

FIJACIÓN DE PRECIOS DE REVENTA Y EL CASO “ABASTIBLE”: COMENTARIO AL INFORME DE ARCHIVO DE LA INVESTIGACIÓN RESERVADA ROL N° 2668-21 DE LA FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA

Resale Price Maintenance and the “Abastible” case: A legal commentary on the dismissal decision of Fiscalía Nacional Económica’s Confidential Investigation No. 2668-21

ABARCA-MEZA, MANUEL F.*
Universidad Adolfo Ibáñez
Universidad Diego Portales
Universidad Alberto Hurtado

Resumen

Este comentario de jurisprudencia pretende explicar el informe de archivo de la Fiscalía Nacional Económica en el caso “Abastible” (Investigación Reservada Rol N° 2668-21 FNE). El caso, relativo a la conducta de fijación de precios de reventa, incluye una importante declaración en esta materia: los distribuidores deben ser libres de determinar sus precios de venta a público, independientemente de la participación de mercado que ellos tengan. En este sentido, este comentario explica en qué consiste esta conducta, sus riesgos y eficiencias, su tratamiento jurisprudencial extranjero y local, para finalmente desarrollar el caso y argumentos que explicarían la importancia de la declaración de la Fiscalía Nacional Económica, y si constituye o no un cambio en la jurisprudencia del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.

Palabras clave

Libre Competencia; restricciones verticales; fijación de precios de reventa.

Abstract

This legal commentary tries to explain the dismissal decision of the Chilean competition authority, regarding the “Abastible” case (Confidential Investigation No. 2668-21 FNE). The case, regarding resale price maintenance, contains an important statement on this matter: distributors should be free to set their resale price, regardless of the market share that they have. In this regard, this commentary explains the resale price maintenance conduct, its risks and efficiencies, its foreign and local case law, in order to finally explain the case and arguments that might explain the importance of the competition authority’s statement, and whether it constitutes (or not) a change in the case law of the Chilean Competition Court.

Key words

Competition Law; vertical restraints; resale price maintenance.

1. Introducción

Son tiempos cambiantes para el derecho de la competencia: mientras la Unión Europea implementa su nueva normativa para mercados digitales y adecúa sus instrumentos normativos tradicionales a este fenómeno (por ejemplo, en materia de restricciones verticales y mercado relevante), nuevos casos en Estados Unidos intentan sumar nuevos elementos de análisis (como

* Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales, abogado, diploma en EU Competition Law. Centro Competencia Universidad Adolfo Ibáñez, Universidad Diego Portales, Universidad Alberto Hurtado, Santiago, Chile. Correo electrónico: mabarca@estudiolewin.cl; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1688-3982>.

los mercados del trabajo), tradicionalmente no considerados en el estudio del derecho de la competencia.

En Chile, si bien no existen todavía mayores pronunciamientos en estas materias, un reciente caso, aparentemente menor, podría sumarse, en principio, a estos nuevos movimientos globales. La Fiscalía Nacional Económica (en adelante, “FNE”), en el caso “Abastible” (Investigación Reservada Rol N° 2668-21 FNE), si bien archivó la investigación, ha determinado en su informe, respecto a la conducta denominada típicamente como fijación de precios de reventa (en adelante, “RPM”, por sus siglas en inglés), que, en una relación de distribución, los distribuidores deben ser libres de definir libremente sus precios de venta a público, independientemente de la participación de mercado que tengan.

Este comentario de jurisprudencia pretende explicar la importancia de esta declaración por parte de la FNE. Para ello, explica en qué consiste y por qué se sanciona la fijación de precios de reventa y expone la jurisprudencia en esta materia. Finalmente, intenta explicar el caso en comento, la justificación de esta declaración y sus implicancias. En general, si bien esta declaración por parte de la FNE pareciera ser provocadora, constituye más bien una concreción de la jurisprudencia en esta materia, aplicada a la realidad de distintos mercados locales.

2. El concepto de RPM

2.1. Tipos y origen de las RPM

La fijación de precios de reventa es una restricción vertical impuesta por un proveedor a su distribuidor, mediante la cual el primero limita el precio que este último puede ofrecer a sus clientes o al consumidor final¹. En el caso típico, es el proveedor quien “fija” el precio, o un rango de precios, de venta a público que el distribuidor puede cobrar.

En general, se distinguen tres formas de RPM²: en primer lugar, la determinación de un precio fijo, esto es, cuando el distribuidor sólo puede cobrar el precio que el proveedor le ha fijado. En segundo lugar, la fijación de un precio mínimo, de tal manera que el distribuidor no podrá cobrar un precio de venta a público inferior a dicho precio determinado. En tercer lugar, la fijación de un precio máximo, que es lo que ocurre cuando el proveedor determina que hasta cierto precio el distribuidor estará posibilitado de cobrar.

Por otra parte, el proveedor puede meramente sugerir el precio (típicamente, mediante “listas de precios sugeridas”) o fijarlo derechamente, esto es, obligar al distribuidor a cobrar el precio de venta a público (fijo, mínimo o máximo) determinado. Esto puede realizarse contractualmente, de tal manera que, en caso de incumplimiento, el proveedor puede perseguir la responsabilidad del distribuidor³. Sin embargo, también puede realizarse por vías de hecho. Por ejemplo, ejerciendo presiones para que se respeten los precios sugeridos⁴.

Desde el punto de vista económico, la fijación de precios de reventa surge como una forma de internalizar dos externalidades: la doble marginalización y el *free-riding*.

La doble marginalización consiste en la capacidad que tiene cada actor de la cadena productiva para agregar un margen supracompetitivo al precio. Por ejemplo, en el caso de una relación vertical con un proveedor y un distribuidor, el proveedor ofrece típicamente al distribuidor un producto al precio de su costo más su margen. Consecuentemente, el precio de venta a público por parte del distribuidor será el precio del proveedor (que ya incluye un margen) más su propio margen, generándose un sobreprecio adicional que disminuye las

¹ KLEIN (2024).

² FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2012), p. 5.

³ MOTTA (2018), p. 404.

⁴ COMISIÓN EUROPEA (2022), párr. 187.

ventas⁵. En este sentido, una RPM evita que el distribuidor cobre dicho margen supracompetitivo⁶.

Por su parte, el *free-riding* ocurre cuando, en el caso de una red de distribución, un distribuidor realiza inversiones en las ventas de sus productos, mientras que otro no, lo que permite a este último cobrar un precio más barato a expensas del primero. En este caso, consumidores que sean sensibles al precio aprovecharán la experiencia de compra del primer distribuidor, pero comprarán en el segundo⁷. Ante esto, la RPM, al permitir que los consumidores observen el mismo precio (a lo menos mínimo) en ambos distribuidores, asegura que el primer distribuidor podrá aprovechar efectivamente las inversiones realizadas⁸. Esto sería especialmente crítico en contextos online, donde los consumidores pueden apreciar la experiencia de compra en tiendas tradicionales, para luego comprar los productos en tiendas online, que usualmente ofrecen precios menores (*“showrooming”*)⁹.

Al mismo tiempo, también existen razones de cumplimiento normativo para justificar una RPM. En el caso local de los suplementeros de periódicos y revistas, debido a que el IVA debe ser retenido por las distribuidoras de periódicos y revistas, debe conocerse anticipadamente el precio de venta a público¹⁰.

2.2. Riesgos anticompetitivos de las RPM

En toda restricción vertical, deben analizarse los efectos que esta produce tanto a nivel de la misma red de distribuidores de una misma marca (competencia *intramarca*) como en cuanto a la competencia entre distintos proveedores con sus distribuidores respectivos (competencia *intermarca*)¹¹.

En el caso de una RPM en redes de distribución, esta, por sí sola, genera una restricción en el precio entre los mismos distribuidores, ya que impide que estos sean libres de fijar sus precios de venta a público. Un primer efecto radica, por tanto, en la restricción *intramarca* entre los propios distribuidores de una misma marca¹². En el caso de una RPM fija, todos los distribuidores deberán ofrecer el mismo precio, lo que restringe totalmente la competencia entre estos. Por su parte, una RPM mínima establece un piso del cual los distribuidores no pueden bajar. Por tanto, el precio de equilibrio, producto de la competencia *intramarca*, constituirá el precio determinado por la RPM mínima.

Enseguida, en el caso de una RPM máxima, estas son vistas con mayor benevolencia, toda vez que impiden alzas exorbitantes de precios y no generan un efecto mayor en el mercado¹³. Sin embargo, existiendo suficiente evidencia, pueden constituir un punto focal para la coordinación entre los distribuidores¹⁴. En efecto, todos los distribuidores tendrían incentivos para propender a cobrar el precio fijado por la RPM máxima, generando nuevamente un equilibrio colusorio entre estos.

Finalmente, las RPM sugeridas, si es que en la práctica (debido a presiones que realice el proveedor) constituyen una RPM, se pueden producir los mismos riesgos que una RPM establecida contractualmente¹⁵.

⁵ MOTTA (2018), p. 366.

⁶ MOTTA (2018), p. 367.

⁷ CABRAL (2000), p. 193.

⁸ CABRAL (2000), p. 194.

⁹ AKMAN Y SOKOL (2017), p. 8.

¹⁰ FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2018b), p. 3.

¹¹ FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2012), p. 4.

¹² AKMAN Y SOKOL (2017), p. 7.

¹³ HOVENKAMP (2008), p. 120.

¹⁴ SALINGER Y ELBITTAR (2013), p. 54.

¹⁵ Este ha sido el enfoque asumido en la Unión Europea, al permitir las RPM máximas y fijas mientras no equivalgan, en la práctica, a una RPM fija o mínima. Véase el Art. 4(a) del Reglamento (UE) 2022/720 de la Comisión de 10 de mayo de 2022 relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas.

Como puede apreciarse, una RPM podría producir los mismos efectos entre los distribuidores como si hubiera existido un acuerdo horizontal expreso entre estos, esto es, una homologación de los precios *aguas abajo*.

Al mismo tiempo, un segundo efecto radica en la generación de riesgos coordinados entre los proveedores. En efecto, una RPM impuesta a los distribuidores aumenta artificialmente la transparencia en el mercado, permitiendo que los proveedores puedan detectar más fácilmente un eventual desvío de un equilibrio colusorio¹⁶.

Finalmente, un tercer efecto radica en la generación de barreras de entradas artificiales de cara a otros distribuidores, en un mercado *aguas abajo* concentrado. La RPM podría ser usada por el proveedor para proteger las rentas de sus distribuidores, por la vía de que en el precio de reventa no irían incluidas las inversiones que estos deben realizar, sino el costo de no tener que distribuir productos de competidores¹⁷. Esto sería especialmente útil para permitir la exclusión de pequeños distribuidores con estructuras de costos más livianas¹⁸.

2.3. Efectos neutros en la competencia y eficiencias

Sin embargo, y en contexto del cambio jurisprudencial en Estados Unidos en esta materia (como se verá más abajo), actualmente existe relativo consenso en que, en determinados casos, las RPM también pueden generar eficiencias o, a lo menos, efectos neutros en la competencia¹⁹.

Así, en primer lugar, se han cuestionado los riesgos anticompetitivos que las RPM generarían. Por ejemplo, respecto a la generación de un equilibrio colusorio *aguas abajo*, una RPM mayor que el precio de equilibrio de los distribuidores sólo sería eficiente si no hay suficiente sustitución en la demanda (esto es, que producto de la RPM, los consumidores no se cambien de producto), o que el proveedor tenga poder de mercado para imponerla o que otros proveedores la hayan establecido en paralelo²⁰. En el caso de un potencial equilibrio colusorio *aguas arriba*, esto sólo se verificaría si hubiera efectivamente un acuerdo expreso entre los proveedores o que las condiciones del mercado permitan dichos riesgos coordinados²¹, el cual, en todo caso, sería fácilmente detectable²². De esta manera, se ha argumentado que las condiciones para que una RPM genere riesgos anticompetitivos requerirían de supuestos que no necesariamente se cumplen siempre, lo que implicaría que su efecto tendería ser, a lo menos, neutro para la competencia²³.

Enseguida, también existen eficiencias adicionales, junto con evitar la doble marginalización y el *free-riding*, que harían que las RPM generen efectos procompetitivos. En concreto, una RPM determinada por el proveedor establece un margen rentable a los distribuidores, el que incluye también el valor de las inversiones que debe realizar para asegurar la calidad de la oferta de los productos²⁴.

3. Desarrollo jurisprudencial de la fijación de precios de reventa

En este contexto, las RPM han sido probablemente una de las conductas más controversiales en la historia del derecho de la competencia. A continuación, se explicará el desarrollo jurisprudencial en las jurisdicciones extranjeras más importantes y en Chile.

¹⁶ COMISIÓN EUROPEA (2022), párr. 196(a).

¹⁷ WINTER Y IACOBUCCI (2014), p. 368.

¹⁸ ROJAS (2010), p. 192.

¹⁹ RODGER Y MACCULLOCH (2022), p. 157.

²⁰ LAMBERT (2010), p. 182.

²¹ FRANCIS Y SPRIGMAN (2023), p. 293.

²² BORK (1978), p. 294.

²³ FRANCIS Y SPRIGMAN (2023), p. 294.

²⁴ LAMBERT (2010), pp. 179-180.

3.1. Estados Unidos y la Unión Europea

En Estados Unidos, luego de casi 100 años de jurisprudencia en que las RPM mínimas estaban sujetas a una regla *per se* (esto es, sancionadas por su propia existencia y sin la necesidad de probar efectos anticompetitivos) y tras intensos debates²⁵, desde el caso “*Leegin*” se encuentran sujetas a una *rule of reason*, debiendo analizarse tanto sus riesgos como eficiencias²⁶.

En la Unión Europea, hoy en día se consideran una restricción por objeto²⁷, esto es, una restricción que apreciablemente tiene por objeto restringir la competencia. Consecuentemente, no es necesario analizar sus efectos (sin perjuicio que una defensa basada en eficiencias es procedente, aunque por lo general casi imposible de probar²⁸). Al mismo tiempo, de acuerdo con la *Vertical Block Exemption Regulation*, las RPM fijas y mínimas (*de iure* o *de facto*) constituyen una *hard-core restriction* que no permiten eximir de la aplicación de la prohibición de acuerdos anticompetitivos a ciertos acuerdos verticales²⁹. En otras palabras, de encontrarse una cláusula que directa o indirectamente tenga este objeto, todo el acuerdo vertical no podrá beneficiarse de esta exención.

En todo caso, este tratamiento riguroso en el caso europeo obedece también a la protección del mercado único europeo como bien jurídico protegido por el derecho de la competencia de la Unión Europea, lo que no necesariamente se condice con una política de competencia “tradicional”³⁰. Sin perjuicio de lo anterior, durante la pandemia del COVID-19, las autoridades de competencia europeas mostraron una actitud más benevolente contra las RPM, debido a que podían constituir un mecanismo del propio mercado que limitara alzas de precios por parte de distribuidores³¹.

3.2. Chile

En Chile, el tratamiento jurisprudencial de las RPM ha sido históricamente zigzagueante. Como se explicará a continuación, mientras en la primera época de la ley de competencia chilena se toleraban ciertas formas de RPM, durante la segunda etapa estas fueron sujetas a una regla “*cuasi-per se*”. Hoy en día, el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (en adelante, “TDL”) ha optado por un análisis de riesgos y eficiencias en el mercado para su eventual sanción.

3.2.1. La Comisión Antimonopolios (1959-1973)

La primera ley de competencia chilena consistió en el Título V de la Ley N° 13.305, promulgada durante el gobierno de Jorge Alessandri, en 1959. Esta ley, al insertarse en contexto del Estado Desarrollista, habría de tener poca aplicación práctica³².

Una de las características de la economía chilena radicaba en los fuertes controles de precios que, a la fecha, el Ministerio de Economía y la Dirección de Industrias y Comercio, establecían para artículos de primera necesidad o de uso habitual y precios mayoristas para productos manufacturados³³. En este contexto, tempranamente la Comisión Antimonopolios visó los controles de precios, como una herramienta paralela al *enforcement* de competencia³⁴.

²⁵ BORK (1978), pp. 288-291.

²⁶ FRANCIS Y SPRIGMAN (2023), pp. 292-293.

²⁷ WHISH Y BAILEY (2018), p. 661.

²⁸ WHISH (2024).

²⁹ Véase nuevamente el Art. 4(a) del Reglamento (UE) 2022/720 de la Comisión de 10 de mayo de 2022 relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas, 2022.

³⁰ APOSTOLAKIS (2015), p. 234.

³¹ ABARCA Y TAPIA (2021), p. 147.

³² ABARCA (2021).

³³ ARAMAYO (1964), pp. 39-40.

³⁴ ABARCA (2021), p. 99.

Consecuentemente, era de suponer que una herramienta similar a la fijación de precios por el Estado, esto es, la fijación de precios máximos de reventa por parte de proveedores, también fueran autorizadas. Así, tanto una consulta contra la Compañía de Acero del Pacífico como una denuncia contra la Compañía de Cervecerías Unidas, ambas referidas al hecho de fijar precios máximos a sus distribuidores, fueron declaradas lícitas por la Comisión, toda vez que evitarían alzas a los consumidores, permitiendo igualmente la competencia *aguas abajo*³⁵.

3.2.2. Comisiones Preventivas y Resolutiva (1973-2003)

Con la dictación del Decreto Ley N° 211, en contexto de una política de libre fijación de precios respaldada por la nueva ley antimonopolios³⁶, las nuevas autoridades de competencia conocieron, dentro de esta materia, principalmente casos de precios sugeridos³⁷.

En general, el estándar tomado por las Comisiones Preventivas y Resolutiva distinguía según el riesgo asumido por el actor *aguas abajo*: si este era asumido enteramente por el actor (debido a un contrato típico de compraventa, por ejemplo), y, por tanto, consistía en un distribuidor propiamente tal, para el proveedor no era legítimo interferir en sus precios de venta a público. Esto, salvo en cuanto existiera normativa especial (como de propiedad intelectual o industrial o sanitaria) que lo permitiera. En cambio, si el riesgo se mantenía en parte en el proveedor (ya sea por la existencia de un mandato mercantil, un acuerdo de agencia o una compraventa a consignación), la fijación de precios de reventa sería legítima³⁸.

Así, durante una primera época, en la mayoría de los casos la RPM era sancionada. Ello ocurrió en casos de concesionarios de automóviles³⁹ y distribuidores de vinos y licores, donde tanto la fijación como la sugerencia de precios de reventa fueron declaradas como contrarias a la libre competencia⁴⁰. Sólo ante hechos excepcionales, esta conducta fue permitida. En el caso del mercado de textos escolares, la normativa de propiedad intelectual permitía la sugerencia de precios de reventa, con el fin de liquidar los derechos de autor⁴¹.

Posteriormente, la jurisprudencia tampoco fue uniforme. Mientras en algunos casos se permitía la sugerencia de precios en contexto de campañas limitadas, en otros se sancionaba cuando eran establecidas de forma general⁴².

De acuerdo con cierta parte de la doctrina, esta jurisprudencia habría posiblemente implicado tanto la modificación de contratos de distribución como la tendencia a la integración vertical entre los distintos segmentos⁴³. Otra parte de la doctrina afirma que el efecto de esta regla *cuasi per se* habría consistido en el aumento de representantes que actuaban “bajo mandato” o “bajo consignación” del proveedor, para que se permitieran estas restricciones verticales⁴⁴.

3.2.3. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (2003-2024)

Ya con la institucionalización definitiva del sistema chileno de libre competencia⁴⁵, la jurisprudencia respecto a las RPM se asimiló al estándar relativamente común de análisis de riesgos-eficiencias en materia de conductas unilaterales, en relación con la aversión a falsos positivos y falsos negativos⁴⁶.

³⁵ ILLANES (1964), p. 32.

³⁶ CENTRO DE ESTUDIOS PÚBLICOS (1992), p. 161.

³⁷ PAREDES (1988), p. 143.

³⁸ PAREDES (1995), pp. 252-255.

³⁹ Comisión Preventiva Central, sin rol, de 5 de marzo de 1975; Comisión Preventiva Central, sin rol, de 10 de marzo de 1975.

⁴⁰ Comisión Resolutiva, sin rol, de 14 de julio de 1977.

⁴¹ Comisión Resolutiva, sin rol, de 31 de enero de 1980.

⁴² ROJAS (2010), p. 209.

⁴³ PAREDES (1995), p. 255.

⁴⁴ ROJAS (2010), p. 206.

⁴⁵ IRARRÁZABAL (2010), p. 3.

⁴⁶ YBAR (2014), pp. 15-16.

En “Útiles Escolares”, el TDLC rechazó la solicitud de la FNE de modificar la resolución de la Comisión Resolutiva de 1980 que permitía la sugerencia de precios de reventa en el mercado de textos escolares, explicada más arriba. Para el Tribunal, no se aportó evidencia de que hubiera un seguimiento efectivo de las librerías a los precios sugeridos de las editoriales. En cambio, existían antecedentes que daban cuenta de que consumidores sensibles al precio podían obtener textos a precios inferiores⁴⁷.

Enseguida, en “Nokia” (el pronunciamiento más importante del tribunal en esta materia hasta la fecha de este comentario), el TDLC determinó que una RPM, en tanto abuso de posición dominante del Art. 3° b) del Decreto Ley N° 211, puede ser anticompetitiva cuando “(i) la fijación o sugerencia de precios la establezca un productor de un bien o de un servicio como una restricción vertical que impone a sus distribuidores minoristas, impidiendo que los mismos puedan competir por este factor (competencia intra marca); y (ii) que en el mercado donde se desarrolla esta práctica exista una severa limitación en la competencia entre las distintas marcas del bien o servicio, vale decir, que no exista una competencia efectiva entre marcas”⁴⁸. Con todo, igualmente debe probarse la dominancia, a lo menos, del proveedor⁴⁹.

Posteriormente, el TDLC determinó que era legítimo que centros comerciales tipo *outlet* pudieran tener injerencia en la determinación de los precios por parte de los locales comerciales. En general, los centros comerciales constituyen plataformas que conectan a locales comerciales y consumidores⁵⁰. El derecho de la competencia, especialmente europeo, también se ha pronunciado respecto a casos en que las plataformas (especialmente digitales) puedan establecer algún tipo de RPM en el lado de los vendedores⁵¹. En este contexto, el Tribunal determinó que el concepto de *outlet* implica necesariamente la existencia de descuentos, por lo que la existencia de tiendas sin estos sería “engañosa para los consumidores”⁵². Consecuentemente, sería lícito para el centro comercial tener injerencia en la determinación de los precios por parte de los locales. Como puede apreciarse, de acuerdo con el TDLC, el modelo de negocios del sistema de distribución podría justificar y hacer eficiente una RPM.

Más recientemente, en “CDF”, el TDLC determinó que una RPM, por sí sola, no es ilícita, pero que en el caso concreto, al ser parte de un esquema de discriminación arbitraria más grande, era sancionable⁵³.

3.2.4. Fiscalía Nacional Económica (2012-)

En general, el marco de análisis de la FNE, vigente hasta la fecha de este comentario, consiste en la guía para el análisis de restricciones verticales del año 2012. Esta reconoce como restricciones verticales las RPM mínimas, máximas y sugeridas⁵⁴. Por una parte, la guía reconoce un puerto seguro del 35% de participación de mercado en ambos segmentos del mercado relevante de que se trate⁵⁵. Por otra parte, reconoce riesgos coordinados, intramarca e intermarca, así como también el bloqueo o retardo a la entrada o expansión de otros competidores como preocupaciones de toda restricción vertical, tanto intramarca como intermarca⁵⁶.

Respecto a la jurisprudencia, la Fiscalía ha lidiado continuamente con casos de RPM. Con todo, la mayoría de los casos han sido archivados, en mayor medida porque la política de fijación de precios de reventa no habría sido aplicada en la práctica.

⁴⁷ Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, Rol NC N° 111-05, de 5 de julio de 2006, c. 14° y 15°.

⁴⁸ Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, Rol C N° 241-12, de 18 de octubre de 2013, c. 39°.

⁴⁹ Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, Rol C N° 241-12, de 18 de octubre de 2013, c. 33°.

⁵⁰ ROCHET Y TIROLE (2003), p. 992.

⁵¹ COMISIÓN EUROPEA (2022), párr. 194.

⁵² Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, Rol NC N° 478-20, de 8 de febrero de 2024, párr. 184.

⁵³ Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, Rol C N° 411-20, de 14 de mayo de 2024, c. 141°.

⁵⁴ FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2012), p. 5.

⁵⁵ FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2012), p. 8.

⁵⁶ FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2012), p. 8.

Así, a modo de ejemplo, el año 2012 la FNE archivó una investigación iniciada tras un estudio del Servicio Nacional del Consumidor respecto, entre otras temáticas, por la dispersión de precios de textos escolares. La Fiscalía determinó que, sin ser categórica la información, existía una cantidad relevante de textos que efectivamente eran vendidos bajo el precio sugerido de las editoriales⁵⁷.

Posteriormente, en 2020 la Fiscalía archivó una investigación contra Peugeot y otras marcas en el mercado secundario de partes y repuestos de vehículos, debido a, entre otras conductas, las listas de precios sugeridos para concesionarios en servicios de mantenciones preventivas. La FNE determinó que, si bien esta práctica era común, en el caso de Peugeot determinó un alto grado de dispersión en los precios y de diferencia entre los precios cobrados por cada concesionario⁵⁸. Sin embargo, en forma preventiva, la autoridad de competencia recomendó que las marcas debieran ser explícitas en cuanto al carácter sugerido de las listas de precios enviadas a concesionarios, determinado expresamente la libertad de estos para fijar sus precios de venta a público, sin consecuencias en caso de incumplimiento o, en su caso, incentivos para su seguimiento⁵⁹.

En 2023, la División Anticarteles archivó una denuncia contra Royal Canin en el mercado de alimentos para mascotas. La investigación arrojó la existencia de una política de fijación de precios mínimos de reventa online, a partir del otorgamiento de descuentos en cumplimiento de ciertos indicadores de desempeño. La Fiscalía archivó la investigación, por cuanto los distribuidores o no habrían tenido conocimiento de la política o no habrían experimentado sanciones en caso de incumplimiento de esta⁶⁰. Con todo, la autoridad de competencia recalco la generación de riesgos anticompetitivos en mercados con productos diferenciados, como este, donde la subida del precio de un producto por parte de un proveedor sí implica la subida del precio por parte de los otros⁶¹. Esto, sin perjuicio de las participaciones de mercado⁶². En este contexto, la Fiscalía reiteró la necesidad de explicitar el carácter sugerido de estas listas de precios⁶³.

Más recientemente, en el mercado de los productos para acuarios, la Fiscalía archivó una investigación tras un cambio de conducta por parte de la empresa investigada, consistente en eliminar sugerencias de precios y declarar la libertad de distribuidores para fijar libremente sus precios sin sanciones derivadas directamente del incumplimiento de las sugerencias, entre otros⁶⁴.

4. El caso “Abastible”

4.1. Descripción del caso

El caso “Abastible” versó sobre la presunta fijación de precios de reventa por parte de Abastible a sus distribuidores independientes de gas en la ciudad de Arica. Respecto a la eventual dominancia de la empresa investigada, la FNE determinó que Abastible no sería la empresa con mayor participación de mercado, siendo superada por Lipigas en el mercado de gas envasado (pero concentrando ambas el 90% de las ventas)⁶⁵. Con todo, el canal de distribuidores independientes habría sido el más relevante para Abastible, especialmente en contexto del cambio de modelo de negocios de Lipigas (que había pasado a potenciar su canal directo) y el cambio de distribuidores independientes de esta a Abastible⁶⁶.

⁵⁷ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2062-12 FNE, de 11 de junio de 2012, párr. 17 y 18.

⁵⁸ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2400-16 FNE, de 28 de febrero de 2020, párr. 74.

⁵⁹ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2400-16 FNE, de 28 de febrero de 2020, párr. 81.

⁶⁰ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2524-18 FNE, de 11 de abril de 2023, párr. 36.

⁶¹ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2524-18 FNE, de 11 de abril de 2023, párr. 44.

⁶² Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2524-18 FNE, de 11 de abril de 2023, párr. 45.

⁶³ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2524-18 FNE, de 11 de abril de 2023, párr. 58.

⁶⁴ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2747-23 FNE, de 13 de marzo de 2024, párr. 11.

⁶⁵ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2668-21 FNE, de 25 de marzo de 2024, párr. 11-12.

⁶⁶ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2668-21 FNE, de 25 de marzo de 2024, párr. 16.

El modelo de negocios de distribuidores independientes de Abastible consistía en que aquellos serían exclusivos, pero sin la existencia de una política de precios fijados o sugeridos⁶⁷. Con todo, en la plataforma de contacto con distribuidores, Abastible igualmente habría informado (i) precios de lista aplicables a clientes residenciales y comerciales, (ii) precios de reparto público, que incluyen descuentos a clientes residenciales y (iii) descuentos sobre el precio final que ofrezca el distribuidor⁶⁸.

La principal preocupación del caso radicó en una serie de comunicaciones, vía WhatsApp, entre Abastible y distribuidores, en los cuales se habría informado a estos últimos ciertos precios para la recarga de un tipo de cilindros, sin que quedara claro si se trataba de una sugerencia o una imposición⁶⁹. Con todo, al tiempo después, comunicaciones desde altas líneas de Abastible y comunicaciones vía correo electrónico clarificaron la libertad de los distribuidores para definir sus precios de venta a público⁷⁰. Sin perjuicio de lo anterior, la Fiscalía igualmente detectó una dispersión de precios que se alejaría del resultado de una política de RPM⁷¹.

En este contexto, la FNE realizó una declaración que, a primera vista, podría implicar menor tolerancia de la autoridad de competencia respecto a las RPM. En concreto, la Fiscalía determinó que, en su parecer *“la regla general en relaciones de tipo vertical debe ser que los distribuidores tengan libertad para fijar autónomamente los precios de los productos que comercializan, incluso cuando no se constate una participación de mercado mayor al 35%, que es el umbral establecido en la Guía para el análisis de ilicitud de la generalidad de las restricciones verticales”*⁷². Respecto a precios máximos y sugeridos, la FNE indicó que *“presentan menores riesgos a la competencia, siempre y cuando el minorista tenga la posibilidad de fijar libremente su precio al consumidor final, esto es, cuando no existan presiones o incentivos por parte del proveedor para que éste siga el precio sugerido o máximo”*⁷³.

4.2. Explicación de la declaración de la FNE

Como puede apreciarse, esta declaración es concluyente respecto a la opinión de la FNE en materia de restricciones verticales: en todo sistema de distribución, los distribuidores deben ser libres de fijar su precio de venta a público, independientemente de la participación de mercado que el proveedor y su red puedan alcanzar.

La pregunta subsecuente consiste en la explicación de esta declaración. A este respecto, puede adelantarse una aproximación más bien tradicional, basada en la necesidad de mitigar todo riesgo coordinado en los mercados. Sin perjuicio de lo anterior, una definición basada en el contexto de la concentración del mercado chileno también podría explicar esta declaración.

4.2.1. Una aproximación tradicional basada en riesgos coordinados

En primer lugar, es necesario recordar que la RPM, por su propia naturaleza, implica una restricción *intramarca*, consistente en la generación de riesgos de homologación del precio *aguas abajo*. Como se indicó más arriba, este riesgo requeriría como supuesto que la RPM sea eficiente para el distribuidor o que a lo menos sea impuesta por un proveedor con poder de mercado. Sin embargo, por el solo hecho de implementarse en un mercado determinado, ya se genera una restricción *intramarca* que, a lo menos en el caso de las RPM fijas o mínimas, implica que la competencia entre los distribuidores va a ser eliminada o, a lo menos, limitada hasta el precio mínimo fijado. Consecuentemente, en el caso de una RPM, esta puede o generar un riesgo de coordinación entre los distribuidores o puede ser usada por estos en caso de un

⁶⁷ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2668-21 FNE, de 25 de marzo de 2024, párr. 18.

⁶⁸ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2668-21 FNE, de 25 de marzo de 2024, párr. 19-23.

⁶⁹ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2668-21 FNE, de 25 de marzo de 2024, párr. 25.

⁷⁰ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2668-21 FNE, de 25 de marzo de 2024, párr. 26-27.

⁷¹ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2668-21 FNE, de 25 de marzo de 2024, párr. 41.

⁷² Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2668-21 FNE, de 25 de marzo de 2024, párr. 34.

⁷³ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2668-21 FNE, de 25 de marzo de 2024, párr. 35.

acuerdo expreso. En ambos casos, efectivamente los riesgos pueden generarse independientemente de la participación de mercado de los actores en cuestión⁷⁴.

En este contexto, existe una opción institucional, ya consolidada, respecto a que la colusión constituye el atentado más grave a la libre competencia⁷⁵ y que la práctica de la FNE en los últimos años ha estado enfocada en la persecución de este tipo de conductas⁷⁶. Consecuentemente, es razonable suponer que una explicación tradicional de la declaración de la Fiscalía radique en que la generación de riesgos coordinados intramarca debido a las RPM, debido a que pueden generarse bajo el umbral del 35% de participación de mercado de la Guía para el Análisis de Restricciones Verticales, justifique su atención en todos los casos por parte de la autoridad de competencia.

Así lo entendió la FNE en “Abastible”, aplicando la Guía para el Análisis de Restricciones Verticales. En este análisis, la RPM puede ser una conducta excepcional que puede implicar la necesidad de dejar de lado el umbral de puerto seguro del 35%⁷⁷. Asimismo, esto puede explicar las recomendaciones históricas de la FNE en cuanto a que las listas sugeridas de precios, en todo caso, deben mantener el carácter de tal.

4.2.2. Una nueva aproximación basada en riesgos derivados de la concentración económica

Con todo, no puede desconocerse que la declaración de que la colusión constituye el atentado más grave a la libre competencia contiene raíces histórico-ideológicas⁷⁸, especialmente derivadas del caso estadounidense. En este contexto, dado el resurgimiento de nuevas teorías que traen nuevamente la concentración económica y los monopolios como un problema en sí mismo⁷⁹ y el interés de la FNE en aumentar su presencia en casos de abuso de posición dominante⁸⁰, también es razonable suponer una nueva aproximación a la persecución de casos de restricciones verticales, optando por su mayor persecución en contexto de la realidad económica chilena.

En efecto, la teoría económica, tanto a favor como en contra de un mayor *enforcement*, muestra que los riesgos de las RPM se verifican con mayor peligro en mercados concentrados, con altas barreras de entrada y pocos competidores⁸¹. Esto es especialmente crítico en el caso del mercado chileno, donde la competencia intermarca es esencialmente oligopólica⁸². Por tanto, tanto la concreción de riesgos de coordinación como unilaterales derivados de una RPM es más probable en los mercados locales⁸³.

En el caso concreto, en industrias altamente concentradas como el caso del gas⁸⁴, el mayor riesgo de falsos negativos puede justificar una declaración como la de la FNE, en que, independientemente de la participación de mercado de los proveedores y distribuidores en una red de distribución, las RPM deberían ser prohibidas con el fin de prohibir todo riesgo, sea de coordinación o de exclusión, dado que la competencia intermarca tiende a ser ya limitada. En otras palabras, dado que la probabilidad de materialización de los riesgos es mayor que la probabilidad de que estos no se concreten, atendido el carácter concentrado de los mercados

⁷⁴ FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2012), p. 9.

⁷⁵ Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, Rol C N° 361-18, de 21 de diciembre de 2020, c. 135°.

⁷⁶ A modo de ejemplo, entre 2010 y 2018, el 44% de los requerimientos interpuestos por la FNE ante el TDLC consistieron en casos de colusión, mientras el resto se distribuye en casos de abusos de posición dominante, incumplimiento de condiciones, *gun-jumping*, entre otros. Véase FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2018a), p. 14.

Una opinión contraria estima que la FNE no tendría preferencia en la selección de casos, pero que debiera haber, en todo caso, una “redirección” de los esfuerzos de persecución pública hacia casos de carteles. Véase PARDOW (2015), p. 443.

⁷⁷ Fiscalía Nacional Económica, Rol N° 2668-21 FNE, de 25 de marzo de 2024, párr. 45.

⁷⁸ BORK (1978), p. 406; HAWK (2020), p. 126.

⁷⁹ WU (2020), p. 105.

⁸⁰ EL MERCURIO (2023).

⁸¹ LAMBERT (2010), pp. 181-185; ROJAS (2010); p. 192; REY (2012), p. 45.

⁸² REY (2012), p. 47.

⁸³ REY (2012), p. 47.

⁸⁴ FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2021), p. 291.

locales, puede ser preferible una regla que elimine derechamente cualquier probabilidad de riesgo.

4.3. La relación actual de la FNE con el TDLC en cuanto a las RPM

Finalmente, surge la pregunta respecto a si la declaración de la FNE constituye efectivamente un cambio de enfoque respecto a las RPM, especialmente, respecto a la jurisprudencia actualmente vigente del TDLC (“Nokia”).

En este contexto, es necesario recordar que “Nokia” requiere que una RPM, para que atente contra la libre competencia, (i) impida la competencia intramarca y (ii) que en el mercado no exista competencia intermarca. También es necesario tener presente que, como se explicó más arriba, toda RPM impide, por sí sola, la restricción intramarca, al limitar la competencia entre los distribuidores. Consecuentemente, una lectura de Nokia implicaría que debería probarse, en un orden sucesivo, (i) la existencia de una RPM (ya sea *de iure* o *de facto*) que limite la competencia entre distribuidores, (ii) la dominancia del proveedor y (iii) la *inexistencia* de competencia intermarca entre los distribuidores para la sanción de una RPM. A mayor abundamiento, mientras el primer requisito pareciera ser eminentemente fáctico, el segundo y tercero están referidos más bien a la probabilidad de que la restricción vertical genere algún tipo de efecto en el mercado.

En este sentido, la declaración de la FNE en “Abastible” pareciera interpretar la jurisprudencia de “Nokia”. En efecto, como toda RPM *limita* la competencia intramarca, para probar el primer requisito de “Nokia” se debería, a su vez, acreditar la existencia de la restricción misma, que de por sí presupone cierto grado de limitación. Atendiendo al caso, existía una duda razonable respecto a si las comunicaciones entre el proveedor y sus distribuidores constituían o no una imposición. Respecto a la dominancia y la inexistencia de competencia intermarca, la concentración del aprovisionamiento mayorista del gas y la presencia de un mercado sin competencia efectiva entre las marcas harían también aplicable la jurisprudencia.

Este último análisis, en caso de mercados concentrados, puede ser replicable para otras industrias donde, consecuentemente, se generen riesgos similares en caso de una RPM. En otras palabras, más que un cambio de paradigma en materia de restricciones verticales, la declaración de la FNE constituye una interpretación de los criterios jurisprudenciales adecuada a la realidad de los mercados concentrados chilenos y una reiteración de sus recomendaciones en esta materia (especialmente, del caso contra Royal Canin).

5. Conclusiones

En suma, la declaración de la FNE en el caso “Abastible” pareciera, en principio, mostrar una nueva aproximación en materia de fijación de precios de reventa, en cuanto a que esta debería ser prohibida, independientemente de la participación de mercado de los proveedores y distribuidores y, por tanto, de los efectos que esta conducta pueda tener en el mercado. Sin embargo, esta declaración constituye más bien una interpretación de la jurisprudencia TDLC adaptada a la realidad económica local, en contexto de una serie de recomendaciones por parte de la FNE en el mismo sentido.

Esta aproximación puede tener una explicación tanto “tradicional” como “novedosa”. Mientras la primera descansa en la aproximación relativamente común en el mundo, y derivada de la experiencia estadounidense, de la preeminencia de la persecución de carteles y de la necesidad de evitar riesgos coordinados, la segunda se enfoca en los riesgos de este tipo de restricción vertical en mercados concentrados, como el chileno.

Con todo, debido a que la declaración de la FNE fue realizada en contexto de una investigación archivada, es de esperar si esta aproximación será llevada al TDLC para efectos de que se convierta en jurisprudencia asentada.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- ABARCA, MANUEL (2021): “Breve historia de la primera ley de competencia chilena (1959 -1973)”, en: *Revista de Derecho Económico* (Vol. 78, N° 2), pp. 91-109.
- ABARCA, MANUEL Y TAPIA, JAVIER (2021): “Derecho de la Competencia y COVID-19: un update en tiempos de incertidumbre”, en: Rojas, Christian; Ferrada, Juan Carlos y Méndez, Pablo (Coords.), *Derecho Público y Emergencia: Respuestas ante el COVID-19* (Santiago de Chile, Thomson Reuters), pp. 135-162.
- AKAM, PINAR Y SOKOL, DANIEL D. (2017): “Online RPM and MFN Under Antitrust Law and Economics”, en: *Review of Industrial Organization* (Vol. 50, N° 2), pp. 133-151.
- APOSTOLAKIS, IOANNIS (2015): “Resale Price Maintenance and Absolute Territorial Protection: Single Market Integration, the Ancillary Restraints Doctrine and the Application of Article 101 TFEU to Vertical Agreements”, en: *World Competition* (Vol. 38, N° 2), pp. 215-234.
- ARAMAYO, ÓSCAR (1964): *Régimen Legal del Comercio Interno Chileno* (Santiago de Chile, Editorial Jurídica de Chile).
- BORK, ROBERT H (1978): *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself* (Nueva York, Basic Books).
- CABRAL, LUÍS M. B (2000): *Introduction to Industrial Organization* (Londres, The MIT Press).
- CENTRO DE ESTUDIOS PÚBLICOS (Ed.) (1992): *El Ladrillo: Bases de la política económica del gobierno militar chileno* (Santiago de Chile, Centro de Estudios Públicos).
- COMISIÓN EUROPEA (2022): “Directrices relativas a las restricciones verticales”, en: EUR-Lex: Derecho de la Unión Europea. Disponible en: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2022.248.01.0001.01.ENG [visitado el 24 de abril de 2024].
- EL MERCURIO (2023): “Nuevo Fiscal Económico anticipa: ‘Debemos aumentar nuestra presencia en el área de abuso de posición dominante’”, en: cuerpo B, 20 de agosto de 2023. Disponible en: https://litoralpress.cl/sitio/Prensa_Texto?LPKey=OMCGS44GILDO375IYC6HIAP46WRH4ESF7CCW45DLUTAIYREO7RRA [visitado el 12 de septiembre de 2024].
- FRANCIS, DANIEL Y SPRIGMAN, CRISTOPHER JON (2023): *Antitrust: Principles, Cases, And Materials* (Nueva York, Edición independiente).
- FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2012): “Guía para el análisis de restricciones verticales”, en: *Fiscalía Nacional Económica*. Disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2017/10/Gu%C3%ADa-Restricciones-Verticales.pdf> [visitado el 24 de abril de 2024].
- FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2018a): “FNE en Cifras”, en: *Fiscalía Nacional Económica*. Disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2018/04/FNE-en-cifras.pdf> [visitado el 24 de abril de 2024].
- FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2018b): “Oficio Ordinario No 2016”, en: Honorable Cámara de Diputados. Disponible en: <https://www.camara.cl/verDoc.aspx?prmTIPO=OFICIOFISCALIZACIONRESPUESTA&prmID=70199&prmNUMERO=2016&prmRTE=1259> [visitado el 24 de abril de 2024].
- FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2021): “Estudio de Mercado del Gas” en: *Fiscalía Nacional Económica*. Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2021/12/1.-Informe_Final_publicado.pdf [visitado el 24 de abril de 2024].
- HAWK, BARRY E. (2020): *Antitrust and Competition Laws* (Huntington, Juris Publishing, Inc).
- HOVENKAMP, HERBERT (2008): *The Antitrust Enterprise: Principle and Execution* (Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press).

ILLANES, ÓSCAR (1964): “Jurisprudencia de la Comisión Antimonopolios”, en: *Revista de Derecho Económico* (N° 8-9), pp. 27-54.

IRARRÁZABAL, FELIPE (2010): “El Sistema Chileno de Defensa de la Libre Competencia. Presentado en Los Nuevos Desafíos de la Política de Competencia en Argentina: Balance de Diez Años de la Ley, Proyecciones e Instrumentos en Contextos Cambiante”, en: *Fiscalía Nacional Económica*. Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/05/OTRO_0001_2010.pdf [visitado el 24 de abril de 2024].

KLEIN, TIMO (2024): “Resale Price Maintenance (RPM)”, en: *Global Dictionary of Competition Law, Concurrences*. Disponible en: <https://www.concurrences.com/en/dictionary/resale-price-maintenance-rpm> [visitado el 24 de abril de 2024].

LAMBERT, THOMAS A. (2010): “A Decision-Theoretic Rule of Reason for Minimum Resale Price Maintenance”, en: *The Antitrust Bulletin* (N° 55, Vol. 1), pp. 167-224.

MOTTA, MASSIMO (2018): *Política de Competencia: Teoría y Práctica* (Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica).

PARDOW, DIEGO (2015): “El desempeño en juicio de la FNE: ¿Es realmente un mejor litigante que los demandantes privados?”, en: *Revista de derecho (Coquimbo)* (Vol. 22, N° 2), pp. 419-451.

PAREDES, RICARDO (1988): “Análisis de la ley antimonopolios en Chile”, en: *Revista de Análisis Económico* (Vol. 3, N° 2), pp. 135-158.

PAREDES, RICARDO (1995): “Jurisprudencia de las Comisiones Antimonopolios en Chile”, en: *Estudios Públicos* (N° 58), pp. 227-320.

REY, PATRICK (2012): “Vertical restraints - an economic perspective (revised draft report)”, en: *Fiscalía Nacional Económica*. Disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2017/10/Patrick-Rey.-Vertical-Restraints.pdf> [visitado el 24 de abril de 2024].

ROCHET, JEAN-CHARLES Y TIROLE, JEAN (2003): “Platform Competition in Two-sided Markets”, en: *Journal of the European Economic Association* (Vol. 1, N° 4), pp. 990-1029.

ROJAS, NICOLÁS (2010): “Restricciones verticales a la competencia en el ámbito del retail”, en: Nehme, Nicole y Montt, Paulo (Eds.), *Libre competencia y Retail: un análisis crítico* (Santiago de Chile: Legal Publishing), pp. 175-210.

RODGER, BARRY Y MACCULLOCH, ANGUS (2022): *Competition Law and Policy of the EU and UK*, 6th edition (Abingdon, Routledge).

SALINGER, MICHAEL A. Y ELBITTAR, ALEXANDER (2013): “White paper on Vertical Restraints”, en: *Fiscalía Nacional Económica*. Disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2014/05/CRCAL-2013-Vertical-Restraints.pdf> [visitado el 12 de septiembre de 2024].

WHISH, RICHARD (2024): “Anticompetitive object or effect”, en: *Global Dictionary of Competition Law, Concurrences*. Disponible en: <https://www.concurrences.com/en/dictionary/anticompetitive-objet-or-effect> [visitado el 24 de abril de 2024].

WHISH, RICHARD Y BAILEY, DAVID (2018): *Competition Law* (Oxford, Oxford University Press).

WINTER, RALPH Y IACOBUCCI, ED (2014): “Vertical Restraints Across Jurisdictions”, en: Blair, Roger y Sokol, Daniel (Eds.), *The Oxford Handbook of International Antitrust Economics* (Oxford, Oxford University Press), pp. 351-386.

WU, TIM (2020): *The Curse of Bigness. International Version* (Londres, Atlantic Books).

YBAR, MARIO (2014): “Comprendiendo el abuso de posición de dominio: revisión de la doctrina y jurisprudencia nacional y comparada sobre las principales conductas exclusorias”, en: Revista de Derecho Económico (N° 76), pp. 13-60.

JURISPRUDENCIA CITADA

COMERCIALIZACIÓN DE AUTOMÓVILES PEUGEOT (1975): Comisión Preventiva Central 5 de marzo de 1975 (procedimiento infraccional), en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/04/dict_0076_1975.pdf.

COMERCIALIZACIÓN DE AUTOMÓVILES (1975): Comisión Preventiva Central 10 de marzo de 1975 (procedimiento infraccional), en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/04/dict_0078_1975.pdf.

REQUERIMIENTO DEL FISCAL DE LA DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA CONTRA VIÑA SANTA RITA (1977): Comisión Resolutiva 14 de julio de 1977 (procedimiento infraccional), en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/10/reso_0031_1977.pdf.

REQUERIMIENTO DEL FISCAL NACIONAL CONTRA EDITORIAL SOCIEDAD ANÓNIMA SANTILLANA DEL PACÍFICO S.A. Y OTRAS (1980): Comisión Resolutiva 31 de enero de 1980 (procedimiento administrativo), en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2012/02/reso_071_1980.pdf.

SOLICITUD DE LA FNE SOBRE MODIFICACIÓN DE RESOLUCIÓN N° 71 DE LA COMISIÓN RESOLUTIVA (2006): Tribunal de Defensa de la Libre Competencia 5 de julio de 2006 (procedimiento no contencioso Art. 18 N° 2 Decreto Ley N° 211) Rol NC N° 111-05, en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/03/reso_0014_2006.pdf.

ESTUDIO SOBRE PRECIOS DE UNIFORMES, ÚTILES Y TEXTOS ESCOLARES EFECTUADO POR EL SERNAC (2012): Fiscalía Nacional Económica 11 de junio de 2012 (procedimiento administrativo), Rol 2062-12 FNE, en: http://www.fne.cl/transparencia/libro/archivos/archivo/minuta_2062-12.pdf.

DEMANDA DE ACAM S.A. CONTRA COMERCIAL E INDUSTRIAL SILFA LIMITADA (2012): Tribunal de Defensa de la Libre Competencia 28 de noviembre de 2012 (procedimiento contencioso Art. 18 N° 1 Decreto Ley N° 211), Rol C N° 231-11, en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/03/reso_0014_2006.pdf.

DEMANDA DE ELECTROCENTER LIMITADA CONTRA NOKIA CHILE S.A. (2013): Tribunal de Defensa de la Libre Competencia 18 de octubre de 2013 (procedimiento contencioso Art. 18 N° 1 Decreto Ley N° 211), Rol C N° 241-12, en: https://www.tdlc.cl/wp-content/uploads/sentencias/Sentencia_131_2013.pdf.

INVESTIGACIÓN SOBRE LAS CONDICIONES DE COMPETENCIA EN EL MERCADO DE LAS MANTENCIONES PARA VEHÍCULOS CON GARANTÍA VIGENTE (2020): Fiscalía Nacional Económica 28 de febrero de 2020 (procedimiento administrativo), Rol N° 2400-16 FNE, en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/03/inpu_004_2020.pdf.

REQUERIMIENTO DE LA FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA EN CONTRA DE SOCIEDAD DE TRANSPORTES AVDA. ALEMANIA-P. NUEVO S.A. Y OTROS (2020): Tribunal de Defensa de la Libre Competencia 21 de diciembre de 2020 (procedimiento contencioso Art. 18 N° 1 Decreto Ley N° 211), Rol C N° 361-18, en: https://www.tdlc.cl/wp-content/uploads/2020/12/SENTENCIA_N_175.pdf.

INVESTIGACIÓN RESERVADA ROL N° 2524-18 FNE (2023): Fiscalía Nacional Económica 11 de abril de 2023 (procedimiento administrativo), Rol N° 2524-18 FNE, en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2023/05/arch_2524-18_2023.pdf.

CONSULTA DE LA ASOCIACIÓN GREMIAL DEL RETAIL COMERCIAL A.G. SOBRE CONTRATOS DE ARRIENDO DE LOCALES CON OPERADORES DE CENTROS COMERCIALES Y LOS EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN VERTICAL EXISTENTE EN ESE MERCADO (2024): Tribunal de Defensa de la Libre Competencia 8 de febrero de 2024 (procedimiento

no contencioso Art. 18 N° 2 Decreto Ley N° 211), Rol NC N° 478-20, en: https://www.tdlc.cl/wp-content/uploads/2024/02/Resolucion_N°_80_24.pdf.

DENUNCIA POR RESTRICCIONES VERTICALES EN EL MERCADO DE INSUMOS Y MATERIALES PARA ACUARIOS (2024): Fiscalía Nacional Económica 13 de marzo de 2024 (procedimiento administrativo), Rol N° 2747-23 FNE, en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2024/03/inpu_001_2024-Rol-2747-23.pdf.

INVESTIGACIÓN RESERVADA ROL N° 2668-21 FNE (2024): Fiscalía Nacional Económica 25 de marzo de 2024 (procedimiento administrativo), Rol N° 2668-21 FNE, en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2024/04/inpu_002_2024-Rol-2668-21.pdf.

REQUERIMIENTO DE LA FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA EN CONTRA DE CANAL DEL FÚTBOL SPA. (2024): Tribunal de Defensa de la Libre Competencia 14 de mayo de 2024 (procedimiento contencioso Art. 18 N° 1 Decreto Ley N° 211), en: https://www.tdlc.cl/wp-content/uploads/2024/05/Sentencia_191-24.pdf.

NORMAS JURÍDICAS CITADAS

Decreto con Fuerza de Ley N° 1 del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N° 211, de 1973. Diario Oficial, 7 de marzo de 2005.

Reglamento (UE) 2022/720 de la Comisión de 10 de mayo de 2022 relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas. 2022.