



EL ESTUDIO DE MERCADO SOBRE COMERCIO ELECTRÓNICO DE LA FNE

Manuel Abarca Meza

EL ESTUDIO DE MERCADO SOBRE COMERCIO ELECTRÓNICO DE LA FNE

Junio 2026



Manuel Abarca Meza

Abogado (Universidad de Chile), Master of Arts in EU Competition Law (King's College London), Postgraduate Diploma in EU Competition Law (King's College London). Asociado en Estudio Lewin Abogados. Profesor de Derecho Económico en Universidad Diego Portales. Colaborador Externo en CentroCompetencia UAI.

Abstract: Este trabajo analiza el estudio de mercado sobre comercio electrónico de la Fiscalía Nacional Económica de abril de 2026. En general, el estudio identifica ciertas características estructurales y conductuales que disminuirían la competencia en el mercado. Entre ellas se puede apuntar la injerencia de la plataforma en la determinación de los precios de venta a público por parte de los usuarios vendedores y la dependencia económica que tendrían estos últimos respecto de la primera. En este contexto, el estudio lleva algunas discusiones comparadas a un escenario eminentemente local. Este es el caso de la necesidad de sancionar conductas sofisticadas que no tienen mayor aplicación práctica en Chile y de una regulación ex ante para plataformas digitales.

I. INTRODUCCIÓN

En la noche del último día de abril, la Fiscalía Nacional Económica (en adelante, “FNE”) publicó el informe preliminar de su estudio de mercado sobre comercio electrónico. En general, se trataría de un mercado con condiciones relativas de competencia. Sin embargo, algunas características estructurales y conductuales podrían generar riesgos anticompetitivos. Por ejemplo, la asimetría negocial que existiría entre las plataformas y los usuarios vendedores que dependen económicamente de ellas (en adelante, “Sellers”).

Asimismo, el estudio se enmarca en el debate global sobre competencia y mercados digitales. Por una parte, nuevas conductas potencialmente anticompetitivas han sido objeto de especial atención (como la colusión algorítmica, la discriminación arbitraria mediante precios personalizados y el self-preferencing). Por otra parte, todavía se discute si una regulación ex ante para plataformas es necesaria a nivel regional (como en el caso de la Digital Markets Act).

En este contexto, el estudio de mercado confirma y mantiene la línea que la FNE ha seguido previamente en materia de mercados digitales. En primer lugar, aterriza las discusiones extranjeras en un nivel eminentemente local. En este contexto, algunas conductas controvertidas afuera no tendrían mucho lugar en Chile. En segundo lugar, mantiene la sospecha de la imposición de restricciones verticales en contextos digitales, como en el caso de las Cláusulas de Nación Más Favorecida. En tercer lugar, da cuenta del riesgo de abuso de dependencia económica que puede existir en la relación entre plataformas y Sellers, mediante la imposición de cláusulas abusivas. Finalmente, formula recomendaciones para mitigar estos riesgos y rechaza propuestas de regulación ex ante que prohíben o limitan conductas unilaterales en mercados digitales.

Este trabajo comenta algunos puntos del estudio de mercado de la FNE, a la luz del debate a nivel comparado y del escenario local¹. En primer lugar, analiza la postura del estudio sobre la procedencia en Chile de conductas analizadas en otras jurisdicciones. En segundo lugar, explica la discusión sobre la independencia de los Sellers respecto de la plataforma en cuanto a la determinación de sus precios de venta a público. En tercer lugar, muestra las preocupaciones de la FNE respecto del riesgo de abuso de dependencia económica. Finalmente, analiza críticamente la recomendación del estudio.

II. NUEVAS CONDUCTAS EN MERCADOS DIGITALES

El estudio de mercado sitúa las discusiones extranjeras sobre los mercados digitales en un escenario eminentemente local. En general, el desarrollo de la doctrina chilena en esta materia contrasta con los hallazgos de la FNE.

Este es el caso de los riesgos anticompetitivos derivados del uso de algoritmos. Por un lado, puede apuntarse el debate sobre colusión algorítmica. En Chile, se ha propuesto un sistema de notificación sobre el uso de

¹ Este trabajo analiza el informe preliminar del estudio de mercado, publicado el 30 de abril de 2026 y disponible en el siguiente link: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2026/04/FNE_Informe_Preliminar_EM_Comercio_Electronico_EM10_2024.pdf (última visita: 21 de mayo de 2026).

algoritmos de fijación de precios cuando se superen ciertos umbrales². También se ha propuesto regular, mediante distintos instrumentos, el diseño de algoritmos para mitigar riesgos coordinados³. Por otro lado, el riesgo de discriminación arbitraria mediante precios personalizados ha sido analizado en distintas sedes⁴.

Ante esto, la FNE determina que *“atendido el estado actual del mercado, no se observa un grado de madurez suficiente como para que se configuren los escenarios de riesgo más complejos descritos por la literatura internacional”*⁵. En el ámbito de la colusión algorítmica, el uso de algoritmos de determinación automática de precios por parte de los Sellers sería acotado⁶. En cuanto a casos de discriminación arbitraria, mecanismos de determinación de precios de este tipo no se utilizarían en Chile⁷.

Estos hallazgos mantienen la línea que ha seguido recientemente la FNE en esta materia: los riesgos anticompetitivos en los mercados digitales dependen de cada mercado en particular y de su dimensión local⁸. De esta manera, discusiones que no tienen mucha aplicación en la realidad chilena no serían una prioridad para el enforcement de la autoridad de competencia.

III. LA DISCUSIÓN SOBRE LA INDEPENDENCIA DE LOS SELLERS

Enseguida, el estudio de mercado muestra una preocupación especial por la independencia de los Sellers respecto de la plataforma, en el caso de la determinación de sus precios de venta a público. En otras palabras, ¿qué tanta injerencia puede tener la plataforma en la determinación de los precios de venta a público por parte de un Seller?

En general, la FNE da cuenta de mecanismos que pueden implicar dicha injerencia. Por ejemplo, la influencia de los *Key Account Managers* (en adelante, “KAM”). El rol de estos ejecutivos consiste en formular recomendaciones a los Sellers para mejorar su desempeño comercial en la plataforma⁹. En algunos casos, los KAM también buscan incentivar la integración del Seller con los servicios conexos de la plataforma (como la logística, los medios de pago y la publicidad)¹⁰.

En cuanto a los precios de venta a público, las recomendaciones apuntan a mantener condiciones competitivas. Por una parte, la FNE determina que estas recomendaciones no serían vinculantes, dado que no existirían sanciones en caso de incumplimiento¹¹. Sin embargo, sí podrían existir consecuencias indirectas para los Sellers derivadas de las condiciones de mercado. Por ejemplo, *“menor visibilidad, una caída en las ventas o dificultades para competir dentro del marketplace”*¹². De esta manera, la mayoría de los Sellers seguirían efectivamente las recomendaciones del KAM.

2 María Francisca Labbé, «Remedios para la colusión por algoritmos de fijación de precios», Revista Chilena de Derecho y Tecnología 12 (septiembre de 2023): 12, <https://doi.org/10.5354/0719-2584.2023.69556>.

3 Enrique Espoz, «¿La regulación del diseño de algoritmos es una herramienta efectiva para mitigar los riesgos de comportamientos anti-competitivos?», Antitrust Position Papers (Santiago de Chile), 2023, 8.

4 María Francisca Labbé, «Big Data: Nuevos desafíos en materia de libre competencia», Revista Chilena de Derecho y Tecnología 9, n.o 1 (2020), <https://doi.org/10.5354/0719-2584.2020.56897>; Betty Martínez-Cárdenas y Sebastián Bozzo, «Consumidores en riesgo: Análisis de la influencia del uso de algoritmos en beneficio del proveedor», Revista chilena de derecho y tecnología 13 (2024), <https://doi.org/10.5354/0719-2584.2024.70418>.

5 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», 2026, párr. 455, https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2026/04/FNE_Informe_Preliminar_EM_Comercio_Electronico_EM10_2024.pdf.

6 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 465.

7 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 470-471.

8 Manuel Abarca, «The Chilean Road to Regulation of Digital Platforms», en *Regulação em Movimento: inovação e desafios em tempos de transformações globais*, ed. Francisco Medina y Rômulo Leitão (Editora Fundação Fênix, 2026), 108, <https://doi.org/10.36592/9786554602891>.

9 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 406-407.

10 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 408.

11 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 431.

12 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 432.

En consecuencia, las recomendaciones de precios pueden generar riesgos anticompetitivos. En primer lugar, el KAM puede intercambiar información comercialmente sensible entre los Sellers, lo que facilita un esquema *hub-and-spoke*¹³. En segundo lugar, las recomendaciones pueden generar los mismos efectos que una Cláusula de Nación Más Favorecida (en adelante, “MFN”, por sus siglas en inglés) de facto¹⁴. Una MFN de facto es aquella que no se determina contractualmente, sino mediante mecanismos indirectos (como incentivos al Seller condicionados a cómo determine sus precios en la plataforma o en otros canales de distribución)¹⁵. En el caso chileno, el incumplimiento de ciertas recomendaciones habría implicado un empeoramiento del posicionamiento de los productos del Seller¹⁶. La FNE entiende que “los antecedentes reunidos (...) no permiten afirmar, por sí solos, que en el mercado chileno exista actualmente una política generalizada o consolidada de imposición directa de paridad de precios a través de los KAM”¹⁷. Sin embargo, sí existirían “mecanismos puntuales o contextos relacionados que pueden inducir resultados funcionalmente similares”¹⁸.

Frente a esto, la FNE determina expresamente que “incluso si existiese paridad de facto, ésta per se no es de preocupación, pues podría lograrse por vías procompetitivas”¹⁹. Sin embargo, la diferencia radica en las causas de un eventual efecto de la homologación de precios. Una primera hipótesis consistiría en “realiza[r] un esfuerzo en alguna dimensión competitiva para alcanzar una mejora en precios u otras condiciones”. Estos esfuerzos incluirían la reducción de las comisiones cobradas por la plataforma, la mejora de las condiciones logísticas, la realización de campañas conjuntas o la mejora de las condiciones de financiamiento de los productos, entre otros. Como puede apreciarse, estos casos no implican la injerencia, a lo menos directa, de la plataforma en los precios de venta a público de los Sellers. En cambio, una segunda hipótesis consistiría en la mera explotación del poder de mercado. Este sería el caso de las MFN contractuales o de facto.

En este contexto, el estudio de mercado mantiene la línea que ha seguido la FNE en materia de MFN. Los acuerdos extrajudiciales con Uber Eats, Rappi y Pedidos Ya eliminaron las MFN expresas. El requerimiento contra Pedidos Ya y el acuerdo extrajudicial con Booking versan sobre MFN de facto o, a lo menos, sobre mecanismos que generan “en los hechos, un efecto equivalente al de una cláusula de paridad de precios”²⁰. Estas restricciones verticales producirían efectos en el mercado debido a la explotación del poder de mercado por parte de las plataformas que las imponen (o, a lo menos, por el efecto acumulativo de su aplicación general).

Sin embargo, el debate sobre la legitimidad de estas cláusulas persiste. Por una parte, el riesgo de free-riding en contextos digitales puede ser mayor. Esto ocurre típicamente cuando el Seller utiliza la infraestructura de la plataforma para ofrecer sus productos, pero incentiva al consumidor a adquirirlos a través de otro canal. En un caso extremo, esta práctica volvería prescindible el modelo de negocio de las plataformas²¹. De ahí que una MFN constituya una garantía de no discriminación por parte del Seller hacia la plataforma²². Por otra parte, los riesgos coordinados y unilaterales de las MFN también pueden acentuarse en contextos digitales. Por ejemplo, cuando el mercado es propenso al efecto tipping (esto es, la tendencia a la concentración del mercado por la existencia de efectos de red) y a la capacidad de seguimiento en tiempo real de los precios²³.

13 En este punto, la FNE refiere expresamente el rol de los KAM en el caso Supermercados. Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 445.

14 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 448.

15 Comisión Europea, «Directrices relativas a las restricciones verticales», 30 de junio de 2022, párr. 356, https://eur-lex.europa.eu/legislation-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2022.248.01.0001.01.ENG.

16 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 629.

17 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 449.

18 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 630.

19 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 679.

20 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 573.

21 Pinar Akman y Daniel D. Sokol, «Online RPM and MFN Under Antitrust Law and Economics», *Review of Industrial Organization* 50 (2017): 13.

22 Massimo Motta, *Política de Competencia: Teoría y Práctica* (Fondo de Cultura Económica, 2018), 200.

23 OECD, «Vertical Restraints of On-line Sales», 12 de septiembre de 2013, 7, https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2013/09/vertical-restraints-for-on-line-sales_5b7f0dce/394faa2b-en.pdf.

Por ello, un análisis de riesgos y eficiencias sería preferible a establecer una prohibición per se de las MFN²⁴. En otras palabras, puede ser legítima la injerencia de la plataforma en los precios de venta a público de los Sellers, en la medida en que las eficiencias sean mayores que los riesgos.

Con todo, la FNE pareciera abogar por la independencia de los Sellers respecto de la plataforma en la determinación de sus precios de venta a público²⁵. Los mecanismos calificados como legítimos por el estudio para mejorar los precios no implican la injerencia directa de la plataforma en ellos. Al igual que en los recientes casos de enforcement, las injerencias directas (cuyo incumplimiento afecte la relación contractual o el desenvolvimiento competitivo del Seller) se consideran ilegítimas. Abogar por esta independencia, naturalmente, constituye un argumento de política de competencia. En materia de derecho de la competencia, en Chile no existe una prohibición per se de las restricciones verticales ni reglas especiales para los mercados digitales²⁶. Consecuentemente, cabe esperar que este argumento cuente con respaldo legal y jurisprudencial en futuros casos similares que lleve la FNE.

IV. EL PROBLEMA DE LA DEPENDENCIA ECONÓMICA DE LOS SELLERS

En tercer lugar, el estudio argumenta que, en la lógica de los mercados de dos lados, la determinación de la dominancia debe basarse en la relación entre los segmentos que conectan la plataforma. En esta misma lógica, un elemento que caracteriza a las plataformas es la presencia o ausencia de multi-homing. Esto consiste en la capacidad de los consumidores y los Sellers para operar simultáneamente en distintas plataformas. Consecuentemente, niveles más altos de *multi-homing* (y, al revés, niveles más bajos de *single-homing*) pueden implicar mejores condiciones competitivas.

Desde el lado de los consumidores, el *multi-homing* sería efectivo (en general, Falabella, Paris y Mercado Libre compartirían un número similar de clientes)²⁷. Por el contrario, el *single-homing* sólo alcanzaría el 21,4%. Al mismo tiempo, los programas de fidelización de consumidores no tendrían un impacto significativo. En efecto, si bien aquellos consumidores sujetos a programas compararían plataformas en menor medida, dicha diferencia no sería significativa²⁸. Al mismo tiempo, la elasticidad de la demanda de los consumidores ante un aumento del precio sería bastante mayor²⁹.

Desde el lado de los Sellers, el caso sería distinto. Por un lado, el *multi-homing* sería muy limitado (en concreto, un 14% de Sellers estarían en más de una plataforma)³⁰. Por el otro, la FNE es enfática en que *“la dependencia de un vendedor respecto de una plataforma aumenta en la medida en que la empresa es más pequeña”*³¹. En paralelo, ante un aumento de las comisiones cobradas por la plataforma en la que opera, el 75% de los Sellers ajustaría sus precios y no saldría de ella³². A diferencia de los consumidores, la elasticidad de la oferta

24 Ariel Ezrachi, «The competitive effects of parity clauses on online commerce», *European Competition Journal* 11, n.o 2-3 (2015): 517-19, <https://doi.org/10.1080/17441056.2016.1148870>; Herbert Hovenkamp, *Tech Monopoly* (The MIT Press, 2024), 120.

25 Una línea similar ha mantenido la FNE en materia de fijación de precios de reventa. En general, ha determinado que todos los distribuidores deben ser libres para fijar sus precios de venta a público, independientemente de las participaciones de mercado involucradas. Véase Manuel Abarca, «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», *Revista Ius et Praxis* 30, n.o 3 (2024): 3; Nicole Nehme y Benjamín Mordoj, «Análisis de los criterios de la Fiscalía Nacional Económica sobre fijación de precios de reventa a la luz del estándar actual en el derecho europeo», *Revista de Derecho Económico* 82, n.o 1 (2025): 3-27, <https://doi.org/10.5354/0719-7462.2025.78582>.

26 Hovenkamp, *Tech Monopoly*, 67.

27 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», 2026, párr. 241, https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2026/04/FNE_Informe_Preliminar_EM_Comercio_Electronico_EM10_2024.pdf.

28 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 244.

29 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 321.

30 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 250.

31 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 249.

32 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 292.

de los Sellers sería mucho menor³³. En la práctica, esto daría cuenta de dos fenómenos: la asimetría negocial entre las partes (dada la inelasticidad) y la dependencia económica de los Sellers respecto de la plataforma³⁴.

Esta constatación es crítica desde el punto de vista del derecho de la competencia. En efecto, el estudio de mercado no determina expresamente que alguna plataforma sea dominante. En una definición de mercado amplia (que incluye a plataformas que ofrecen productos propios y marketplaces), entre 2019 y 2024, tres actores concentran más del 70% (Cencosud, Falabella y Mercado Libre)³⁵. Como se mencionó anteriormente, la existencia de *multi-homing* entre los consumidores puede implicar mejores condiciones de competencia. Consecuentemente, un eventual caso de abuso de posición dominante sería difícil de acreditar con estos datos. Los ya antiguos casos de *Mercado Libre* y *Dark Stores* fueron archivados precisamente por la ausencia de dominancia³⁶.

Sin embargo, existe evidencia de dependencia económica de los Sellers respecto de la plataforma. Al igual que en el caso de la posición dominante, la dependencia económica conlleva el riesgo de abuso de dicha posición. Esta conducta consiste en el abuso de la posición de una parte en una transacción que se encuentra en una posición negociadora superior a la de la otra³⁷.

En esta misma lógica, el abuso de dependencia económica presenta una dimensión estructural y otra conductual. Desde el punto de vista estructural, la dependencia económica consiste en *“una posición de sujeción de un agente económico respecto de uno o varios otros agentes, caracterizada por la ausencia de alternativas razonables equivalentes disponibles en un tiempo razonable y a condiciones y costos razonables”*³⁸. Esta se origina en la asimetría negocial entre las partes. La parte más débil no tiene opciones para cambiar de contraparte. Esta dependencia puede ser tecnológica (generada por el acceso de una parte a la infraestructura crítica de la otra), contractual (como en casos de *single-homing* o de exclusividades) o informacional (en caso de asimetrías de información)³⁹.

Desde el punto de vista conductual, el abuso de dependencia económica consiste eminentemente en la imposición de cláusulas abusivas⁴⁰. Debido a los incentivos oportunistas de la parte en mejor posición negociadora, esta puede imponer condiciones contractuales que, en condiciones competitivas, no podría estipular⁴¹. En el caso de los marketplaces, algunos ejemplos de estas cláusulas incluyen la opacidad de los criterios de posicionamiento en los resultados de búsqueda, los avisos previos sobre las modificaciones de los términos y condiciones y las causales de suspensión o expulsión de la plataforma⁴².

Como puede apreciarse, la figura del abuso de la dependencia económica protege bienes jurídicos distintos de los protegidos por el abuso de posición dominante. En general, su prohibición se basa en proteger la libertad de competir de la parte más débil. Esto no necesariamente afecta al mercado en su totalidad,

33 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 297.

34 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 356.

35 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 226.

36 Denuncia por restricciones verticales en contra de Mercado Libre, Rol 2624-20 FNE (Fiscalía Nacional Económica 22 de septiembre de 2020), § 25, https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/09/inpu_2624_2020.pdf; Denuncia por eventuales abusos de posición dominante contra plataformas de reparto, Rol 2639-2020 FNE (Fiscalía Nacional Económica 2021), § 12, https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2021/05/inpu_004_2021-Rol-2639-20.pdf.

37 Vassili Moussis y Atmushi Yamada, «Abuse of Economic Dependence», en Competition Law Dictionary (Concurrences, 2024).

38 Jan Blockx, «Belgian Prohibition of Abuse of Economic Dependence Enters into Force», Journal of European Competition Law & Practice 12, n.o 4 (2021): 322, <https://doi.org/10.1093/jeclap/lpaa102>.

39 Patrice Bougette et al., «Abuse of Economic Dependence», en Encyclopedia of Law and Economics (Springer, Cham, 2025), 11, https://doi.org/10.1007/978-3-031-76422-6_792.

40 Bougette et al., «Abuse of Economic Dependence», 11.

41 Benjamin Klein, «Transaction Cost Determinants of “Unfair” Contractual Arrangements», The American Economic Review 70, n.o 2 (1980): 356-62.

42 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 362-364.

pero igualmente constituye un ejercicio de poder de mercado “relativo”⁴³. De esta manera, el umbral de la dependencia económica es mucho más bajo que el de la posición dominante: un actor puede no ser dominante en el mercado, pero sus partes contratantes pueden ser económicamente dependientes de él. Consecuentemente, un actor no dominante puede incurrir en un caso de abuso de dependencia económica⁴⁴. En otras palabras, el abuso de dependencia económica no requiere prueba de posición dominante⁴⁵.

El abuso de dependencia económica ha sido reconocido legalmente en distintas jurisdicciones. Por ejemplo, Portugal, Francia, Alemania, Italia, Corea y Japón. En Chile, esta figura puede subsumirse, en principio, en una conducta anticompetitiva genérica (Art. 3º Inc. 1º del Decreto Ley N° 211), en un caso de abuso de posición dominante (Art. 3º b)) o en un acto de competencia desleal (Art. 3º c))⁴⁶. Eventualmente, también podría implicar una infracción de las normas de protección del consumidor, por la aplicación de la Ley N° 20.416 (en adelante, el “Estatuto PyME”) a consumidores empresarios⁴⁷.

La jurisprudencia de libre competencia ha reconocido esta figura. En *Uniformes Escolares*, la FNE argumentó que los efectos del abuso de dependencia económica pueden equipararse a los del abuso de posición dominante. El Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (en adelante, “TDLC”) determinó que, cuando el costo del contrato debe ser asumido íntegramente por la parte más débil, impedirle acceder a mejores opciones de proveedores puede constituir un abuso⁴⁸. En *Rendic*, la opinión minoritaria de la Corte Suprema determinó que la imposición de pagos a un proveedor que cede en beneficio del cliente “*afecta la capacidad de los proveedores para decidir libremente, sin presiones ni coacciones, la aceptación o rechazo de lo pedido*”. Consecuentemente, “*los proveedores se encuentran en una situación de virtual dependencia respecto de la requerida, por lo que su eventual negativa a aceptar los términos de las proposiciones de acuerdos propuestos por ésta, podría afectar su subsistencia, lo que, en el hecho, impide la libre competencia, en los términos del inciso 1º y en la letra b) del inciso segundo, del artículo 3º de la Ley sobre Libre Competencia*”⁴⁹. En *Integramédica*, el TDLC determinó que la dependencia económica requiere ser un efecto necesario de la dominancia del actor y, además, que el abuso le reporte un beneficio económico⁵⁰. En *Asilfa*, la Corte Suprema determinó que un actor dominante (que pueda definir autónomamente las condiciones del mercado) no puede permitir que sus relaciones contractuales impliquen desequilibrios⁵¹.

Sin perjuicio de lo anterior, los principales pronunciamientos en esta materia se centran en las normas generales de aprovisionamiento mayorista en la industria supermercadista. Entre 2007 y 2012, y en el contexto de acuerdos extrajudiciales, avenimientos y resoluciones del TDLC, las principales cadenas de supermercados establecieron reglas generales para su relación con los proveedores (por ejemplo, en

43 Mor Bakhoun, «Abuse without dominance in competition law: abuse of economic dependence and its interface with abuse of dominance», en *Abusive Practices in Competition Law*, ed. Fabiana Di Porto y Rupprecht Podszun (Edward Elgar Publishing, 2018), 167, <https://doi.org/10.4337/9781788117340.00016>.

44 Jimena Tamayo, «Economic Dependence: A New Frontier in EU Competition Law?», *European Law Journal* 32, n.o 1 (2026): 64, <https://doi.org/10.1111/eulj.70025>.

45 Giuseppe Colangelo, «Superior Bargaining Power, Antitrust, and Digital Markets: A Transaction Cost Economic Perspective», *Journal of Competition Law & Economics*, 2026, 8, <https://doi.org/10.1093/joclec/nhag010>.

46 Mauricio Tapia, «Abuso de condiciones contractuales y competencia desleal», *Investigaciones CeCo*, 2020, 7, https://centrocompetencia.com/wp-content/uploads/2020/11/Tapia_Abuso-de-condiciones-contractuales-y-competencia-desleal.pdf; Germán Johannsen y Andrés González, «Plataformas digitales y dependencia económica ¿Espacio para una teoría de daño a la competencia sin dominancia?», *Investigaciones CeCo*, 2021, 7, <https://centrocompetencia.com/johannsen-gonzalez-plataformas-digitales-dependencia-economica/>.

47 María Elisa Morales et al., «Lineamientos para la aplicación del estatuto del consumidor empresario en Chile», *Revista de Derecho (Coquimbo)* 30 (2023): 6, <https://doi.org/10.22199/issn.0718-9753-4969>.

48 Sentencia No 21/2005, Rol C No 59-05 (Tribunal de Defensa de la Libre Competencia 6 de julio de 2005), § 9o, https://www.tdlc.cl/wp-content/uploads/sentencias/Sentencia_21_2005.pdf.

49 Requerimiento del Sr. Fiscal Nacional Económico, en contra de Rendic Hnos. S.A., Rol No 5603-2005 (Corte Suprema 29 de diciembre de 2005), § 2a y 3a, https://www.tdlc.cl/wp-content/uploads/sentencias/Sentencia_31_Corte_Suprema.pdf.

50 Sentencia No 42/2006, Rol C No 84-05 (Tribunal de Defensa de la Libre Competencia 6 de septiembre de 2006), § 14o-15o, https://www.tdlc.cl/wp-content/uploads/sentencias/Sentencia_42_2006.pdf.

51 Consulta de Asilfa A.G. sobre la Resolución Afecta N° 272, que contiene las Bases Administrativas Tipo que Rigen los Proceso de Licitación Pública de Compras de Medicamentos, Rol No 11.779-2017 (Corte Suprema 21 de diciembre de 2017), § 9o, https://www.tdlc.cl/wp-content/uploads/2023/12/Resolucion_50_Corte_Suprema.pdf.

materia de cobros y plazos de pago)⁵². Como señala correctamente la FNE, estas normas buscan reducir la asimetría contractual entre proveedores y distribuidores⁵³. A nivel comparado, la prohibición del abuso de la dependencia económica se originó precisamente en la relación vertical entre proveedores y distribuidores en el retail.

En contextos digitales, el abuso de dependencia económica ha experimentado un renacimiento. Por una parte, los riesgos detectados en los mercados tradicionales también pueden surgir en los Marketplaces. Por ejemplo, mediante modificaciones unilaterales en los términos y condiciones de uso de la plataforma (la no aceptación de las cuales puede implicar la suspensión del Seller), posicionamientos discrecionales en los resultados de búsqueda (como en el caso de las marcas propias en las góndolas) y la imposición de cobros por servicios conexos⁵⁴. Por otra parte, los factores que pueden implicar la dominancia de una plataforma en los mercados digitales también pueden generar dependencia económica en uno o varios lados del mercado. Por ejemplo, el efecto *tipping* puede aumentar los costos de cambio entre plataformas para los Sellers y empujar una tendencia hacia el single-homing. De esta manera, la plataforma puede maximizar su utilidad extrayendo rentas de los Sellers dependientes. Desde el lado de los propios Sellers, el temor a represalias debilita su posición negociadora. Desde el lado de los consumidores, la plataforma puede compensar el costo de competir imponiendo cláusulas abusivas a los Sellers⁵⁵.

Por estas razones, la FNE determina que *“existen condiciones que favorecen prácticas unilaterales potencialmente abusivas en perjuicio de los Sellers o vendedores habituales”*⁵⁶. Esto no es otra cosa que reconocer el riesgo de abuso de dependencia económica en contextos digitales.

V. LAS RECOMENDACIONES: P2B Y NO DMA

Finalmente, la única recomendación del estudio de mercado consiste en establecer *“términos y condiciones que cumplan con ciertos estándares mínimos de transparencia y predictibilidad”* en las relaciones contractuales entre plataformas y Sellers⁵⁷. Así, las plataformas que cumplan con un umbral de ventas deberían mantener términos y condiciones generales, objetivos y transparentes. La propuesta busca mitigar el *“riesgo de prácticas unilaterales potencialmente abusivas [de las plataformas] respecto de sus Sellers”*⁵⁸. La FNE ha tomado esta propuesta de la Regulación P2B de la Unión Europea .

En primer lugar, este remedio constituye un caso de regulación asimétrica: sólo debería ser aplicable a aquellos *marketplaces* que superen 100.000 unidades de fomento en ventas anuales. Este monto corresponde al umbral establecido para calificar a una empresa grande, de acuerdo con el Estatuto PyME⁵⁹. En la práctica, las principales plataformas locales de e-commerce serían sujetos activos de la recomendación: Mercado Libre, Falabella, Cencosud, Ripley, Hites y Walmart.

52 Requerimiento de la FNE contra D&S S.A. y Cencosud S.A., Rol C No 101-06 (Tribunal de Defensa de la Libre Competencia 17 de enero de 2007), https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/05/conc_0001_2006_01.pdf; Requerimiento de la Fiscalía Nacional Económica contra D&S y Cencosud, Rol No 2998-2008 (Corte Suprema 24 de julio de 2008), https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/05/conc_0002_2008.pdf; Resolución No 43/2012, Rol NC No 397-11 (Tribunal de Defensa de la Libre Competencia 12 de diciembre de 2012), https://www.tdlc.cl/wp-content/uploads/resoluciones/Resolucion_43_2012.pdf.

53 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 369.

54 Patrice Bougette et al., «Exploitative Abuse and Abuse of Economic Dependence: What Can We Learn from an Industrial Organization Approach?», *Revue d'économie politique* 129, n.o 2 (2019): 8-9.

55 D. Mantzari, «Power Imbalances in Online Marketplaces: At the Crossroads of Competition Law and Regulation», en *Research Handbook on the Law and Economics of Competition Enforcement*, ed. Ioannis Kokkoris (Edward Elgar Publishing, 2022), 21, <https://www.e-elgar.com/shop/gbp/research-handbook-on-the-law-and-economics-of-competition-enforcement-9781789903782.html>.

56 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 366.

57 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», 238.

58 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 811.

59 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», n. 309.

Como puede apreciarse, el umbral de ventas de la FNE se basa en un criterio cuantitativo y formal. Consecuentemente, no atiende a las variables típicamente utilizadas en el ámbito del derecho de la competencia⁶⁰, como la existencia de posición dominante o de dependencia económica.

¿Por qué se determina un umbral cuantitativo y no cualitativo? Por un lado, requerir la prueba de dominancia puede aumentar innecesariamente el costo de implementar una regulación afín. Al mismo tiempo, como se ha explicado, el riesgo de abuso de dependencia económica no requiere posición dominante para generarse. Por otro lado, no requerir prueba de dependencia económica se debe a la evidencia obtenida en el estudio. De acuerdo con la FNE, *“para buena parte de [los Sellers] dependen actualmente de una sola plataforma”*⁶¹. Consecuentemente, un umbral cuantitativo permite abarcar las plataformas de mayor tamaño que, naturalmente, pueden tener una gran cantidad de Sellers dependientes económicamente.

Con todo, este umbral no está exento de dificultades. La propuesta no incluye criterios materiales que permitan determinar una situación de asimetría no cubierta por el umbral cuantitativo⁶². Esto podría generar el riesgo de no cubrir situaciones de dependencia económica efectiva en plataformas que queden fuera del umbral de ventas. Ante esto, el problema de incluir criterios cualitativos radica en el órgano encargado de su análisis y definición. La propuesta busca, en principio, tener aplicación directa y automática, esto es, que las obligaciones procedan sólo al superar el umbral, sin requerir una declaración expresa por parte de alguna autoridad. El *enforcement* del estatuto general de libre competencia permitiría, en principio, hacerse cargo de estas situaciones límite. En contraste, la Regulación P2B se aplica a todos los servicios de intermediación online, sin requerir dominancia ni un umbral de ventas⁶³.

En segundo lugar, la propuesta no incluye un mecanismo de *enforcement* ante el incumplimiento de estas obligaciones. Esto es problemático: como se ha dicho, el abuso de dependencia económica puede constituir una infracción de la prohibición genérica de conductas anticompetitivas, del abuso de posición dominante, de actos de competencia desleal e incluso de las normas de protección al consumidor (por la aplicación del Estatuto PyME). Consecuentemente, pueden existir distintas sedes a las que recurrir ante el incumplimiento de estas obligaciones (incluidos el TDLC, los tribunales civiles y los juzgados de policía local). Cada sede tiene su propia institucionalidad y su propio sistema de sanciones y remedios, no necesariamente coherentes entre sí. En Europa, esto ha sido un problema de la Regulación P2B: los Estados miembros han determinado de manera discrecional su mecanismo de *enforcement*. En la práctica, su protección se ha centrado en el cumplimiento voluntario de las plataformas y en la facilitación de mecanismos de *private enforcement* por parte de los Sellers⁶⁴. Esto se ha traducido en resultados dispares en la aplicación práctica de la Regulación P2B⁶⁵.

En tercer lugar, el remedio propuesto por la FNE reabre, aparentemente, el debate sobre la necesidad de una regulación *ex ante* en los mercados digitales. Previamente, la Fiscalía ha determinado expresamente que la ley vigente sería suficiente para hacer frente a los desafíos de los mercados digitales⁶⁶. Por tanto, una regulación *ex ante* no sería, en principio, necesaria.

60 Friso Bostoen y Giorgio Monti, «The rhyme and reason of gatekeeper designation under the Digital Markets Act», *Journal of Antitrust Enforcement*, 7 de abril de 2025, 21, <https://doi.org/10.1093/jaenfo/jnae054>.

61 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 813.

62 Morales et al., «Lineamientos para la aplicación del estatuto del consumidor empresario en Chile», 8.

63 Alison Jones et al., Jones & Sufrin's EU Competition Law: Text, Cases and Materials, Eighth Edition (Oxford University Press, 2023), 1231.

64 Jones et al., Jones & Sufrin's EU Competition Law: Text, Cases and Materials, 1231.

65 Alba Ribera y Jesús Calderón, «The Decentralisation of EU Digital Regulation», SSRN Scholarly Paper no. 6479620 (SSRN, 2026), 29, <https://papers.ssrn.com/abstract=6479620>.

66 Una explicación del debate y la opinión de la FNE puede encontrarse en Abarca, «The Chilean Road to Regulation of Digital Platforms».

Los hallazgos del estudio de mercado ratifican esta opinión. Este es el caso del análisis sobre el *self-preferencing* (esto es, la preferencia que la plataforma otorga a sus marcas propias por encima de los productos de sus Sellers en los resultados de búsqueda). Por una parte, el modelo utilizado por la FNE muestra que la entrada de las marcas propias no desplazó las ventas de los Sellers independientes⁶⁷. Por la otra, existiría evidencia “sugestiva pero no concluyente” de una disminución de los precios de los Sellers ante esta entrada⁶⁸. Esto es indicativo de efectos procompetitivos potenciales derivados del *self-preferencing*⁶⁹. En ese mismo sentido, la FNE es enfática en que “no hay evidencia de autoperferencia en el ranking de búsqueda”⁷⁰. Este hallazgo también se corresponde con teorías que indican que el *self-preferencing* no implica necesariamente la salida de competidores⁷¹. Con todo, el estudio también pone de relieve algunas limitaciones metodológicas de estos modelos. Por tanto, “el análisis no descarta que efectos anticompetitivos puedan manifestarse en otras categorías, períodos o bajo condiciones de mercado diferentes”⁷². En suma, la evidencia sobre el *self-preferencing* sería mixta.

Por estas razones, la FNE es abiertamente contraria a una regulación que prohíba la integración vertical entre la plataforma y el Seller. A nivel comparado, existen propuestas que abogan por impedir que una plataforma compita con sus Sellers ofreciendo marcas propias⁷³. Para la FNE, eventuales “prohibiciones estructurales ignoran esta heterogeneidad [de cuándo y en qué condiciones se generan efectos procompetitivos o anticompetitivos] y pueden destruir eficiencias sin prevenir conductas específicas riesgosas”⁷⁴. En la misma lógica, el estudio no sugiere recomendaciones de modificación normativa en esta materia⁷⁵. En contraste, la Digital Markets Act prohíbe expresamente el *self-preferencing* de las plataformas calificadas como gatekeepers⁷⁶. A mayor abundamiento, una de las obligaciones contenidas en la propuesta de la FNE consiste en que la plataforma deba “describir en términos los principales parámetros de los que depende la clasificación de productos en la plataforma y su importancia relativa, indicando expresamente si el posicionamiento puede modificarse mediante pago”⁷⁷. Como puede apreciarse, la obligación sólo establece deberes de transparencia en el posicionamiento, pero no prohíbe la modificación del posicionamiento en sí.

Por estas razones, la reapertura del debate sobre una regulación ex ante resulta más bien aparente. La propuesta de la FNE “no prescribe el contenido sustantivo de las reglas comerciales, sino que exige que sean claras, accesibles y predecibles”⁷⁸. En otras palabras, la recomendación del estudio sólo establece deberes de información y de transparencia respecto de estas prácticas. La legitimidad de las prácticas comerciales de las plataformas sigue sujeta al estatuto general de libre competencia.

VI. CONCLUSIONES

En suma, el estudio de mercado sobre comercio electrónico de la Fiscalía Nacional Económica mantiene y actualiza su línea jurisprudencial en materia de mercados digitales. En primer lugar, muestra que algunas conductas más sofisticadas observadas en el extranjero no tendrían correlato en Chile debido al menor

67 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 730.

68 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 718 y 730.

69 Pinar Akman, «The theory of abuse in Google Search: A positive and normative assessment under EU Competition Law», *Illinois Journal of Law, Technology & Policy*, n.o 2 (2017): 344; Herbert Hovenkamp, «President Biden's Executive Order on Competition: An Antitrust Analysis», *Arizona Law Review* 64, n.o 383 (2022): 395, https://scholarship.law.upenn.edu/faculty_scholarship/2534.

70 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 741.

71 Hovenkamp, *Tech Monopoly*, 100-101.

72 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 781.

73 Tim Wu, *The Age of Extraction: How tech platforms conquered the economy and threaten our future prosperity* (Knopf, 2025), 238.

74 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 782.

75 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», párr. 810.

76 Jones et al., *Jones & Sufrin's EU Competition Law: Text, Cases and Materials*, 1237.

77 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», 239.

78 Fiscalía Nacional Económica, «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico», 368.

nivel de desarrollo del mercado. En segundo lugar, mantiene su postura sobre restricciones verticales en mercados digitales, al analizar críticamente prácticas que impliquen la imposición de Cláusulas de Nación Más Favorecida. En general, la FNE pareciera abogar por la independencia de los Sellers respecto de la plataforma en la determinación de sus precios de venta a público como regla general. En tercer lugar, el estudio muestra una preocupación especial por el riesgo de abuso de dependencia económica en la relación entre plataformas y Sellers. Para mitigar estos riesgos, la FNE propone establecer términos y condiciones generales, objetivos y transparentes para plataformas que superen un umbral de ventas, sin calificar la legitimidad de dichos términos y condiciones. En este contexto, no sería necesaria una regulación ex ante que establezca prohibiciones expresas de estas conductas.

Con todo, las distintas opiniones de la FNE pueden generar dudas sobre su correlato legal y jurisprudencial, así como sobre su efectividad. Por una parte, el argumento sobre la independencia de los Sellers en la determinación de los precios de venta a público contrasta con que en Chile no existe una prohibición per se de las restricciones verticales. Por la otra, la propuesta no incluye mecanismos específicos de enforcement, más allá de la aplicación de los distintos estatutos que podrían proteger casos de abuso de dependencia económica.

Sin perjuicio de lo anterior, el principal valor del estudio de mercado radica en analizar, a nivel estrictamente local, los impactos de la economía digital en la competencia. En el contexto de economías emergentes, las principales situaciones que pueden generar alarma se derivan de la relación asimétrica entre Sellers (típicamente personas naturales y pequeñas empresas) y las plataformas. Consecuentemente, los riesgos de abuso de posición dominante o de abuso de dependencia económica en mercados digitales requerirían prioridad por sobre otras conductas que no tendrían mayor aplicación local (como casos de colusión algorítmica, precios personalizados o self-preferencing). Esto puede sugerir una hoja de ruta tanto para futuros casos de la FNE en mercados digitales como para la doctrina en Chile.

REFERENCIAS

Abarca, Manuel. «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». *Revista Ius et Praxis* 30, n.o 3 (2024): 3.

Abarca, Manuel. «The Chilean Road to Regulation of Digital Platforms». En *Regulação em Movimento: inovação e desafios em tempos de transformações globais*, editado por Francisco Medina y Rômulo Leitão. Editora Fundação Fênix, 2026. <https://doi.org/10.36592/9786554602891>.

Akman, Pinar. «The theory of abuse in Google Search: A positive and normative assessment under EU Competition Law». *Illinois Journal of Law, Technology & Policy*, n.o 2 (2017): 301-74.

Akman, Pinar, y Daniel D. Sokol. «Online RPM and MFN Under Antitrust Law and Economics». *Review of Industrial Organization* 50 (2017).

Bakhoun, Mor. «Abuse without dominance in competition law: abuse of economic dependence and its interface with abuse of dominance». En *Abusive Practices in Competition Law*, editado por Fabiana Di Porto y Rupprecht Podszun. Edward Elgar Publishing, 2018. <https://doi.org/10.4337/9781788117340.00016>.

Blockx, Jan. «Belgian Prohibition of Abuse of Economic Dependence Enters into Force». *Journal of European Competition Law & Practice* 12, n.o 4 (2021): 321-25. <https://doi.org/10.1093/jeclap/lpaa102>.

Bostoen, Friso, y Giorgio Monti. «The rhyme and reason of gatekeeper designation under the Digital Markets Act». *Journal of Antitrust Enforcement*, 7 de abril de 2025, jnae054. <https://doi.org/10.1093/jaenfo/jnae054>.

Bougette, Patrice, Oliver Budzinski, y Frédéric Marty. «Exploitative Abuse and Abuse of Economic Dependence: What Can We Learn from an Industrial Organization Approach?» *Revue d'économie politique* 129, n.o 2 (2019): 261-86.

Bougette, Patrice, Frédéric Marty, y Patrice Reis. «Abuse of Economic Dependence». En *Encyclopedia of Law and Economics*. Springer, Cham, 2025. https://doi.org/10.1007/978-3-031-76422-6_792.

Colangelo, Giuseppe. «Superior Bargaining Power, Antitrust, and Digital Markets: A Transaction Cost Economic Perspective». *Journal of Competition Law & Economics*, 2026, 1-21. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhag010>.

Comisión Europea. «Directrices relativas a las restricciones verticales». 30 de junio de 2022. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2022.248.01.0001.01.ENG.

Consulta de Asilfa A.G. sobre la Resolución Afecta N° 272, que contiene las Bases Administrativas Tipo que Rigen los Proceso de Licitación Pública de Compras de Medicamentos, Rol No 11.779-2017 (Corte Suprema 21 de diciembre de 2017). https://www.tdlc.cl/wp-content/uploads/2023/12/Resolucion_50_Corte_Suprema.pdf.

Denuncia por eventuales abusos de posición dominante contra plataformas de reparto, Rol 2639-2020 FNE (Fiscalía Nacional Económica 2021). https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2021/05/inpu_004_2021-Rol-2639-20.pdf.

Denuncia por restricciones verticales en contra de Mercado Libre, Rol 2624-20 FNE (Fiscalía Nacional Económica 22 de septiembre de 2020). https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/09/inpu_2624_2020.pdf.

Espoz, Enrique. «¿La regulación del diseño de algoritmos es una herramienta efectiva para mitigar los riesgos de comportamientos anticompetitivos?» Antitrust Position Papers (Santiago de Chile), 2023.

Ezrachi, Ariel. «The competitive effects of parity clauses on online commerce». *European Competition Journal* 11, n.o 2-3 (2015): 488-519. <https://doi.org/10.1080/17441056.2016.1148870>.

Fiscalía Nacional Económica. «Estudio de Mercado sobre Comercio Electrónico». 2026. https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2026/04/FNE_Informe_Preliminar_EM_Comercio_Electronico_EM10_2024.pdf.

Hovenkamp, Herbert. «President Biden's Executive Order on Competition: An Antitrust Analysis». *Arizona Law Review* 64, n.o 383 (2022). https://scholarship.law.upenn.edu/faculty_scholarship/2534.

Hovenkamp, Herbert. *Tech Monopoly*. The MIT Press, 2024.

Johannsen, Germán, y Andrés González. «Plataformas digitales y dependencia económica ¿Espacio para una teoría de daño a la competencia sin dominancia?» *Investigaciones CeCo*, 2021. <https://centrocompetencia.com/johannsen-gonzalez-plataformas-digitales-dependencia-economica/>.

Jones, Alison, Brenda Sufrin, y Niamh Dunne. *Jones & Sufrin's EU Competition Law: Text, Cases and Materials*. Eighth Edition. Oxford University Press, 2023.

Klein, Benjamin. «Transaction Cost Determinants of "Unfair" Contractual Arrangements». *The American Economic Review* 70, n.o 2 (1980): 356-62.

Labbé, María Francisca. «Big Data: Nuevos desafíos en materia de libre competencia». *Revista Chilena de Derecho y Tecnología* 9, n.o 1 (2020). <https://doi.org/10.5354/0719-2584.2020.56897>.

Labbé, María Francisca. «Remedios para la colusión por algoritmos de fijación de precios». *Revista Chilena de Derecho y Tecnología* 12 (septiembre de 2023): 1-17. <https://doi.org/10.5354/0719-2584.2023.69556>.

Mantzari, D. «Power Imbalances in Online Marketplaces: At the Crossroads of Competition Law and Regulation». En *Research Handbook on the Law and Economics of Competition Enforcement*, editado por Ioannis Kokkoris. Edward Elgar Publishing, 2022. <https://www.e-elgar.com/shop/gbp/research-handbook-on-the-law-and-economics-of-competition-enforcement-9781789903782.html>.

Martínez-Cárdenas, Betty, y Sebastián Bozzo. «Consumidores en riesgo: Análisis de la influencia del uso de algoritmos en beneficio del proveedor». *Revista chilena de derecho y tecnología* 13 (2024). <https://doi.org/10.5354/0719-2584.2024.70418>.

Morales, María Elisa, Patricia Toledo, y Humberto Carrasco. «Lineamientos para la aplicación del estatuto del consumidor empresario en Chile». *Revista de Derecho (Coquimbo)* 30 (2023). <https://doi.org/10.22199/issn.0718-9753-4969>.

Motta, Massimo. *Política de Competencia: Teoría y Práctica*. Fondo de Cultura Económica, 2018.

Moussis, Vassili, y Atmushi Yamada. «Abuse of Economic Dependence». En Competition Law Dictionary. Concurrences, 2024.

Nehme, Nicole, y Benjamín Mordoj. «Análisis de los criterios de la Fiscalía Nacional Económica sobre fijación de precios de reventa a la luz del estándar actual en el derecho europeo». Revista de Derecho Económico 82, n.o 1 (2025): 3-27. <https://doi.org/10.5354/0719-7462.2025.78582>.

OECD. «Vertical Restraints of On-line Sales». 12 de septiembre de 2013. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2013/09/vertical-restraints-for-on-line-sales_5b7f0dce/394faa2b-en.pdf.

Requerimiento de la Fiscalía Nacional Económica contra D&S y Cencosud, Rol No 2998-2008 (Corte Suprema 24 de julio de 2008). https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/05/conc_0002_2008.pdf.

Requerimiento de la FNE contra D&S S.A. y Cencosud S.A., Rol C No 101-06 (Tribunal de Defensa de la Libre Competencia 17 de enero de 2007). https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/05/conc_0001_2006_01.pdf.

Requerimiento del Sr. Fiscal Nacional Económico, en contra de Rendic Hnos. S.A., Rol No 5603-2005 (Corte Suprema 29 de diciembre de 2005). https://www.tdlc.cl/wp-content/uploads/sentencias/Sentencia_31_Corte_Suprema.pdf.

Resolución No 43/2012, Rol NC No 397-11 (Tribunal de Defensa de la Libre Competencia 12 de diciembre de 2012). https://www.tdlc.cl/wp-content/uploads/resoluciones/Resolucion_43_2012.pdf.

Ribera, Alba, y Jesús Calderón. «The Decentralisation of EU Digital Regulation». SSRN Scholarly Paper No. 6479620. SSRN, 2026. <https://papers.ssrn.com/abstract=6479620>.

Sentencia No 21/2005, Rol C No 59-05 (Tribunal de Defensa de la Libre Competencia 6 de julio de 2005). https://www.tdlc.cl/wp-content/uploads/sentencias/Sentencia_21_2005.pdf.

Sentencia No 42/2006, Rol C No 84-05 (Tribunal de Defensa de la Libre Competencia 6 de septiembre de 2006). https://www.tdlc.cl/wp-content/uploads/sentencias/Sentencia_42_2006.pdf.

Tamayo, Jimena. «Economic Dependence: A New Frontier in EU Competition Law?» European Law Journal 32, n.o 1 (2026): 55-69. <https://doi.org/10.1111/eulj.70025>.

Tapia, Mauricio. «Abuso de condiciones contractuales y competencia desleal». Investigaciones CeCo, 2020. https://centrocompetencia.com/wp-content/uploads/2020/11/Tapia_Abuso-de-condiciones-contractuales-y-competencia-desleal.pdf.

Wu, Tim. The Age of Extraction: How tech platforms conquered the economy and threaten our future prosperity. Knopf, 2025.



Este documento se encuentra sujeto a los términos y condiciones de uso disponibles en nuestro sitio web:
<http://www.centrocompetencia.com/terminos-y-condiciones/>

Cómo citar este artículo:

Manuel Abarca Meza, "El estudio de mercado sobre comercio electrónico de la FNE", *Investigaciones CeCo*
(junio, 2026),

<http://www.centrocompetencia.com/category/investigaciones>

Envíanos tus comentarios y sugerencias a centrocompetencia@uai.cl
CentroCompetencia UAI – Av. Presidente Errázuriz 3485, Las Condes, Santiago de Chile