo o recomendado puede beneficiarse del puerto seguro si no opera como precio fijo o mínimo encubierto.

Punto práctico

El problema no es sólo si hay una lista de precios: hay que mirar presión, monitoreo, sanciones, incentivos y cumplimiento efectivo.

RPM: mecanismos y daño

Eficiencias posibles	Teorías de daño
Evitar doble marginalización, sobre todo con precio máximo.	Sostener precios altos y eliminar descuentos minoristas.
Inducir servicios de preventa o lanzamiento de producto.	Facilitar colusión entre proveedores mediante precios visibles.
Evitar free-riding entre distribuidores.	Facilitar colusión entre distribuidores o estabilizar márgenes.

Evidencia clave

Nivel de precios antes/después, presión del proveedor, quejas de distribuidores, sanciones por descuentos, necesidad de servicios y alternativas menos restrictivas.

Territorios y clientes exclusivos

- El proveedor asigna un territorio o grupo de clientes a uno o varios distribuidores.
- Puede incentivar inversiones para desarrollar marca, demanda local o capacidades específicas para ciertos clientes.
- Daño posible: segmentación de mercados, menor arbitraje, discriminación de precios o menor competencia intramarca.
- En la UE, la restricción a ventas activas puede admitirse bajo condiciones; restringir ventas pasivas suele ser mucho más problemático.

Evidencia

Tamaño de territorios, número de distribuidores, ventas activas/pasivas, poder de marca, competencia intermarca y duración de la protección.

Distribución exclusiva

- El proveedor vende a uno o pocos distribuidores asignados y puede protegerlos frente a ventas activas de otros distribuidores.
- Eficiencia: inversión del distribuidor, desarrollo de mercado, promoción, logística y economías de escala.
- Daño directo típico: menor competencia intramarca, segmentación territorial o por clientes y menor arbitraje.
- El cierre intermarca es más plausible si varios proveedores importantes usan redes semejantes, se combina con marca única o quedan bloqueados canales críticos.

Distinción

Proteger inversión inicial no es igual a una red amplia, estable y acumulativa que deja sin canales eficientes a rivales o entrantes.

Distribución selectiva

- El proveedor vende sólo a distribuidores que cumplen criterios específicos y éstos no venden a no autorizados.
- Puede preservar calidad, uso correcto, servicios, imagen de lujo, asesoramiento técnico o sostenibilidad.
- Riesgo: excluir formatos eficientes, como descuentos u online puro, sin necesidad objetiva.
- Criterios cualitativos deben ser objetivos, uniformes, no discriminatorios y proporcionales.

Test práctico

¿La naturaleza del producto necesita selección? ¿Los criterios son necesarios? ¿Se aplican igual? ¿Excluyen canales sin justificación?

Franquicia

- La franquicia combina marca, know-how, asistencia comercial, estándares operativos y pagos.
- Eficiencia: replicar un modelo de negocio, proteger reputación y reducir incertidumbre de calidad.
- Restricciones típicas: estándares de insumos, imagen, capacitación, local, confidencialidad y no uso del know-how fuera de la red.
- Riesgo: usar el contrato para fijar precios, impedir competencia innecesariamente o cerrar canales alternativos.

Regla

Controlar calidad de la red puede ser legítimo; eliminar autonomía competitiva más allá de lo necesario exige justificación.

Exclusividad de compra y no competencia

- La compra exclusiva o **marca única** obliga o induce al comprador a concentrar sus compras en un proveedor.
- En la UE, la cláusula de no competencia cubre obligaciones que llevan a comprar más del 80 % de las necesidades al proveedor.
- Puede resolver inversión específica, financiamiento, know-how, promoción, capacitación, apertura de mercados o free-riding entre proveedores.
- Las cláusulas superiores a cinco años quedan excluidas del puerto seguro; quedar fuera no implica ilegalidad automática.

Regla práctica

La pregunta es si la exclusividad es necesaria y proporcional para la inversión o si reduce la demanda disponible para rivales sin compensación suficiente.

Exclusividad de compra: teoría de daño y evidencia

- El entrante puede necesitar masa crítica de compradores para cubrir costos fijos, reputación, distribución o escala eficiente.
- La exclusividad reduce la demanda realmente disputable y puede impedir que esa escala exista simultáneamente.
- El riesgo aumenta con compradores fragmentados, compradores críticos, contratos largos, renovaciones automáticas o vencimientos escalonados.
- Importa si existen canales alternativos, capacidad del rival, poder de negociación de la demanda y efectos acumulativos de contratos paralelos.

Evidencia

Cobertura efectiva, duración, terminación, demanda disponible, compradores críticos, escala mínima, compensaciones e inversiones específicas.

Suministro exclusivo

- El proveedor se obliga a vender sólo a un comprador o a canalizar su producción hacia él.
- Puede facilitar inversión del comprador, asegurar abastecimiento, calidad o coordinación logística.
- Daño posible: rivales aguas abajo quedan sin insumos o enfrentan costos más altos.
- Importa si existen insumos alternativos suficientes, oportunos y comparables.

Condición crítica

No basta mostrar que un rival preferiría acceder al insumo: hay que probar que la restricción reduce competencia efectiva y no sólo redistribuye ventas.

Restricciones online

- Las ventas online son un canal de distribución; restringir su uso efectivo puede ser especialmente grave en la UE.
- Puede haber reglas legítimas de calidad: presentación, servicio, información, seguridad, posventa o protección de marca.
- Daño posible: excluir canales de bajo precio, limitar alcance geográfico o reducir transparencia.
- La pregunta práctica es proporcionalidad: calidad del canal sí; prohibición efectiva de internet, no.

Evidencia

Tráfico online, conversión, precios por canal, restricciones de publicidad, marketplaces, comparadores, criterios de calidad y alternativas menos restrictivas.

Plataformas y distribución dual

- Una plataforma puede intermediar ventas de terceros y, a la vez, vender productos propios.
- La distribución dual puede generar eficiencias: logística, datos agregados, coordinación y disponibilidad.
- Riesgo: intercambio de información sensible, autopreferencia, reglas que disciplinan vendedores o restricciones de precios.
- En la UE, los proveedores de intermediación online con función híbrida reciben tratamiento más estricto.

Foco de evidencia

Qué información se comparte, quién accede, si es necesaria para el acuerdo vertical y si afecta precios, clientes o estrategia competitiva.

MFN y obligaciones de paridad

- Una MFN o cláusula de paridad impide ofrecer mejores condiciones en otros canales o plataformas.
- Puede evitar free-riding sobre inversiones de búsqueda, reputación o comparación de la plataforma.
- Daño posible: suaviza competencia entre plataformas, eleva comisiones y limita descuentos en canales alternativos.
- En la UE, las paridades amplias entre plataformas minoristas están excluidas del puerto seguro.

Distinción

Paridad estrecha: afecta el canal directo del vendedor. Paridad amplia: restringe mejores condiciones en otras plataformas y suele ser más riesgosa.

Evidencia transversal en contratos verticales

- **Poder de mercado:** cuotas, sustitución, cercanía competitiva, elasticidades, capacidad de entrada.
- **Cobertura:** proporción de ventas, clientes, distribuidores, insumos o canales afectados.
- **Duración:** plazo, renovación, salida efectiva y costos de cambio.
- **Efectos:** precios, márgenes, calidad, disponibilidad, inversión, innovación y entrada.
- **Documentos:** propósito comercial, quejas, monitoreo, sanciones, reportes internos y negociación.

Eficiencias y justificaciones

- Deben ser verificables, específicas de la restricción y plausiblemente trasladables a consumidores.
- Ejemplos: eliminar doble margen, mejorar servicios, abrir mercados, proteger inversión específica, sostener calidad o lograr escala logística.
- Hay que comparar con alternativas menos restrictivas: estándares de servicio, auditorías, certificación, garantías, pagos directos.
- Una eficiencia privada no alcanza si sólo aumenta renta de las partes y reduce presión competitiva.

Regla práctica

Eficiencia creíble = mecanismo claro + evidencia + necesidad + proporcionalidad.

Puente al cierre vertical

- En contratos verticales, el foco está en restricciones acordadas entre empresas independientes.
- En cierre vertical, el foco está en una firma integrada que controla un insumo, canal o interfaz relevante.
- La pregunta cambia: ¿usa ese control para impedir que rivales aguas abajo compitan eficazmente?
- La intervención debe cuidar incentivos a invertir, innovar y desarrollar activos valiosos.

Cautela

Obligar acceso demasiado fácilmente puede convertir inversión exitosa en infraestructura común y debilitar incentivos dinámicos.

Negativa total de suministro

- Una firma integrada aguas arriba se niega a vender un insumo a rivales aguas abajo.
- Daño posible: el rival pierde escala, calidad o viabilidad, y la firma integrada restaura o protege poder de mercado aguas abajo.
- Puede haber justificaciones: capacidad limitada, riesgo crediticio, protección de inversión, calidad, seguridad o propiedad intelectual.
- En la negativa total, la intervención es más fuerte cuando el insumo es indispensable y no existen alternativas reales, oportunas y suficientes.

Evidencia

Indispensabilidad, sustitutos, capacidad, historia de suministro, rentabilidad de excluir, efecto en consumidores y justificaciones técnicas.

Negativa constructiva y degradación

- La firma no niega acceso formalmente, pero ofrece condiciones que deterioran la capacidad competitiva del rival.
- Formas: precio del insumo, demoras, baja calidad, interoperabilidad degradada, información incompleta o trato discriminatorio.
- Daño: el rival entra aguas abajo con peor costo, peor calidad, menor confiabilidad o menor escala.
- A diferencia de la negativa total, no debe exigirse automáticamente indispensabilidad: importa la capacidad de debilitar la competencia efectiva.

Pregunta

¿Las condiciones reflejan costos, riesgos y calidad, o están diseñadas para hacer inviable o menos efectiva la competencia aguas abajo?

Interoperabilidad

- La interoperabilidad permite que productos, servicios o sistemas de rivales funcionen con una plataforma, red o estándar.
- La negativa o degradación puede cerrar el mercado si el acceso es necesario para competir.
- También puede haber razones legítimas: seguridad, privacidad, integridad técnica, calidad o protección de innovación.
- En mercados digitales, el daño puede operar por costos de cambio, efectos de red, datos y ecosistemas.

Evidencia

Interfaces disponibles, cambios técnicos, trato a servicios propios, costos de adaptación, alternativas reales y efecto sobre calidad o innovación.

Margin squeeze

- Una firma integrada vende un insumo aguas arriba y compite aguas abajo.
- Hay compresión de márgenes si la brecha entre precio minorista y precio del insumo no permite competir a un rival eficiente.
- Es una forma autónoma de abuso: no exige necesariamente precio predatorio abajo, precio excesivo arriba ni indispensabilidad del insumo.

$$P_{final}^I - a < c_D^{eficiente}$$

Lectura

El margen disponible después de pagar el acceso no cubre los costos eficientes aguas abajo. En la UE, el parámetro habitual es el LRAIC de la división descendente de la firma integrada.

Aumento de costos de los rivales

- La exclusión no siempre implica salida completa: puede bastar con hacer que rivales compitan peor.
- Mecanismos: insumo más caro, acceso degradado, restricciones de canal, exclusividades o incompatibilidad.
- El daño aparece si el aumento de costos permite subir precios, reducir calidad o frenar innovación.
- La teoría requiere capacidad e incentivo: no alcanza mostrar que el rival se perjudica.

Condición

Debe existir vínculo entre el mayor costo del rival y menor presión competitiva sobre la firma investigada.

Evidencia en cierre vertical

1. Identificar el insumo, interfaz, canal o cliente crítico.
2. Probar poder de mercado aguas arriba o control de un activo difícil de replicar.
3. Evaluar si rivales eficientes pueden acceder a alternativas suficientes.
4. Medir el impacto sobre costos, calidad, escala, entrada o innovación aguas abajo.
5. Comparar beneficios de exclusión con beneficios de suministrar.
6. Analizar justificaciones y remedios proporcionales.

Remedios y cautelas

- Remedios posibles: cese, acceso no discriminatorio, reglas de interoperabilidad, transparencia, compromisos o separación funcional.
- El remedio debe atacar la fuente del daño, no rediseñar todo el mercado.
- Acceso obligatorio requiere definir precio, calidad, tiempos, información y monitoreo.
- Remedios demasiado amplios pueden desincentivar inversión; remedios demasiado débiles pueden legitimar cierre.

Criterio

Proporcionalidad: corregir la pérdida de competencia con la menor interferencia compatible con efectividad.

Índice

Teoría

Práctica

Cierre

Checklist general

1. ¿Es acuerdo vertical o conducta unilateral de cierre?
2. ¿Cuál es la restricción concreta y qué variable competitiva afecta?
3. ¿Hay poder de mercado suficiente para que importe?
4. ¿Cuál es el mecanismo de eficiencia?
5. ¿Cuál es la teoría de daño?
6. ¿La evidencia distingue ambas explicaciones?
7. ¿La restricción es necesaria, proporcional y trasladable a consumidores?

Mapa final de conductas

Conducta	Eficiencia	Daño	Evidencia
RPM	Servicios, doble margen	Colusión, precios altos	Precios, monitoreo
Territorios	Inversión local	Segmentación	Ventas activas / pasivas
Selectiva	Calidad, marca	Excluir formatos	Criterios y aplicación
Compra exclusiva	Inversión, escala, know-how	Cierre de clientes	Cobertura / duración
Suministro exclusivo	Abastecimiento, inversión	Cierre de insumos	Alternativas reales
MFN	Evitar free-riding	Suavizar plataformas	Comisiones y descuentos
Negativa / degradación	Calidad, inversión	Cierre de insumo o interfaz	Indispens. / efectos
Compresión	Integración eficiente	Rival eficiente inviable	Test precio–costo

UE: mapa operativo

- **Puerto seguro:** proveedor y comprador hasta 30 %, sin restricciones especialmente graves ni excluidas no separables.
- **RPM:** fijo o mínimo, especialmente grave; máximo o recomendado, admisible si no equivale a fijo o mínimo.
- **Territorios/canales:** especial atención a ventas pasivas y uso efectivo de internet.
- **No competencia:** fuera del puerto seguro si excede cinco años.
- **Paridad amplia:** obligaciones de paridad entre plataformas minoristas excluidas del puerto seguro.

Clave

El Reglamento ordena filtros; la decisión sustantiva exige teoría de daño, efectos y eficiencias.

Casos actuales

- **Gucci, Chloé y Loewe:** la Comisión Europea sancionó fijación de precios de reventa con minoristas independientes. *Decisión UE, 2025.*
- **Google Search:** DOJ alegó y obtuvo condena por acuerdos de distribución y defaults que cerraban canales clave de búsqueda. *Sentencia y remedios.*
- **Amazon marketplace:** la FTC alega reglas que impiden descuentos y elevan costos de vendedores. *Caso pendiente.*
- **Microsoft Teams:** la Comisión Europea aceptó compromisos por la vinculación de Teams con Microsoft 365/Office 365. *Compromisos UE, 2025.*

Fuentes oficiales: Comisión Europea, DOJ y FTC.

Síntesis final

Mensaje principal

Las restricciones verticales son una frontera difícil: pueden corregir fallas de coordinación, pero también cerrar mercados o facilitar coordinación.

- No proteger competidores por sí mismos: proteger el proceso competitivo.
- No condenar por forma sin entender mecanismo y contexto.
- No aceptar eficiencias en abstracto: deben ser verificables, necesarias y proporcionales.
- Separar siempre contrato vertical de cierre unilateral por firma integrada dominante.

Hasta aquí por ahora

Próxima: **Fusiones horizontales.**