



RESTRICCIONES

VERTICALES

Índice

- ◆ Presentación y definiciones
- ◆ Tipos
- ◆ Discusión económica
- ◆ Aspectos jurídicos y legislación

Índice

- ◆ **Presentación y definiciones**
- ◆ **Tipos**
- ◆ **Discusión económica**
- ◆ **Aspectos jurídicos y legislación**

1.- PRESENTACIÓN

- ◆ La producción y comercialización de bienes y servicios suele estar sujeta a la realización de diferentes etapas o procesos
- ◆ Se dice que dos unidades económicas entablan una relación vertical entre ellas cuando cada una opera en etapas distintas de la cadena de producción, distribución o comercialización

1.- PRESENTACIÓN

- ◆ La relación vertical más fuerte es la integración entre las empresas
- ◆ Entre la integración y la desintegración total de las empresas existe un conjunto de relaciones que, manteniendo la autonomía de las partes en la transacción, implican la aparición de una serie de restricciones verticales que regulan el comportamiento de cada parte

1.- PRESENTACIÓN

- ◆ Existen dos grandes interpretaciones de las restricciones verticales:
 - Que implican mejoras de eficiencia
 - Que implican un ejercicio del poder de mercado
- ◆ Eficiencia: estas pasan por dos elementos
 - La reducción de costos de transacción
 - La presencia de externalidades

1.- PRESENTACIÓN

◆ Eficiencia: costos de transacción

- La posibilidad de que los agentes tengan comportamientos oportunistas, hace que se limite la posibilidad de accionar de las partes, de forma de que las transacciones se realicen:
- Ej.: un contrato de distribución exclusiva puede ser necesaria para que un productor realice inversiones específicas en la empresa distribuidora

1.- PRESENTACIÓN

◆ Eficiencia: costos de transacción

- La posibilidad de comportamientos oportunistas esta asociada al problema de la “cautividad” (*hold up*)
- Ej.: en el caso anterior, una vez realizada la inversión por el productor, si no existe contrato, el distribuidor tiene incentivos a utilizar la inversión para vender productos que compitan con los del productor

1.- PRESENTACIÓN

◆ Eficiencia: externalidades

- Se produce cuando decisiones de una empresa tienen efectos adicionales sobre otras de la cadena.
- Ej.: doble marginalización o monopolios sucesivos. La existencia de un monopolio en producción y otro en distribución, genera una externalidad sobre el productor que vende menos productos de los deseados

1.- PRESENTACIÓN

◆ Eficiencia: externalidades

- Para resolver el problema de la doble marginalización se pueden imponer precios de reventa
- Otro problema es cuando el distribuidor realiza inversiones que benefician al productor, en este caso
 - ◆ S1: el distribuidor paga un fijo (ej. Canon)
 - ◆ S2: el productor financia algunos servicios que presta el distribuidor (publicidad, estanterías, espacio de exhibición, etc.)

1.- PRESENTACIÓN

◆ Eficiencia: externalidades

- Otro de los problemas es el del *free riding*
- Esto puede suceder cuando algunos distribuidores realizan acciones de promoción que pueden ser aprovechados por aquellos que no las realizan y, por tanto, tienen un costo menor
- En este caso una solución es la distribución exclusiva, o la fijación de precios mínimos

1.- PRESENTACIÓN

◆ Poder de mercado:

- Sin embargo, las restricciones verticales pueden tener efectos anticompetitivos, permitiendo:
 - ◆ Excluir a competidores
 - ◆ Discriminar precios
 - ◆ Aumentar los costos de los rivales
 - ◆ Cerrar los mercados (*foreclosure*)

1.- DEFINICIÓN

- ◆ Para entender los problemas de las restricciones verticales conviene hacer una distinción entre:
 - Competencia inter marcas, o entre empresas que producen bienes sustitutos (ej. Coca – Pepsi)
 - Competencia intra marca, o entre revendedores o distribuidores de una marca (ej. Superfresco – Geant)

1.- DEFINICIÓN

- ◆ Los problemas de defensa de la competencia son diferentes según el caso
- ◆ Los problemas anticompetitivos pueden aparecer cuando una o más de las partes en el acuerdo o restricción tiene poder de mercado
- ◆ Otras veces hay que balancear el incremento en el precio (efecto anticompetitivo) con los servicios o prestaciones auxiliares (efecto procompetitivo)

1.- DEFINICIÓN

- ◆ Cuando es escasa la competencia entre estructuras verticales competidoras, las empresas de toda una cadena de producción podrán obtener mayores beneficios utilizando restricciones verticales que permitan una mayor coordinación entre ellas

Índice

- ◆ Presentación y definiciones
- ◆ **Tipos**
- ◆ Discusión económica
- ◆ Aspectos jurídicos y legislación

2.- TIPOS

Las restricciones verticales más comunes son:

0. Fijación de precios de reventa
1. Fijación de cantidades
2. Negativa a tratar
3. Exclusividad
4. Exclusividad territorial
5. Ventas atadas
6. Imposición de un surtido completo

Índice

- ◆ Presentación y definiciones
- ◆ Tipos
- ◆ **Discusión económica**
- ◆ Aspectos jurídicos y legislación

3.- DISCUSIÓN ECONÓMICA

1. Fijación de precios de reventa

- ◆ Tiene distintas formas: precios máximos, mínimos, intervalos, porcentajes, etc.
- ◆ Sirve para mitigar el problema de la doble marginalización
- ◆ A su vez, si existe concentración a nivel de productores, puede servir como un mecanismo colusivo

3.- DISCUSIÓN ECONÓMICA

2. Fijación de cantidades

- ◆ Se da cuando un productor establece la cantidad de bienes que deben comprar los minoristas
- ◆ Es la contra parte de fijar los precios de venta

3.- DISCUSIÓN ECONÓMICA

3. Negativa a tratar

- ◆ Se refiere a la práctica de negarse a facilitar un producto a un comprador.
- ◆ Es la forma de asegurarse el cumplimiento de lo establecido en las condiciones de precio

3.- DISCUSIÓN ECONÓMICA

4. Exclusividad

- ◆ Se da cuando se exige a los distribuidores que sólo ofrezcan productos suministrados por un productor y no se permite la venta de marcas competidoras
- ◆ Su fundamento pasa en el problema del *free rider* entre distribuidores
- ◆ También puede usarse para impedir el acceso de competidores a la red de distribución, lo que eleva los costos de entrar al mercado

3.- DISCUSIÓN ECONÓMICA

5. Exclusividad territorial

- ◆ Se da cuando un productor asigna una parte del mercado a un distribuidor o a un minorista
- ◆ Puede servir para evitar los problemas de *free rider* entre minoristas
- ◆ Puede permitir la discriminación de precios entre mercados

3.- DISCUSIÓN ECONÓMICA

6. Ventas atadas

- ◆ Se da cuando un productor vende un producto a un distribuidor sólo si se compra otro que no guarda relación con el primero
- ◆ Sirve para discriminar precios
- ◆ También puede servir para trasladar posición dominante de un mercado a otro

3.- DISCUSIÓN ECONÓMICA

7. Imposición de un surtido completo

- ◆ Es una forma especial de venta condicionada y que supone la adquisición forzada por parte de los distribuidores de una gama de productos del fabricante

3.- DISCUSIÓN ECONÓMICA

Valor de las consideraciones de eficiencia en las restricciones verticales

Producto/Distribución	Valor máximo	Valor mínimo
Complejidad del producto	Muy complejo o técnico	Sencillo o no técnico
Costo para el consumidor	Caro, gran parte del presupuesto	Barato
Hábitos de compra del consumidor	Compras ocasionales	Compras reiteradas
Forma del comercio	Incómodo, difícil acceso	Cómodo, fácil acceso
Información sobre el producto a los consumidores	Escasos conocimientos	Detalles o características muy conocidos
Comparación precio/calidad	Bienes con posibilidad de nuevas utilidades	Bienes de búsqueda
Diferenciación percibida del producto	Marca débil, poco diferenciada	Marca fuerte, muy diferenciada
Situación en el ciclo de vida del producto	Nuevo	Establecido o conocido
Barreras a la entrada de minoristas	Pocas	Elevadas
Economías de alcance en la venta al por menor	Insignificantes	Considerables

Índice

- ◆ Presentación y definiciones
- ◆ Tipos
- ◆ Discusión económica
- ◆ **Aspectos jurídicos
y legislación**

4.- ASPECTOS JURÍDICOS

USA

- ◆ Como ninguna de las leyes norteamericanas tienen disposiciones específicas relacionadas con las prácticas verticales, los tribunales han interpretado que las mismas, cuando resultan anticompetitivas, se encuadran en las “restricciones al comercio” del artículo 1 de la *Sherman Act*

4.- ASPECTOS JURÍDICOS

USA

- ◆ Inicialmente, la prohibición de la fijación de los precios de reventa *per se* se realizó por analogía con la colusión
- ◆ A partir del caso “State Oil c/Khan y otros” (1997), la Corte Suprema empezó a utilizar la regla de la razón en los casos de fijación de precios de reventa
- ◆ Las demás restricciones verticales se estudian según la regla de la razón

4.- ASPECTOS JURÍDICOS

USA

- ◆ El análisis de las restricciones verticales no basadas en precios se introdujo en el caso “Continental c/ GTE Sylvania” (1977) en el cual se ponderaban las restricciones intra marca en base a las eficiencias que pudieran reportar a la competencia entre marcas

4.- ASPECTOS JURÍDICOS

USA

- ◆ Las ventas atadas se prohíben *per se* si reúnen todos los siguientes requisitos:
 - Los productos atados son claramente distintos y separables;
 - La venta de uno de ellos está condicionada a la del otro
 - El vendedor tiene el suficiente poder de mercado en el bien vinculante como para restringir el comercio en el mercado del bien atado

4.- ASPECTOS JURÍDICOS

USA

- ◆ En muchos casos, la Corte de Justicia estableció la desintegración vertical de empresas:
 - (1984): se estableció que las principales distribuidoras de películas debían vender sus salas de exhibición
 - (1982): se estableció la división de la compañía AT&T en el segmento de telefonía local

4.- ASPECTOS JURÍDICOS

UE

- ◆ En Europa hasta el año pasado, toda restricción vertical debía ser previamente autorizada por la Comisión Europea
- ◆ La norma legal trata igual los acuerdos horizontales y las restricciones verticales
- ◆ Se establecieron excepciones a la aplicación del artículo 85, siempre que la cuota de mercado del proveedor (comprador si es un acuerdo de suministro) sea menor al 30% y no incluya una restricción especialmente grave

4.- ASPECTOS JURÍDICOS

UE

- ◆ Los acuerdos de agencia no entran dentro del ámbito de aplicación de la legislación de defensa de la competencia.
- ◆ Quedan excluidos en dos casos: i- cuando el principal financia al agente (ej. existencias); ii- cuando existen activos específicos financiados por el principal.
- ◆ Cuando el agente no asume ningún riesgo, ni comercial ni financiero, y el agente no ejerce ninguna actividad económica independiente en relación a las actividades del principal

4.- ASPECTOS JURÍDICOS

UE

- ◆ Estaban excluidas del régimen de excepciones las restricciones especialmente graves:
 - Fijación de precios de reventa (no está prohibido fijar precio máximos, ni recomendados)
 - Restricciones territoriales
 - Distribución selectiva (selección de distribuidores autorizados)
 - Restricciones a los usuarios finales o reparadores independientes de comprar piezas de recambio al fabricante

4.- ASPECTOS JURÍDICOS

UE

- ◆ Los reglamentos europeos de excepciones eran complejos
- ◆ Pasaba que solicitaban la revisión aquellas que se iban a aprobar y el volumen de trabajo impedía perseguir las importantes
- ◆ Ahora se pasó a un régimen de auto evaluación