

Restricciones verticales en la UE

Massimo Motta,
ICREA-UPF y BarcelonaGSE
IV Encuentro ACE, Madrid

EAGCP

- Economic Advisory Group on Competition Policy (DG-Competition)
- Vertical Restraints
 - Massimo Motta (coordinator), BarcelonaGSE
 - Patrick Rey, Toulouse School of Economics
 - Frank Verboven, Kath. Univ. Leuven
 - Nikos Vettas, Athens Univ. Econ.& Business

Block Exemption Regulation

- BER 2790/1999: artículo 81(1) no se aplica a las restricciones verticales (RV) si el vendedor tiene menos del 30% de cuota de mercado.
 - Siempre que las RV no incluyan restricciones “hardcore” (en particular, RPM y algunas restricciones territoriales, ver abajo). En este caso, ni siquiera la regla *de minimis* se aplica.
- La BER esta siendo revisada por la Comisión Europea.

¿Porque la BER?

- RV permiten a menudo ganancias de eficiencia: por ej., evitan doble marginalización, protegen inversiones en la relación vendedor-comprador
- Pueden tener efectos anticompetitivos solo cuando la empresa que les utiliza tiene mucho poder de mercado (p.ej., las RV pueden solucionar el problema del ‘commitment’ de un monopolista, o pueden afectar de manera estratégica la competencia entre marcas
- La BER (a parte las restricciones ‘hardcore’) es perfectamente compatible con el “effects-based approach”.

Restricciones 'hardcore', I: RPM

- Prohibición de la fijación del precio de reventa y de un precio mínimo
- Problemas con RPM:
 - Permite solucionar el problema del 'commitment' de un monopolista
 - Puede facilitar la colusión
 - Rey-Vergé: si hay 'interlocking chains', RPM puede reducir la competencia y subir precios
- Sin embargo, muy probable que RPM sea un problema solo cuando las empresas tienen mucho poder de mercado

RPM: efectos de eficiencia

- RPM puede:
 - Solucionar problemas de doble marginalización (precio máximo)
 - Ayudar a solucionar problemas de “free-riding” (precio mínimo)
 - Ayudar a establecer una cierta imagen de marca en nuevos productos.

EAGCP: una propuesta para RPM

- RPM ok si la empresa tiene menos de 15% del mercado (regla *de minimis*);
- Por encima de 15% la empresa tiene que probar el efecto neto procompetitivo de RPM
- Muy difícil que una empresa con más de 30% de mercado pueda probar efecto neto positivo

NB: inversión de la carga de la prueba, pero no para las pequeñas empresas, porque: (i) improbable que su RPM tenga efectos negativos; (ii) si no fueran exentas, no tomarían el riesgo y los costes de una procedura antitrust.

Restricciones verticales, II: evitar importaciones paralelas

- Cláusulas que prohíben “ventas activas”, ok; cláusulas que prohíben “ventas pasivas”, son restricciones “hardcore”.
- Economía, i: ¿que diferencia hay entre ventas “activas” y “pasivas”?
- Economía, ii: la discriminación de precios tiene efectos ambiguos sobre el bienestar (pero: objetivo de integración de mercado europeo)
- Economía, iii. Exclusividad territorial tiene efectos de eficiencia; efectos anticompetitivos posibles si hay mucho poder de mercado

Discriminacion de precios

- Aumenta beneficios, sube precio de unos consumidores, baja precios de otros → efecto neto incierto
- Condición necesaria para que la D.P. aumente el bienestar es que la cantidad total vendida suba
- La D.P. hace que la competencia entre las empresas sea mas agresiva → precios bajan
- Desde el punto de vista económico no hay justificación para poner D.P. en la lista negra...

EAGCP: una propuesta para restricciones territoriales

Distinción entre ventas pasivas a ciudadanos individuales, y ventas pasivas a distribuidores, vendedores al pormayor, y empresas importadoras

“Lista negra” para las cláusulas que prohíben ventas pasivas a ciudadanos individuales

Para ventas “pasivas” a distribuidores:

- Empresas con menos de 15% de mercado: ok
- Empresa con más de 15%: carga de la prueba sobre la empresa para demostrar efectos netos positivos
- Empresa con más de 30%: muy difícil que se pueda demostrar un efecto neto positivo.