



Comunicado No. 6

“Las implicaciones de la crisis por el Covid-19 en las integraciones verticales”

Por **Lina María Romero Ariza**

Abogada en Mauricio Velandia Abogados

La pandemia generada por el Covid-19 ha impactado un sinnúmero de aspectos jurídicos, entre ellos, las integraciones verticales. Al respecto, escuchamos a Jeremy Sandford (Economista en la FTC), Rebecca Kirk Fair (Gerente en jefe del Analysis Group), y Michael Moiseyev (Socio de Weil, Gotshal & Manges).

El primero en intervenir en esta conferencia fue Michael Moiseyev, quien indicó que incluso antes del Covid había bastante interés en los efectos de las integraciones verticales, aunque con la pandemia tal vez hay más presión al respecto. Claramente el Covid ha generado muchos cambios y también en materia de antitrust, la pandemia puede hacer que las empresas pequeñas respondan a la crisis de diversas maneras, así, por ejemplo, puede que algunas dejen de ser viables. Según Moiseyev, se han escuchado llamados pidiendo una mayor intervención de las autoridades e incluso cambios legislativos, pero en todo caso, hay indicadores de que las agencias no serán laxas en los requisitos para considerar que una empresa está en crisis (failing firm), pero pueden ser receptivas ante argumentos de eficiencia.

Adicionalmente, puso de presente que la pandemia ha cambiado la forma en la que las agencias trabajan. Así por ejemplo, el teletrabajo, aunque no es del todo nuevo, en estas especiales circunstancias puede afectar la productividad. El proceso investigativo también se puede ver afectado, ya que labores como entrevistar a los testigos, se han vuelto más difíciles, lo que puede generar demoras en el proceso. De acuerdo con Moiseyev, estamos en un punto en que las integraciones verticales están más sujetas a escrutinio que nunca.



Por otro lado, el mismo conferencista resaltó que ha habido propuestas legislativas, como la “Pandemic Antimonopoly Act”, según la cual se requeriría aprobación unánime de la FTC de prácticamente todas las integraciones, se suspenderían los períodos de espera y se requeriría una presunción legal contra las integraciones que pongan en riesgo la habilidad del gobierno de responder a una emergencia nacional. Y también ha habido lobby de organizaciones como el Pacific Business Group on Health, que ha condicionado ciertas financiaciones a que las organizaciones proveedoras de servicios de salud que las reciban no entren en procesos de integración de otras organizaciones proveedoras de servicios de salud durante un año.

Michael Moiseyev resaltó también que las integraciones verticales están siendo bastante observadas por las agencias y en Estados Unidos se están trazando las directrices para las integraciones verticales (Vertical Mergers Guidelines), estas describen básicamente dos tipos de preocupaciones: i) la elevación de los costos de los competidores, y ii) la posibilidad de entrada de los competidores. Finalmente, en cuanto a las investigaciones a las integraciones verticales, el conferencista puso de presente que el escrutinio será más exhaustivo y exhaustivo, y que aunque las defensas de eficiencia serán cuidadosamente observadas, pueden tener un campo de acción mayor.

Posteriormente, Jeremy Sandford opinó que el marco regulatorio no debería cambiar debido a la pandemia, y que lo que se debe observar es la aplicación que harán las autoridades. Expuso que lo que usualmente se compara es qué tan grandes son los beneficios en eficiencia y qué tan grandes son los efectos anticompetitivos. Y que a veces estas operaciones se analizan solo enlistando todos los problemas que puede traer, pero deben balancearse los beneficios también.

Sandford explicó también que los efectos de las integraciones verticales son más complejos que los de las horizontales, ya que pueden implicar la internalización de varias externalidades; esto debido a efectos como la doble marginalización y el alza en los costos de los competidores. Comentó también que respecto a los consumidores, hay algunas integraciones verticales que tienden a favorecerlos, y otras a perjudicarlos.

Otro de los posibles efectos de las integraciones explicado por Jeremy Sandford, es que eliminando la doble marginalización, las empresas integradas pueden fijar un precio más bajo por el bien final, lo que se traduce en menos clientes para los competidores no integrados, que a su vez demandarán menos insumos. Al disminuir la demanda de los



insumos, disminuirá su precio también. Efectos como este muestran la estrecha relación entre la eliminación de la doble marginalización (EDM por sus siglas en inglés) y el alza en los costos de los competidores (RRC por sus siglas en inglés), por lo que el conferencista considera que la doble marginalización y el alza en los costos de los rivales deben ser evaluados conjuntamente.

Finalmente, Sandford comentó que se está abogando también por una presunción de legalidad de las integraciones verticales, que podría ser desvirtuada demostrando efectos como el alza en los costos de los rivales o que no se eliminó la doble marginalización, entre otros; con la salvedad de que la carga de demostrar efectos procompetitivos también puede recaer en las empresas integradas.

La última en intervenir fue Rebecca Kirk Fair, quien empezó por resaltar la importancia de la doble marginalización y como este tema evidencia la gran incidencia de la economía en el derecho antitrust. También puso de presente la importancia de observar que remedios se implementan y qué duración se le da a los conductuales.

Como ejemplo de la eliminación de doble marginalización expuso el caso de 2013 de United Technologies Corp. (“UTC”), que producía motores de turbinas de avión, y compró a la empresa Goodrich Corporation, que producía sistemas de control electrónicos (“ECS”), los cuales eran uno de los insumos que requería UTC para fabricar los motores. Antes de la integración, el precio que Goodrich cobraba por los ECS incluía los costos de producirlos más un margen de utilidad; y a su vez, el precio que UTC cobraba por el bien final (los motores) incluía los costos (dentro de los que está incluido lo que Goodrich cobraba por los ECS) más un margen de utilidad. Sin embargo, debido a la integración desapareció la doble marginalización, porque aunque se mantenían los costos de producir los ECS y los motores, ya no había ninguna empresa que cobrara margen de utilidad por los solos ECS; pasó a cobrarse un solo margen de utilidad por el producto final, lo que se tradujo en un menor precio y una mayor calidad.

Adicionalmente, dio un ejemplo de como las integraciones verticales pueden elevar los costos de los competidores. Se trató de la integración entre Amazon y Kiva systems, que era una compañía robótica. Antes de la integración Kiva vendía sus productos tanto a Amazon, como a otros “vendedores en línea” y a almacenes. Una vez se dio la

MAURICIO VELANDIA

ABOGADOS



Canal YouTube: Mauricio Velandia

Bogotá - Cartagena – Medellín

integración, los competidores de Amazon no podían seguir comprando a Kiva, por lo que la ausencia del oferente aumentó sus costos.

Como conclusión, Rebecca Kirk Fair anotó que tampoco cree que el Covid-19 haya cambiado mucho de las metodologías y criterios de análisis que deben ser aplicados. Expresó que por el momento la crisis ha reducido la actividad en materia de integraciones ya que muchas empresas debieron enfocarse en buscar soluciones inmediatas; sin embargo, sí se espera que sea un tema álgido después de la crisis para aquellas empresas que necesitarán músculo financiero.

A TENER EN CUENTA:

El control de integraciones verticales siempre ha sido un tema de especial atención en el derecho antitrust, tras la crisis derivada del Covid-19 veremos un auge en estas operaciones, sobre todo porque muchas empresas alegarán su inminente desaparición si no se autoriza la integración. La interpretación que hagan las autoridades de competencia sobre qué se considera eficiencia y que no, serán decisiva.

Ahora bien, la doble marginalización es un punto que debe ser tenido en cuenta en nuestros países latinos. Se trata de supuestos en los que quien se integra puede estar pretendiendo obtener un margen de utilidad en el proceso productivo de un insumo, y después volver a cobrar un margen en el precio final del bien, es decir, cobra dos veces el margen de utilidad. En los países latinos, tan concentrados, esa es una situación que debe empezar a verse cuando hay grandes integraciones verticales.

Bogotá: Carrera 11A N°94A-23/31 oficina 304 Tel: 3001703 Cel. 3196372499

Medellín: Carrera 39 No. 13 Sur-80 Interior 1104

Cartagena: Carrera 9 No. 22 - 724 I 403 - Edificio Boquilla Marina Club

[Http://www.mauriciovelandia.com](http://www.mauriciovelandia.com) - E-mail: mauriciovelandia@mauriciovelandia.com