

Las colecciones de Documentos de Trabajo del CIDE representan un medio para difundir los avances de la labor de investigación, y para permitir que los autores reciban comentarios antes de su publicación definitiva. Se agradecerá que los comentarios se hagan llegar directamente al (los) autor(es).

❖ D.R. © 1998, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C., carretera México-Toluca 3655 (km. 16.5), Lomas de Santa Fe, 01210 México, D. F., tel. 727-9800, fax: 292-1304 y 570-4277. ❖ Producción a cargo del (los) autor(es), por lo que tanto el contenido como el estilo y la redacción son responsabilidad exclusiva suya.



**NÚMERO 71**

---

**Susana Marván G.**

**LA INTEGRACIÓN VERTICAL DESDE EL PUNTO DE VISTA  
DE LA POLÍTICA DE LA COMPETENCIA:  
EL CASO DE LA LEGISLACIÓN MEXICANA**

## ***Resumen***

Este documento analiza la lógica económica de los dictados legales que definen en México la postura de la Política de Competencia frente a los acuerdos y fusiones entre empresas relacionadas verticalmente, poniendo el énfasis en los aspectos más controversiales que pueden suscitarse al aplicar la legislación

## ***Introducción.***<sup>1</sup>

Uno de los temas más debatidos de la Política de Defensa de la Competencia es el tratamiento que las autoridades correspondientes han de darle a las relaciones verticales. Bajo el entendido de que el logro de una mayor competencia no se concibe como un fin en sí mismo, sino como un instrumento para fomentar la eficiencia de los mercados, la polémica obedece a que los acuerdos y fusiones entre empresas relacionadas verticalmente pueden tener, junto a las ganancias en eficiencia que los motiva, efectos nocivos para la competencia.

En México, la ley hoy vigente sobre competencia económica contempla una serie de disposiciones, según las cuales el carácter ilegal (o legal) del acuerdo o fusión vertical tiene que fundamentarse en el análisis del entorno y condiciones particulares. Sólo de esta forma pueden evaluarse todos los efectos derivados de tal práctica.

El objetivo de este documento es analizar la lógica económica subyacente en la legislación mexicana en materia de relaciones verticales, y discutir los alcances y limitaciones de los criterios de evaluación ahí propuestos.

Para tal efecto, en un primer apartado se discute una noción de integración vertical que permita establecer el grado de integración con base en el grado de control que una misma empresa tenga sobre las decisiones relevantes correspondientes a dos eslabones conectados verticalmente. En el segundo, se presenta el análisis de las disposiciones generales contempladas en la legislación en materia de competencia, enfatizando aquéllos dictados que hacen referencia a la integración vertical entendida en su sentido más amplio. Finalmente, el tercer apartado discute las principales conclusiones derivadas de tal análisis, destacando los puntos más controversiales en la aplicación de la legislación.

### ***1. Delimitación del fenómeno de estudio: hacia una definición de integración vertical***

Al hablar de integración vertical (IV) se hace referencia al hecho de que dos o más fases o eslabones tecnológicamente separables de una determinada cadena productiva se llevan a cabo al interior de la misma entidad. Si bien el término entidad puede estar haciendo referencia a la planta productiva misma, o bien a la entidad genéricamente denominada empresa, aquí interesa definir la integración en términos de que sea la misma empresa la que opere en esos dos eslabones.

<sup>1</sup>El presente documento de trabajo se inscribe en un proyecto de investigación cuyo objetivo es el de determinar el grado óptimo de integración vertical para el caso de un mercado intermedio específico, y discutir las implicaciones que tal grado de integración tiene sobre la competencia en dicho mercado.

Esta primera aproximación al fenómeno de estudio parece no presentar mayores dificultades para identificar la existencia y el grado de IV: una empresa presentar un mayor grado de integración mientras mayor sea el número de fases productivas que se realicen al interior de la misma. Acorde a ello, podría hablarse de integración total si la misma empresa abarca todas las etapas involucradas en la elaboración y distribución del producto (i.e. desde la extracción de materias primas hasta la distribución del producto al consumidor final).

Sin embargo, esta concepción de la IV no permite captar lo que en la literatura se conoce como la esencia de la misma. Definiendo el término transacción como la transferencia, entre unidades tecnológicamente separables, del derecho de propiedad o uso de un determinado bien o servicio, la esencia de la IV consiste en la sustitución de las transacciones que se llevarian a cabo, o en el mercado *spot*<sup>2</sup> o mediante arreglos contractuales, por intercambios dentro de los límites de la empresa. Capturando la esencia de la IV puede distinguirse una situación de integración parcial frente a una de integración total con base en los siguientes:

Habría integración parcial cuando sólo una parte del producto generado en el eslabón superior se utilizase como insumo en el inferior, y/o sólo una parte de ese insumo se obtuviese dentro de la misma empresa. Si la cantidad producida en el eslabón superior difiere de la que requiere el inferior, resulta que una parte del producto intermedio se destina a productores ajenos a la empresa y/o se adquiere de suministradores ajenos a ella.

Con base en el mismo razonamiento, se estaría ante una situación de integración total siempre y cuando el producto resultante de un eslabón se utilice en su totalidad como insumo dentro de la empresa y, de manera análoga, se requiere también que el insumo utilizado se obtenga en su totalidad al interior de la empresa. Sólo de esta forma ni el eslabón superior ni el inferior han de recurrir en momento alguno al mercado intermedio,<sup>3</sup> y puede entonces decirse que estos eslabones estn totalmente integrados.

Habiendo enfatizado que la IV significa la eliminación (total o parcial) de transacciones en el mercado intermedio, hay que señalar que la IV significa también la propiedad y el control sobre los eslabones conectados verticalmente. Algunos autores (Grossman y Hart, 1986) han definido el grado de IV con base en la propiedad y el control que se tenga sobre los activos físicos. Otros (Cheung, 1983), ponen el énfasis en el capital humano y definen el grado de IV atendiendo a la estructura de las relaciones laborales. Perry (1989), enfatiza que la IV se presenta cuando la empresa

<sup>2</sup>Entendido como un mercado en el que coinciden momentáneamente compradores y vendedores anónimos.

<sup>3</sup>Para dos eslabones situados uno arriba del otro en la cadena productiva, *grosso modo* definimos el mercado intermedio correspondiente como aquel en el que se llevan a cabo las transacciones –con o sin la intermediación de arreglos contractuales– del producto resultante del eslabón superior.

tiene el control sobre todas las decisiones relativas a todos los activos e insumos involucrados en el proceso de distribución o de producción de que se trate.

Al exigir que la IV se presenta sólo cuando la misma empresa tiene el control absoluto de todas las decisiones relevantes concernientes a los eslabones superior e inferior, se está dejando de lado la existencia de arreglos contractuales que indican un cierto grado de integración en el sentido de que las partes involucradas en el contrato, se autovinculan mediante compromisos que distan mucho del compromiso efímero inherente a la transacción en el mercado *spot*.

En efecto, al examinar las relaciones que se establecen ya sea entre productores de un bien intermedio y productores que utilizan ese insumo (o bien entre fabricantes y distribuidores), se observa que dichas relaciones se rigen por arreglos contractuales de diversa complejidad y duración.

Tales contratos estipulan determinadas formas de control vertical (denominadas restricciones verticales -RV-), las cuales estipulan desde mecanismos de fijación de precio no lineal,<sup>4</sup> hasta condiciones relativas al compromiso del comprador (vendedor) de no tener trato con otros fabricantes. Si bien una buena parte de la literatura sobre control vertical pone el énfasis en las relaciones entre fabricantes que venden el producto final y los distribuidores de dicho producto (mayoristas o minoristas), cabe tener en mente que no todas las formas de control vertical típicas de los contratos de distribución, son, en manera alguna, exclusivas de éstos.<sup>5</sup>

La revisión de los diversos modelos de RV rebasa con mucho los límites del presente documento;<sup>6</sup> no obstante, cabe aquí mencionar dos enfoques predominantes que abordan, desde un punto de vista teórico, el tema de las relaciones verticales.<sup>7</sup>

<sup>4</sup>Son comunes las estipulaciones contractuales que fijan el precio al cual ha de realizarse la transacción con base en la cantidad comprada; por ejemplo, con la imposición de una tarifa de franquicia (TF) el precio fijado por el fabricante queda conformado por un componente constante unitario ( $P_m$ ) más una parte fija (TF), de forma que para una determinada cantidad de unidades compradas ( $q$ ) el monto total a pagar por el comprador viene dado por  $P = TF + (P_m \times q)$ . Otra manera de fijar un precio no lineal, es estableciendo precios unitarios menores cuando la cantidad de unidades compradas rebasa cierto límite. En el caso concreto de contratos de distribución, el precio no lineal también puede establecerse con base en el pago de regalías, de forma que el monto total a pagar es un determinado porcentaje de las ventas realizadas por el distribuidor.

<sup>5</sup>Los contratos de distribución suelen imponer distintas restricciones relacionadas, entre otros, al número de distribuidores y a ciertas características cualitativas que ha de tener el distribuidor seleccionado; a la cantidad del bien en cuestión y/o de otros productos del mismo fabricante que ha de adquirir el distribuidor; al compromiso de éste de no tener trato con otros fabricantes y/o más que con determinado tipo de clientes; a la obligación de ambos de respetar la exclusividad territorial; o a las condiciones bajo las cuales ha de distribuirse el producto (las cuales pueden ir desde la imposición del precio de reventa, hasta exigencias concernientes al local comercial, pasando por el tipo y cuantía de publicidad y otros esfuerzos de promoción, o la especificación de los servicios post-venta para el consumidor).

<sup>6</sup>Una revisión de la literatura sobre RV puede verse en Katz (1989).

<sup>7</sup>Estos enfoques dejan de lado la explicación de la IV con base en el argumento tecnológico convencional. El argumento es relevante cuando se habla de integración de planta productiva, en tanto

De un lado, estan los modelos de corte neoclásico que, siguiendo la línea del trabajo pionero de Spengler (1950),<sup>8</sup> analizan las RV como alternativa a la IV, en tanto permiten internalizar externalidades derivadas de situaciones de competencia imperfecta (por ejemplo, Mathewson y Winter, 1984). En estos modelos, los aspectos relevantes del intercambio (dimensiones del producto tales como precio, cantidad y calidad entre otros, así como condiciones de suministro) los decide s3lo uno de los agentes; i.e. se supone la imposici3n unilateral del control vertical.

Del otro lado, estan los señalamientos provenientes de la Escuela de Costos de Transacci3n (ECT). Bajo este enfoque, lo importante es analizar, en términos comparativos, la estrategia que minimice los costos inherentes a la realizaci3n de la transacci3n.<sup>9</sup> Cuando los activos involucrados en la producci3n y/o utilizaci3n del bien o servicio objeto de la transacci3n son altamente idiosincráticos, la ECT sostiene que la alternativa relevante al intercambio intra-empresa (IV) son los arreglos contractuales en los que los aspectos fundamentales del intercambio quedan determinados vía la negociaci3n entre las partes.<sup>10</sup>

En tanto lo que aquí interesa es destacar la importancia de la IV frente a la Política de Defensa de la Competencia (PDC), ha de adpotarse una definici3n de IV lo suficientemente amplia como para dar cabida a situaciones de integraci3n parcial en un doble sentido: Primero, la definici3n ha de incluir a la integraci3n que resulte de la fusi3n entre empresas relacionadas verticalmente, sin exigir la condici3n de sustituci3n total de transacciones en el mercado intermedio por intercambios intra-empresa.<sup>11</sup> Segundo, ha de incluir también las situaciones de quasi-integraci3n,<sup>12</sup> entendidas como los diversos arreglos contractuales en los que se basa el intercambio, sin importar si las decisiones relevantes inherentes al contrato (tanto para estipular los términos en los

sostiene que de la IV se derivan ganancias en eficiencia ya sea, entre otros, por la posibilidad de eliminar algunos pasos en el proceso productivo, o por la mayor utilizaci3n de capacidad ociosa resultante de las indivisibilidades en uno de los eslabones.

<sup>8</sup>El trabajo de Spengler se considera un modelo clásico que explica la IV con base en el incentivo de incrementar el beneficio conjunto de la estructura vertical: Partiendo de una situaci3n en la que en los eslabones superior e inferior hay monopolio, la soluci3n no integrada implica un problema de doble marginalizaci3n que conlleva a que la suma de los beneficios individuales sea inferior al beneficio conjunto, al tiempo que el precio final es superior al precio que ofrecería la estructura integrada.

<sup>9</sup>Ya en su trabajo seminal *The Nature of the Firm*, Coase pone de relieve la importancia de una perspectiva comparativa entre los costos de utilizar el mercado como mecanismo regulador de los recursos, frente a los costos de utilizar la figura del empresario coordinador. (Coase, 1937).

<sup>10</sup>El carácter del análisis contractual postulado por la ECT ha sido resaltado por O. Williamson en varios de sus trabajos (véase Williamson 1971, 1975, 1985).

<sup>11</sup>Al hacer referencia a la integraci3n que resulta de la fusi3n entre empresas relacionadas verticalmente, se está dejando de lado la integraci3n por expansi3n interna de la empresa, misma que reviste nulo interés para la PDC. Obviamente, tampoco son de interés de la política los casos de integraci3n que resultan de la creaci3n misma de la empresa.

<sup>12</sup>El término de cuasi-integraci3n fue acuñado por Blois (1972), para hacer referencia a las relaciones financieras que se establecen entre empresas relacionadas verticalmente. Porter (1980) utiliza el término para ubicar situaciones intermedias entre la integraci3n por fusi3n y los contratos de largo plazo.

que ha de realizarse el intercambio, como para asegurar el cabal cumplimiento de los mismos) se toman unilateralmente o vía la negociación entre las partes.

## ***2.- Análisis de los dictados legales contemplados en la Ley Federal de Competencia Económica concernientes a la integración vertical.***

El análisis que se presenta en este apartado pone el acento en la postura de la legislación mexicana en lo tocante a la IV tal y como quedó definida en el apartado anterior, aunque antes de entrar en materia se introducen algunos comentarios de carácter general sobre los objetivos que persigue la legislación.

Un primer punto a comentar es en torno a las razones esgrimidas para justificar la existencia de una política de competencia. A este respecto pueden encontrarse dos líneas de argumentación: por un lado, está el fundamento sociopolítico asociado a la idea de que la libertad económica se concibe como esencial para salvaguardar las libertades políticas e individuales, y, por otro, el fundamento económico que sostiene la existencia de una relación positiva entre competencia y eficiencia. Sin negar la importancia que reviste la primera línea de argumentación,<sup>13</sup> en el contexto del presente documento interesa profundizar más en la segunda.

El argumento parte del reconocimiento de que existen importantes fallas de mercado, que hacen que la realidad se aleje de los supuestos en los que descansa el equilibrio perfectamente competitivo. Reconociendo que los mercados competitivos no surgen ni sobreviven de manera autónoma, hay consenso en que un aumento en el grado de competencia reduce las ineficiencias estáticas al reducir la brecha entre precio y coste marginal, al tiempo que incide positivamente sobre la eficiencia productiva de la empresa. Por su parte, aunque la relación entre competencia y eficiencia dinámica es bastante más compleja y por lo mismo es aún discutible (Ordober, 1991), puede argumentarse la existencia de una relación positiva entre un mayor grado de competencia y mejoras en la eficiencia estática, productiva y dinámica (Vives, 1993). De ahí que hoy en día en distintos países la política de competencia se conciba, explícita o implícitamente, como un instrumento que permite impulsar la eficiencia económica.<sup>14</sup>

<sup>13</sup>En la mayoría de los países desarrollados se comparte la idea de que la competencia económica es un principio básico a adoptar por los Estados libres y soberanos; además a este respecto resultan muy ilustrativos los esfuerzos que por establecer una política de defensa de la competencia vienen realizándose desde hace algunos años en varios países de la Europa del Este.

<sup>14</sup>Esta afirmación, sin embargo, no permite olvidar que las metas específicas planteadas por la PDC y los medios para alcanzarlas han variado en los distintos países a lo largo del tiempo reflejando con ello tanto los cambios en las condiciones económicas particulares como la influencia que distintas corrientes del pensamiento económico ha ejercido en el quehacer de la PDC. (véase Jacquemin, 1990).

En el caso mexicano, la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE)<sup>15</sup> entra en sustitución de la vieja y ya obsoleta Ley Orgánica Reglamentaria del Artículo 28 Constitucional en materia de Monopolios de 1934,<sup>16</sup> y se enmarca en un contexto caracterizado por cambios radicales en la política económica en materia de apertura a la competencia externa y a la inversión extranjera, así como en materia de desregulación en los mercados financieros, de bienes y de servicios (véase Castañeda *et. al.*, 1993).

Entendiendo que el desarrollo económico del país descansará cada vez más en los mercados, la legislación busca promover la eficiencia económica y el proceso competitivo, estableciéndose de manera explícita que:

...esta ley tiene por objeto proteger el proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención y eliminación de monopolios, prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados de bienes y servicios.  
(LFCE, cap. I, art. 2°)

Una segunda cuestión que merece un comentario de carácter general es que, al igual que las disposiciones legales de otros países diseñadas con el objeto de proteger o garantizar la competencia, la LFCE no define la noción de competencia a defender. No obstante, a la hora de interpretar y hacer cumplir la ley, y acorde con los dictados del análisis económico, el concepto de competencia que prevalece es el de competencia efectiva o practicable (*workable competition*).

Este concepto, acuñado por J. Clark (1940) y discutido ampliamente por Sosnick (1958), si bien no puede definirse con precisión, apunta hacia la consideración de tres elementos básicos: comportamiento de la empresa; desempeño económico del mercado de que se trate; y, estructura misma del mercado. En conjunto, estos elementos han de garantizar a consumidores y usuarios en general una libertad real de elección, y han de promover la rivalidad entre productores que en igualdad de circunstancias se ven sometidos a la presión competitiva.

Para que haya competencia efectiva, (Areeda, 1981; Scherer y Ross, 1990) atendiendo al criterio de estructura prevalece la idea de que el número de empresas ha de ser lo suficientemente grande como para disminuir la interdependencia entre competidores y dificultar la realización de acuerdos colusivos. No obstante, habría que definir el número de competidores tal que la competencia no sea excesiva en el sentido definido por Tirole (1988). Por otro lado, prevalece también la idea de que los resultados competitivos son más probables en ausencia de barreras a la entrada a

<sup>15</sup>Publicada en el Diario Oficial de la Federación del 24 de diciembre de 1992. La ley entró en vigor el 22 de junio de 1993.

<sup>16</sup>Otras leyes que quedaron abrogadas con la LFC son la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica de 1950; la Ley de Industrias y transformaciones de 1941; y la Ley de Asociaciones de Productores para la Distribución y Venta de sus Productos de 1937.

nuevos competidores. El criterio de desempeño exigiría, entre otros, la ausencia de beneficios extraordinarios, así como de rezagos considerables en la adopción de nuevas tecnologías reductoras de costos. Adicionalmente, el criterio exige que el tamaño de las empresas oscile dentro de un rango razonable en torno al tamaño óptimo. Finalmente, el criterio de comportamiento exige la no existencia de prácticas predatorias o de exclusión, ni de conductas colusivas.

La determinación de si hay o no competencia efectiva no pasa por la aplicación de criterios rigurosos, y menos aún meramente cuantitativos; se trata más bien de tener un marco de referencia general con base en el cual la legislación en materia de competencia en diversos países se aboca, *grosso modo*, a los siguientes aspectos: *i*) la prevención de acuerdos entre empresas que tengan por efecto la restricción de la competencia; *ii*) evitar los intentos de abuso de posición de dominio y/o de impedir la entrada de nuevos competidores; *iii*) asegurar que en los mercados oligopólicos se mantenga una competencia efectiva; y *iv*) ejercer determinado control sobre las fusiones entre empresas en tanto ello puede aumentar la concentración del mercado y disminuir las presiones competitivas. (R. Whish, 1985; Castell Borrás, 1986).

En cuanto al concepto de eficiencia, cabe comentar que éste tampoco tiene una definición precisa en la legislación. Sin embargo, cabe entender a la eficiencia en su sentido más amplio en tanto que al otorgar una protección efectiva al proceso competitivo, se tiene entre los resultados disminuciones de costos, mejores y nuevos productos, mayores servicios y menores precios.<sup>17</sup>

Por lo demás, esta noción de eficiencia es la que se perfila mediante el análisis de las prácticas que la ley considera restrictivas de la competencia así como de los criterios con que ha de guiarse el proceso que determina la legalidad (o ilegalidad) de determinadas prácticas.<sup>18</sup>

En efecto, las disposiciones sustantivas de la LFCE inician con una prohibición general de los monopolios y estancos y otras prácticas que: "... disminuyan, dañen o impidan la competencia y la libre concurrencia en la producción, procesamiento, distribución y comercialización de bienes y servicios" (LFCE; capítulo II, artículo 8), y a continuación aparecen las disposiciones reglamentarias que establecen una nítida diferencia entre las conductas monopólicas que puedan producirse entre agentes competidores entre sí (prácticas horizontales denominadas por la legislación como prácticas monopólicas absolutas) de las que puedan llevarse a cabo

<sup>17</sup>Véase la exposición de motivos presentado por el Ejecutivo Federal ante el Congreso de la Unión.

<sup>18</sup>Téngase desde ahora en mente que en cuanto a los mecanismos y organismos encargados para su implementación, la iniciativa de ley enviada al Congreso de la Unión para su aprobación en diciembre de 1992, propuso la creación de la Comisión Federal de Competencia (CFC) con carácter de organismo autónomo que, adscrito a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, tiene a su cargo la prevención, investigación y sanción de prácticas monopólicas, y ejerce sus funciones de manera totalmente independiente. La estructura y las atribuciones de la CFC se estipulan en el capítulo IV de la Ley Federal de Competencia Económica, y véase también el "Reglamento Interior de la Comisión Federal de Competencia" publicado en el Diario Oficial del 12 de octubre de 1993.

entre agentes relacionados verticalmente, (por ejemplo entre productores y distribuidores o clientes y proveedores y que son denominadas por la legislación prácticas monopólicas relativas).

Esta distinción aparece como relevante en tanto que, a diferencia de algunas otras legislaciones sobre competencia, la ley mexicana contempla desde su diseño la posibilidad de que determinados acuerdos restrictivos de la competencia se produzcan no con el objetivo de monopolizar, sino con el de ganar eficiencia.

Por restricciones horizontales o prácticas monopólicas absolutas se entienden los contratos, convenios, arreglos o combinaciones entre agentes económicos competidores entre sí

...cuyo objeto o efecto sea el de fijar el precio de venta o compra de bienes y servicios al que son ofrecidos o demandados en los mercados; o restringir la producción y/o distribución de bienes y la prestación de servicios; o dividir el mercado mediante clientela, proveedores, tiempos o espacios; o bien la fijación de posturas en las subastas públicas. (LFCE; cap. II, art. 9).

Estableciendo previamente (art. 4º) que para efectos de la ley no constituyen monopolios las funciones que el Estado ejerza de manera exclusiva en las áreas estratégicas a que hace referencia la Constitución,<sup>19</sup> la LFCE prohíbe, sin excepción y bajo ninguna circunstancia, toda práctica monopólica denominada absoluta. Dicho de otra forma, aplicando el criterio de los Tribunales de Justicia de los EEUU encargados de vigilar el cumplimiento de las leyes antitrust, estas prácticas se consideran como violaciones "*per se*"<sup>20</sup> de la ley. Como tales, no admiten siquiera la revisión del mercado o sector de que se trate, por considerar que estos acuerdos no conllevan ningún tipo de ganancia en eficiencia y que por tanto su único objeto es el de monopolizar el mercado.

En cuanto a las denominadas prácticas monopólicas relativas, éstas también quedan prohibidas por la LFCE, pero, a diferencia de las prácticas realizadas a nivel horizontal, para que una práctica vertical sea considerada violatoria de la ley se deberá comprobar que: "El presunto responsable tenga poder sustancial sobre el

<sup>19</sup>Las áreas estratégicas a que se hace referencia son la acuñación de moneda; emisión de billetes por un solo banco; correos, telégrafos, radiotelegrafía y comunicación vía satélite; ferrocarriles; petróleo, demás hidrocarburos y petroquímica básica; minerales radioactivos, generación de energía nuclear y electricidad; y las actividades que expresamente señalen las leyes que expide el Congreso de la Unión (párrafo 4º del artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos).

<sup>20</sup>La regla de la razón y la regla *per se* son los métodos de análisis alternativos utilizados por las autoridades en materia antitrust en EUA. *Grosso modo*, la regla *per se* se aplica a aquellas prácticas cuya sola existencia se considera violatoria de la legislación, mientras que la regla de la razón establece que la ilegalidad (o legalidad) de la práctica no puede determinarse sino hasta después de un proceso que pasa por un exhaustivo análisis que demuestre la presencia de efectos anticompetitivos.

mercado relevante, y que [las prácticas] se realicen respecto de bienes o servicios que correspondan al mercado relevante de que se trate”. (LFCE, cap. II, art. 11).

De esta forma, las prácticas monopólicas relativas –que corresponden a las formas de cuasi integración definidas en el primer apartado de este documento– son contempladas por la legislación mexicana como prácticas que han de analizarse bajo una óptica equivalente a la denominada regla de la razón.

Con base en ello, la LFCE contempla un proceso de evaluación de las prácticas verticales, el cual atraviesa por diversas etapas: ante la recepción de una denuncia, se examina si la práctica ocurre en el mercado relevante, y, de ser éste el caso se determina si el presunto responsable tiene poder sustancial en dicho mercado. Si se cumple esta segunda condición, la CFC procederá entonces a analizar los efectos anticompetitivos y de pro-eficiencia derivados de la práctica, y el acuerdo será sancionado si los primeros efectos exceden a los segundos.<sup>21</sup>

A manera de ejemplo, la ley explícita seis conductas que se consideran prácticas monopólicas relativas y concluye con una disposición de carácter más general para dar cabida a cualquier práctica que se considere restringe la competencia en uno o ambos eslabones de la cadena vertical. De esta forma, sujeto a que se comprueben los supuestos ya mencionados en relación a la posición de dominio en el mercado relevante, quedan prohibidos:

...actos, contratos, convenios o combinaciones cuyo objeto o efecto sea o pueda ser desplazar indebidamente a otros agentes del mercado, impedirles substancialmente su acceso o establecer ventajas exclusivas en favor de una o varias personas en los siguientes casos: I. Entre agentes económicos que no sean competidores entres sí, la fijación, imposición o establecimiento de la distribución exclusiva de bienes o servicios, por razón de sujeto, situación geográfica o por períodos de tiempo determinados, incluidas la división, distribución o asignación de clientes o proveedores; así como la imposición de la obligación de no fabricar o distribuir bienes o prestar servicios por un tiempo determinado o determinable; II. La imposición del precio o demás condiciones que un distribuidor o proveedor debe observar al

<sup>21</sup>Considérese a título ilustrativo los contratos de distribución exclusiva que generalmente obedecen a criterios de eficiencia y tienen como finalidad homogeneizar o asegurar cierta estabilidad en la venta, adquisición, calidad y/o precio de bienes o servicios; esta misma práctica puede ser considerada monopólica si, a través de dicho contrato, una empresa con poder sustancial cierra prácticamente el acceso a canales de distribución o de producción a otros competidores, o expulsa a éstos del mercado. De igual forma, en cuanto a la imposición de determinadas condiciones que un distribuidor debe cumplir al distribuir bienes o prestar servicios, bien puede argumentarse que estas prácticas se fundamentan en razones legítimas y promotoras de la eficiencia (como garantizar una imagen, una calidad o un nivel de servicios determinados), aunque por otro lado un proveedor con poder monopólico puede imponer un precio mínimo de reventa para eliminar competencia entre proveedores y discriminar entre segmentos de mercado.

expende o distribuir bienes o prestar servicios; III. La venta o transacción condicionada a comprar, adquirir, vender o proporcionar otro bien o servicio adicional, normalmente distinto o disntinguible, o sobre bases de reciprocidad; IV. La venta o transacción sujeta a la condición no usar o adquirir, vender o proporcionar los bienes o servicios producidos, procesados, distribuidos o comercializados por un tercero; V. La acción unilateral consistente en rehusarse a vender o proporcionar a personas determinadas bienes o servicios disponibles y normalmente ofrecidos a terceros; VI. La concentración entre varios agentes económicos o la invitación a éstos para ejercer presión contra algún cliente o proveedor, con el propósito de disuadirlo de una determinada conducta, aplicar represalias u obligarlo a actuar en un sentido determinado; VII. En general, todo acto que indebidamente dañe o impida el proceso de competencia y libre concurrencia en la producción, procesamiento, distribución y comercialización de bienes o servicios (LFCE, cap. II, art. 10)

Atendiendo al tipo de efecto que las RV tienen sobre la competencia, éstas suelen ser clasificadas por la literatura en dos grupos (Gellhorn, 1986; Comanor, 1991): en uno estarían aquéllas que resultan en la exclusión o impedimento de acceso al mercado de otros competidores (tales como el trato exclusivo, las ventas atadas y la denegación de trato); y en otras aquéllas que limitan la competencia intra-marca y promueven, en general, un mayor margen de distribución (siendo las más comunes la división vertical de mercados y el mantenimiento de precio de reventa).

Como quedó señalado en la introducción de este documento, hay una polémica en torno a los efectos que sobre la competencia y la eficiencia pueden tener estas prácticas. Por ejemplo, algunos autores puntualizan que al poner el énfasis en los efectos nocivos que las RV tienen sobre la competencia intra-marca, se han ignorado los efectos anticompetitivos que de ahí pudieran derivarse en el nivel superior de la cadena vertical.<sup>22</sup> Por contra, para otros autores tales restricciones no pueden tener sino efectos benéficos sobre el bienestar. Citando a R. Bork considerado por muchos uno de los máximos defensores de la legalidad *per se* de las

-RV-:

<sup>22</sup> A este respecto están los señalamientos hechos por Rey y Stiglitz (1988). Su trabajo enfatiza la interacción que se da entre el diseño del contrato y la situación de competencia en el nivel superior. La conclusión más relevante es que cuando diversos productores compiten de manera imperfecta en el nivel superior, la RV impuesta en el nivel inferior (en este caso concreto, la división vertical de mercados) puede ser un instrumento que disminuya la competencia en el nivel superior.

Se ha visto que [las restricciones verticales que limitan la competencia intra-marca] son benéficas para el consumidor y debieran por tanto ser absolutamente legales. La teoría económica básica nos dice que el fabricante que impone tales restricciones no puede tener la intención de restringir el producto [sino] la de crear eficiencia. La eficiencia más común a que induce el fabricante, es la de generar ventas, servicios y esfuerzos adicionales que redundan en beneficio del consumidor. (Bork, 1978, p.297).

Por otro lado, entre los diversos modelos teóricos que analizan los efectos de estas RV desde una perspectiva del bienestar (entendido como el excedente del consumidor más excedente del productor), se tienen resultados en direcciones opuestas. Por ejemplo, el trabajo de Mathewson y Winter (1984),<sup>23</sup> concluye que la imposición de una tarifa de franquicia incrementa la eficiencia y sustituye a la estrategia de IV cuando se presenta la externalidad vertical señalada por Spengler. Asimismo, la división vertical de mercados resulta ser eficiente en tanto internaliza la externalidad derivada del problema del polizón presente en el eslabón inferior.

Por contra, en otros trabajos (Rey y Tirole, 1986), la conclusión es que, bajo determinados supuestos sobre las características de la información y la certidumbre, las RV pueden ser deseables desde el punto de vista privado, pero no desde el punto de vista social.<sup>24</sup>

En cuanto a la IV por fusiones, ésta queda contemplada por la legislación en el capítulo relativo a concentraciones, y recibe un tratamiento análogo al de las prácticas de cuasi-integración en tanto su viabilidad legal se determina con base en la regla de la razón.

El documento elaborado como material de apoyo para la iniciativa de la LFCE<sup>25</sup> establece que la ley propone distinguir los efectos derivados de las fusiones

<sup>23</sup>Estos autores parten de un modelo de competencia espacial en el que la cadena vertical está conformada por un monopolio en el nivel superior, y por  $n$  distribuidores en el inferior. Bajo los supuestos de información simétrica y entorno determinístico, el modelo busca identificar el conjunto mínimo de restricciones que se requieren para que el contrato sea eficiente, en el sentido de que permita el beneficio que se obtendría si el monopolista controlara todas las decisiones tomadas por la estructura vertical.

<sup>24</sup>Este modelo relaja los supuestos de certidumbre e información simétrica, y se desarrolla en torno a la idea de que el diseño del contrato responde no sólo a la necesidad de crear incentivos para que el contrato sea eficiente, sino también a la necesidad de crear un seguro para los agentes que son adversos al riesgo. Bajo este enfoque analítico que enfatiza los problemas de delegación y seguro, el modelo concluye que las RV utilizadas como seguro contra el riesgo (en este caso, la división vertical de mercados), tienen efectos adversos sobre el consumidor, y por tanto resultan ser indeseables desde el punto de vista del planificador social.

<sup>25</sup>Véase Castañeda *et.al.* (1993)

horizontales de los que se deriven de las fusiones verticales, en tanto son las primeras las que preocupan a la ley de competencia.

Sin establecerse en manera alguna una prohibición *per se* a las fusiones horizontales, el documento prevé la necesidad de evaluar si a consecuencia de éstas se reducirá la probabilidad de acceso al mercado o si aumentará la posibilidad de acciones coordinadas o monopólicas unilaterales en ese mercado. Por su parte, en el mismo documento quedan previstos los efectos de eficiencia derivados de las fusiones verticales:

...en el caso de encadenamiento de enlaces de un proceso productivo es altamente probable que se consigan ganancias de eficiencia derivadas de ahorros de costos fijos de organización corporativa, en acercamiento de las plantas con los consecuentes ahorros en transporte y comunicaciones, y en general en una mejor coordinación de actividades. (Castañeda *et. al.*, 1993, p.245).

De cualquier forma, la LFCE contempla la posibilidad de que la IV por fusión tenga también sus efectos anticompetitivos y establece que:

Para los efectos de esta ley, se entiende por concentración la fusión, adquisición del control o cualquier acto por virtud del cual se concentren sociedades, asociaciones, acciones, partes sociales, fideicomisos o activos en general, que se realice entre competidores, proveedores, clientes o cualesquiera otros agentes económicos. La Comisión impugnará y sancionará aquellas concentraciones cuyo objeto o efecto sea disminuir, dañar o impedir la competencia y la libre concurrencia respecto de bienes o servicios iguales, similares, o substancialmente relacionados. (LFCE, cap. III, art. 16)

A fin de determinar si una concentración atenta contra la competencia, la LFCE considera como indicios de ello que la concentración:

I. Confiera o pueda conferir al fusionante, al adquiriente o agente económico resultante de la concentración, el poder de fijar precios unilateralmente, o restringir substancialmente el abasto o suministro en el mercado relevante sin que los competidores puedan, actual o potencialmente, contrarrestar dicho poder; II. Tenga o pueda tener por objeto indebidamente desplazar a otros agentes económicos o impedirles el acceso al mercado relevante; y III. Tenga por objeto o efecto facilitar a los participantes el ejercicio de las prácticas monopólicas a que se refiere el capítulo segundo de esta ley (LFCE; cap. III art. 17°).

La aplicación de la regla de la razón en el caso de las concentraciones, pasa, al igual que en el caso de prácticas monopólicas relativas, por la determinación del mercado relevante y de la posición de dominio que en éste tengan los agentes involucrados en la fusión:

Para determinar si la concentración debe ser impugnada o sancionada en los términos de esta ley, la Comisión deberá considerar los siguientes elementos:

I: El mercado relevante; II. La identificación de los agentes económicos que abastecen el mercado de que se trate, el análisis de su poder en el mercado relevante, y el grado de concentración en dicho mercado; y III. los demás criterios e instrumentos analíticos que prescriba el reglamento de esta ley (LFCE; cap. III, art. 18°).

Este mecanismo establecido por la LFCE para la evaluación de la integración por fusión, guarda, en algún sentido, paralelismo con la forma hoy en día de actuar en esta materia por parte de las autoridades antitrust en EUA, al tiempo que recoge los principales señalamientos hechos desde la teoría en torno a los efectos anticompetitivos de la fusión vertical:

Tras poco más de una década en la que las autoridades fueron, en general, altamente permisivas hacia los procesos de fusión vertical en tanto predominaron las consideraciones de eficiencia al tiempo que prevaleció la idea de que los efectos de estas fusiones sobre la competencia eran a lo sumo neutrales, la *Merger Guidelines* de 1982 estipula que serían prohibidas las fusiones no horizontales que eliminen a competidores potenciales; que faciliten la colusión; o que eleven las barreras a la entrada si uno de los mercados está altamente concentrado (aunque admite la defensa de la IV con base en el argumento de eficiencia). Por su parte, la *Merger Guidelines* de 1984 –que ya incorpora explícitamente el tipo de eficiencias que pueden alcanzarse mediante esta estrategia– advierte sobre algunos de sus efectos adversos a la competencia si hay un alto nivel de concentración en uno de los mercados.

Si bien el actual debate no apunta hacia un radical regreso a la "teoría de clausura" (*foreclosure theory*) que desde los cincuenta y hasta los setenta fue predominante para juzgar la integración por fusión,<sup>26</sup> en los últimos años ha cobrado

<sup>26</sup>Este enfoque establece la hipótesis de que la IV atenta contra la competencia en uno o en ambos niveles de la cadena vertical en tanto excluye al competidor del acceso a una parte sustancial del mercado (Allen, 1971; Salinger, 1988). En particular, la exclusión de competidores puede resultar de una de dos situaciones: Cuando la división de la empresa integrada verticalmente que opera en el nivel superior incrementa el precio del insumo que cobra a sus rivales que operan en el nivel inferior (pudiendo incluso rehusarse a suministrar el insumo), o cuando la división de la empresa integrada que opera en el nivel inferior deja de abastecerse con las empresas competidoras en el nivel superior. En ambos casos el daño

fuerza la idea de que hay que estar alerta frente a los siguientes efectos anticompetitivos que pueden derivarse de esta estrategia: *i)* que se extienda el poder de mercado de uno a otro eslabón de la cadena; *ii)* los efectos colusivos a nivel horizontal en tanto se facilita el intercambio de información en cualquiera de los dos mercados; *iii)* los efectos de exclusión que resultan de incrementar los costos de los rivales (Riordan y Salop, 1995; Wilcox, 1995)

Ha de quedar claro que, a diferencia de algunas legislaciones de otros países que a veces impiden una concentración aplicando un tanto mecánicamente el criterio de si como resultado de la fusión un determinado índice de concentración se incrementa más allá de un cierto porcentaje, en el caso de México el análisis de las concentraciones no puede descansar en una simple evaluación numérica del índice de concentración, ya que, aunado a la existencia de diversos acuerdos comerciales, la economía mexicana resulta ser relativamente pequeña en la mayoría de los mercados mundiales (Levy, 1994).

De lo hasta aquí expuesto se desprende que la ley establece una unificación de criterios para la evaluación de lo que aquí hemos estado considerando como IV: Tanto en el caso de las formas de cuasi-integración como en el caso de integración por fusión, lo que preocupa a la ley es el grado de posición de dominio sobre el mercado relevante que tengan o puedan tener los agentes involucrados en estas prácticas.<sup>27</sup>

Por mercado relevante, la LFCE entiende aquél en el que se verifica una determinada práctica, y para definirlo hay que considerar su dimensión no sólo en términos del producto de que se trate, sino también sus dimensiones geográfica y temporal. Con base en ello, los criterios considerados por la LFCE para la definición del mercado relevante pretenden *i)* identificar el grado de sustituibilidad del bien o servicio de que se trate (dimensión del producto); *ii)* delimitar las fronteras del mercado tratando con ello de determinar las posibilidades de abastecer cierto mercado desde otros ámbitos o regiones (dimensión geográfica), entendiendo que dichas fronteras están impuestas por los altos costos de transporte y otros costos de distribución, así como por la existencia de barreras artificiales al comercio como serían aranceles y restricciones normativas que limiten el acceso a mercados alternativos; y *iii)* determinar hasta qué punto el tiempo requerido para abastecer el mercado desde otras regiones es oportuno como para que en efecto tenga lugar la

que se produce a los competidores es el de elevar sus costos en relación a la situación anterior a la integración pudiendo llegar al extremo de causar su salida del mercado.

<sup>27</sup>Hay, sin embargo, una distinción importante que cabe mencionar: Los procesos de integración por fusión sólo son impugnables en aquéllos casos en los que la operación exceda un determinado monto y es obligatorio por tanto la notificación ante la CFC para su evaluación y aprobación previa a su realización (cap. III, art. 20 de la LFCE). Por su parte, los procesos de cuasi-integración no requieren de notificación alguna, y son objeto de análisis por parte de la CFC cuando media una denuncia en contra de tales acuerdos, demostrando el demandante que ha sufrido o puede sufrir un daño o perjuicio sustancial.

sustitución del bien o servicio (dimensión temporal). Los criterios a considerar estipulados en la legislación son:

I: Las posibilidades de sustituir el bien o servicio de que se trate por otros, tanto de origen nacional como extranjero, considerando las posibilidades tecnológicas, en qué medida los consumidores cuentan con sustitutos, y el tiempo requerido para tal sustitución; II. Los costos de distribución del bien mismo; de sus insumos relevantes; de sus complementos y de sustitutos desde otras regiones y del extranjero, teniendo en cuenta fletes, seguros, aranceles y restricciones no arancelarias, las restricciones impuestas por los agentes económicos o por sus asociaciones y el tiempo requerido para abastecer el mercado desde esas regiones; III: Los costos y las probabilidades que tienen los usuarios o consumidores para acudir a otros mercados; y IV: Las restricciones normativas de carácter federal, local o internacional que limiten el acceso de usuarios o consumidores a fuentes de abasto alternativas, o el acceso de los proveedores a clientes alternativos." (LFCE, cap. II, art. 12)

Si bien los criterios para definir los límites del mercado relevante pueden, desde un punto de vista teórico, quedar conceptualizados sin grandes dificultades, la experiencia en diversos países –que utilizan criterios similares a los estipulados por la legislación mexicana– muestra que, además de las dificultades para hacer operativos algunos de estos criterios, la definición resultante de mercado relevante no es siempre exitosa.<sup>28</sup>

Una vez que se ha definido el mercado relevante, procede la determinación de si el agente económico involucrado en la integración tiene poder sustancial. Para ello, la LFCE propone la consideración de los siguientes criterios:

I. Su participación en dicho mercado y si puede fijar precios unilateralmente o restringir el abasto en el mercado relevante sin que los competidores puedan, actual o potencialmente, contrarrestar dicho poder; II: La existencia de barreras a la entrada y los elementos que previsiblemente puedan alterar tanto dichas barreras como la oferta de otros competidores; III: La existencia y poder de sus competidores; IV. Las posibilidades de acceso del agente económico y sus competidores a fuentes de insumos; V. Su

<sup>28</sup>Por ejemplo, en la aplicación de los Artículos 85 y 86 del Tratado de Roma que constituyen el eje de la Política de Competencia de la Unión Europea, el caso de la *Continental Can vs Comisión Europea* constituye un típico ejemplo en el que hubo un fallo de la Comisión para la determinación del mercado relevante. (véase, entre otros, Whish, 1985, pp. 212 y ss).

comportamiento reciente; y VI. Los demás criterios que se establezcan en el reglamento de esta ley." (LFCE; cap. II art. 13).

Destaca el hecho de que la determinación de poder de mercado no pasa sólo por la participación que una empresa tenga en el mercado; esto es, se reconoce que una fuerte participación no es sinónimo de poder de mercado. De ahí la importancia, por ejemplo, de las características y magnitudes de barreras a la entrada para establecer si una empresa que tenga una parte significativa del mercado puede o no elevar el precio por encima del costo marginal sin que ello atraiga a nuevos competidores.

En síntesis, las disposiciones contempladas por la LFCE en materia de fusiones y acuerdos verticales parten del reconocimiento de que tales prácticas están motivadas por ganancias en eficiencia; aunque frente a ello se está alerta por los posibles efectos anticompetitivos.

En tanto los resultados teóricos sobre los efectos de los acuerdos verticales son muy sensibles a cambios en los supuestos sobre las características de la información, la certidumbre y las condiciones estructurales del mercado, la ley justifica el análisis de tales efectos una vez evidenciada la existencia de poder de mercado en el mercado relevante. Se sobreentiende que en ausencia de dicho poder, los efectos anticompetitivos son mínimos de suerte que no está en el ánimo de la legislación reprimir los acuerdos verticales que no atenten significativamente contra la competencia.

### **3. Conclusiones.**

En este documento de trabajo se ha adoptado una definición de integración vertical lo suficientemente amplia como para dar cabida a todas aquellas estrategias que indiquen un cierto grado de control, por parte de una misma empresa, sobre las decisiones relevantes correspondientes a dos eslabones conectados verticalmente en la cadena productiva.

Los dictados legales que conforman la LFCE tratan en capítulos separados a las empresas independientes que realizan acuerdos verticales y a las empresas que deciden una integración vertical por fusión; pero ello no significa un tratamiento diferenciado atendiendo al grado de control que sobre los eslabones adyacentes confiera la estrategia de integración a una determinada empresa.

Del análisis de la LFCE se desprende que ésta recoge los aportes que desde la teoría han contribuido al entendimiento de los posibles efectos de los acuerdos verticales. No obstante, ha de quedar claro que, en tanto los resultados teóricos no son robustos ante cambios en los supuestos sobre la estructura de mercado, o sobre las características de la información y de la certidumbre, la política de competencia no puede basar sus recomendaciones en los resultados de tales modelos. Más aún, como señala Kühn (1994), la PDC no debe confiar en resultados que no sean robustos

ante cambios en aquéllos factores que no son observables para las autoridades encargadas de vigilar el cumplimiento de la legislación.

Habida cuenta que las relaciones verticales pueden tener efectos pro o anti-competitivos, la legislación parece estar alerta frente a tres tipos de efectos nocivos de la competencia: el efecto de clausura, la transferencia de poder de mercado de uno a otro eslabón de la cadena productiva, y el efecto colusivo o de coordinación que pueda darse a nivel horizontal.

Con el ánimo de impedir que tales efectos se produzcan, la legislación mexicana ha optado por un procedimiento de análisis similar al de la denominada regla de la razón, para cuya aplicación el concepto de mercado relevante resulta ser de vital importancia: En tanto los efectos de las diversas prácticas han de ser evaluados en el contexto de un determinado mercado (mercado relevante) delimitado con toda nitidez, para la política de competencia resulta crucial poder establecer un mercado relevante que no sea lo suficientemente estrecho como para subestimar la competencia de productos sustitutos y/o para sobrestimar la participación de una empresa en el mercado, y que tampoco sea lo suficientemente amplio como para que las partes implicadas aleguen falta de coordinación eficaz y no pueda hablarse de conducta monopólica.

Además de la dificultad para hacer operativos algunos de los criterios estipulados por la LFCE para la delimitación del mercado relevante, en el caso de mercados relacionados verticalmente, la PDC ha de considerar algunas cuestiones adicionales: Primero, en aquéllos casos en los que la evaluación haya de hacerse en un mercado en el que hay integración parcial, se presenta la cuestión de si la parte de producto intermedio que se transfiere a las subsidiarias de las compañías verticalmente integradas, debe o no formar parte del mercado relevante. Por otro lado, tratándose de definir el mercado para el caso de servicios intermedios, está la cuestión de si los servicios (por ejemplo, transporte de carga) que han sido integrados por un determinado fabricante, deben o no considerarse dentro del mercado relevante.

Tenidas en cuenta estas consideraciones, y suponiendo que la definición de mercado relevante resulta ser exitosa en el sentido de que logra corresponder a un universo que comprenda al mayor conjunto de bienes considerados sustitutos del bien afectado por la integración, pero lo suficientemente pequeño como para que un cambio en los precios pueda ser coordinado de manera efectiva por parte de los oferentes, el gran reto consiste en poder establecer el grado de poder que los agentes involucrados tengan y puedan tener sobre el mercado relevante.

Si bien se reconoce que una fuerte participación en el mercado no es sinónimo de poder de mercado, el punto es justamente cómo evaluar la posibilidad de ejercer una influencia significativa en el funcionamiento del mercado; dicho en otras palabras, cómo establecer si hay o no un vínculo entre posición dominante y poder de mercado. A este respecto, además de las consideraciones ya hechas

explícitas por la LFCE (por ejemplo, examen de la magnitud y naturaleza de las barreras a la entrada y del posicionamiento de los competidores actuales), y de otras que no están explicitadas (como serían, por ejemplo, la tasa de crecimiento del mercado y/o del progreso técnico que influyen las posibilidades de entrada), resulta que para poder hablar del ejercicio de poder de mercado hay que probar la existencia de conductas abusivas por parte de quienes tienen posición de dominio, lo que conlleva a tener que modelar cuáles serían los resultados en términos de la conducta de los agentes relacionados verticalmente.

### Referencias bibliográficas.

- Allen, B. T. (1971), "Vertical Integration and Market Foreclosure: The case of cement and concret", *Journal of Law and Economics*, núm. 14.
- Arceda, Ph. (1981), *Antitrust Analysis: Problems, text, cases*, Boston Little Brown (3<sup>a</sup> ed.)
- Blois, K. J. (1972), "Vertical Quasi-integration", *Journal of Industrial Economics*, núm. 20, pp. 253-272.
- Bork, R. (1978), *The Antitrust Paradox: A Policy of War with Itself*, Nueva York Basic Books.
- Castañeda G. et. al. (1993), "Antecedentes económicos para una Ley Federal de Competencia Económica", *El Trimestre Económico*, vol. LX, núm. 237 (enero-marzo). México, FCE.
- Castell Borrás, B. (1986), *La defensa de la competencia en la C.E.E: Artículo 85 del Tratado de Roma*, Barcelona, Praxis.
- Clark, J.M: (1940), "Toward a Concept of Workable Competition", *American Economic Review*, vol. 30, Junio de 1940.
- Coase, R.H. (1937) "The Nature of the Firm", reproducido en O. Williamson y S. Winter (eds.), *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*, Oxford University Press, 1991.
- Comanor, W. (1991), "United States Antitrust Policy: Issues and Institutions", en J. Lesourne y H. Sonnenschein. (eds.), *Competition Policy in Europe and North America: Economic Issues and Institutions*, Fundamental of Pure and Applied Economics Collection. Harwood Academic Publishing, 1990, pp. 43-72.
- Cheung, S. N. (1983), "The Contractual Nature of the Firm", *Journal of Law and Economics*, núm. 26 pp. 1-21.
- Gellhorn, E. (1986), *Antitrust Law and Economics*, (3rd. ed.), West Publishing.
- Grossman, S.J. y O.D.Hart. (1986), "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", *Journal of Political Economy*, vol. 94, pp. 691-719.
- Jacquemin, A. (1990) "Competition Policy in Market Economies", en J. Lesourne y H. Sonnenschein (eds.), 1990, *op. cit.*
- Katz, M. (1989), "Vertical Contractual Relationships", en R. Schmalensee y R. Willig. (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, North Holland.
- Kühn, K. (1994, "On the Role of Economic Theory in Competition Policy", trad. en *Cuadernos Económicos del I.C.E.*, núm. 57, 1994/2.
- Levy, S. (1994), "Notas sobre la Nueva Ley Federal de Competencia Económica", Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, en *Estudios en torno a la Ley Federal de Competencia Económica*.
- Mathewson, F. y R. Winter. (1984), "An Economic Theory of Vertical Restraints", *Rand Journal of Economics*, vol. 15, pp. 27-38.
- Ordover, J.A. (1991), "Economic Foundations of Competition Policy", en J. Lesourne y H. Sonnenschein. (eds.), 1990, *op. cit.*
- Perry M. K. (1989), "Vertical Integration: Determinants and Effects", en R. Schmalensee y R. Willig. (eds.), *op. cit.*
- Porter, M. (1980) *Competitive Strategy*, Nueva York, Free Press.
- Rey y Stiglitz (1988), "Vertical Restraints and Producers' Competition", *European Economic Review*, vol. 32, pp. 561-568.

- Rey y Tirole (1986), "The Logic of Vertical Restraints", *American Economic Review*, vol. 76, pp. 921-939.
- Riordan, M.H. y S. Salop. (1995), "Evaluating Vertical Mergers: A Post-Chicago Approach", *Antitrust Law Journal*, vol. 63, invierno de 1995.
- Salinger, M.A. (1988), "Vertical Mergers and Market Foreclosure", *Quarterly Journal of Economics*, núm. 103.
- Scherer, F. M. y D. Ross. (1990), *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Boston, Houghton Mifflin.
- Sosnick, S. (1958), "A critique of concepts of workable competition", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 72, Agosto de 1958.
- Spengler, J.J. (1950) "Vertical integration and antitrust policy", *Journal of Political Economy*, núm. 53.
- Tirole, J. (1988), *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, MIT Press.
- Vives, X. (1993), "La competencia en la perspectiva europea" *Papeles de Economía Española*, vol. 57, pp. 103-116.
- Whish, R. (1985), *Competition Law*, Butterworths, Londres.
- Williamson, O. (1971), "The vertical integration of production: Market failure considerations", *American Economic Review*, núm. 61.
- (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Nueva York, Free Press.
- (1985) *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracts*, Nueva York, Free Press.
- Wilcox, (1995), "Behavioral Remedies in a Post-Chicago world: It's time to revise the Vertical Mergers Guidelines", *Antitrust Bulletin*, primavera.

## ***Documentos de trabajo de reciente aparición***

### ***División de Administración Pública***

- Abrantes Pego, Raquel, *Las estrategias de acción colectiva en el sector salud mexicano a partir de la crisis económica de 1982. Una primera aproximación*, AP-37.
- Martínez Reyes, Héctor, *Orígenes y estado actual de la política pública como disciplina*, AP-38.
- Espinoza, Mónica, *La ética en los programas de enseñanza de administración pública en Estados Unidos*, AP-39.
- Cabrero Mendoza, Enrique, *Modernisation administrative ou participation sociale. Les paradoxes des gouvernements locaux dans la transition mexicaine*, AP-40.
- Santos Zavala, José, *Estrategias innovadoras en la gestión financiera municipal: el caso de León, Guanajuato*, AP-41.
- Nava Campos, Gabriela, *Los estudios de caso en la enseñanza de la administración pública: uso y preparación*, AP-42.
- García Del Castillo, Rodolfo, *Urban Infrastructure: The Situation of States and Municipalities. An Overview*, AP-43.
- Del Castillo Vega, Arturo, *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional: conceptos y enunciados explicativos*, AP-44.
- Martínez Reyes, Héctor y Alejandro Méndez Martínez, *El estudio de las relaciones intergubernamentales. Una revisión bibliográfica*, AP-45.
- Arellano Gault, David, *Case Studies Methodology in Social Sciences: Elemental Bases*, AP-46.

### ***División de Economía***

- Medrano, Leonardo, *Market Foreclosure and Strategic Aspects of Vertical Agreements*, E-59.
- Medrano, Leonardo, *Export Subsidies, Price Competition and Vertical Integration*, E-60.
- Zamudio, Andrés y Teresa Bracho, *El costo privado de la educación. Análisis del gasto educativo familiar, 1992*, E-61.
- García-Barrios, Raúl y David Mayer, *Justice and Efficiency in Economic Relations: Explaining Collaboration and Conflict in the Firm and Choice in Ultimatum Games*, E-62.
- Mayer, David, *Sectorial Public Power and Endogenous Growth*, E-63.
- Reyes Ortega, Pedro, *Competitividad de la carne de becerro en México. Ganadores y perdedores*, E-64.
- Hernández Trillo, Fausto, *La disputabilidad de los regímenes políticos: la caída del porfiriato*, E-65.
- Solís, Fernando y Alejandro Villagómez, *Domestic Savins in Mexico and Pension System Reform*, E-66.
- Reyes, Pedro y Donald Freebairn, *Rationalizing Peasant Decisions in a Restructuring Economy*, E-67.
- García de la Sierra, Adolfo, *A Non-Substitution Theorem with Heterogeneous Labor*, E-68.
- Jasso Villazul, Javier, *Madurez tecnológica y competitividad en la industria petroquímica internacional*, E-69.
- Jasso, Javier y Arturo Torres, *Aprendizaje tecnológico y competitividad en las industrias de autopartes y petroquímica en México*, E-70.