



MULTA ÓPTIMA EN CASOS DE CARTELES. ANTECEDENTES ECONÓMICOS Y MARCO LEGAL EN CHILE

Francisco Caravia Rabi

Multa óptima en casos de carteles. Antecedentes económicos y marco legal en Chile

Abril 2020



Francisco Caravia Rabi

Ingeniero civil industrial de la P. Universidad Católica de Chile y Magíster en Economía de la Universidad de Georgetown. Jefe de economistas de la División Litigios de la FNE entre el 2010 y 2018. Consultor BID en áreas de libre competencia y regulación.

I. INTRODUCCIÓN

Durante los primeros días de diciembre, y debido a las fuertes demandas sociales que hemos estado viviendo desde el 18 de octubre, las autoridades lanzaron una serie de iniciativas para aumentar y endurecer las penas para los delitos de “cuello y corbata”, como comúnmente se conoce a las infracciones cometidas por empresas y sus ejecutivos.

Dentro de estos delitos, destacan las infracciones a la libre competencia, como es el ilícito de colusión, en el cual se han endurecido las penas e incluido medidas para aumentar la eficacia de las investigaciones de la Fiscalía Nacional Económica (FNE) para perseguir este tipo de delito, y así el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) y la Corte Suprema (CS) puedan condenar y sancionar esta conducta.

Debido a lo anterior, parece razonable volver a estudiar lo que recomienda la teoría económica con respecto a la fijación de multas, lo que señala el Decreto Ley 211 (DL 211) y lo dispuesto en la guía publicada por la FNE para el cálculo de la multa solicitada en sus requerimientos.

Una de las discusiones más relevantes que se dan durante la tramitación de una causa ante el TDLC es aquella sobre la multa que se le impondrá(n) a la(s) empresa(s) involucrada(s) en la conducta acusada.

La multa debería cumplir dos objetivos principalmente. Por una parte, actúa como sanción por la infracción realizada, es decir, debe ser proporcional con los beneficios obtenidos o el daño causado, y, por otra, debería desincentivar la ocurrencia de conductas contrarias a la libre competencia. En otras palabras, cuál sería el mínimo monto que hace que al infractor no le resulte rentable cometer el delito.

En general, la literatura económica que ha estudiado esta materia se ha concentrado en la colusión, para la determinación y el análisis de las multas debido a que esta conducta es la más grave dentro de las infracciones a la libre competencia.

Por otra parte, la multa no es la única sanción que reciben los agentes producto de una sentencia condenatoria. En el mismo fallo pueden existir restricciones que limitan el actuar de las empresas¹, la disolución de la persona jurídica², acciones civiles de consumidores que fueron dañados por la práctica

1 En *Requerimiento de la FNE contra Agrícola Agrosuper S.A. y otros*, C-236-2011, Sentencia TDLC N° 139/2014 (2014), el Tribunal le impone a Agrosuper la obligación de consultar cualquier adquisición de empresas productoras de carne de pollo fresca. Sin embargo, esta restricción fue quitada en la sentencia de la Corte Suprema, que ratificó el fallo del TDLC.

2 En *Requerimiento de la FNE contra Agrícola Agrosuper S.A. y otros*, Rol N° 27.181-2014, Sentencia Corte Suprema (2015), la Corte decreta la disolución de la Asociación de Productores Avícolas de Chile A.G., previo pago de una multa. También en *Requerimiento de la FNE contra la Asociación Gremial de Ginecólogos Obstetras de la Provincia de Ñuble y otros*, Rol N° 5609-2015, Sentencia Corte Suprema (2016), la Corte decretó la disolución de Asociación Gremial de Ginecólogos Obstetras de la Provincia de Ñuble.

anticompetitiva o castigos del mercado, como la caída de la valorización de la empresa a través de la baja del precio de la acción, pérdida reputacional y/o de marca, llamados a no adquirir los productos de la empresa, entre otros. Si bien todas estas sanciones son muy difíciles de cuantificar y valorizar, éstas también deberían ser consideradas por las empresas en la decisión de cometer el ilícito o no.

En este trabajo se analizarán las claves para determinar una multa óptima desde estos dos puntos de vista: lo que recomienda la teoría económica y lo que indica la ley, dando cuenta de las modificaciones que ha sufrido esta última en cuanto a la determinación de la multa. También se mostrará lo que indica la FNE en su guía para determinar la sanción solicitada³.

II. LO QUE DICE LA ECONOMÍA

Desde el punto de vista económico, se pueden distinguir dos aspectos relevantes para la fijación de la multa: i) el beneficio obtenido por las empresas involucradas en la infracción; ii) el daño social producido por la conducta anticompetitiva.

El beneficio obtenido está asociado, generalmente, al sobre precio cobrado por las empresas y a la duración de la infracción. Por otro lado, el daño social se refleja en dos partes: i) pérdida del excedente del consumidor por el mayor precio, ii) pérdida social por aquellos consumidores que no estuvieron dispuestos a comprar unidades debido al mayor precio, pero que en una situación sin la conducta hubiesen adquirido unidades del bien.

El estudio sobre la teoría de multas para desincentivar la comisión de infracciones comienza a tomar relevancia dentro de la economía luego de los trabajos seminales de Becker⁴, sobre las sanciones a actos criminales en general, y de Landes⁵, aplicando los conceptos de Becker para conductas anticompetitivas.

En el trabajo de Becker, se presenta un enfoque económico sobre el crimen y el castigo, y la determinación de herramientas de políticas para combatir los delitos en general. La reducción del delito puede tener lugar a través de diferentes esfuerzos, como la reducción de los beneficios del delito, el aumento de la probabilidad de ser capturado y el castigo impuesto.

Landes se basó en la investigación de Becker para analizar los fundamentos teóricos de una penalización antimonopolio óptima y aplicó sus hallazgos a varias violaciones antimonopolio, entre ellas los precios predatorios y los carteles. Landes sugiere que las violaciones a la libre competencia se castiguen de tal manera que se inhiba este comportamiento: sanciones basadas en daños en lugar de ganancias, excepto en el caso de los carteles donde las multas basadas en las ganancias son más propensas a disuadir el comportamiento ilegal, ya que los miembros del cartel están más preocupados de sus propias ganancias.

Los trabajos económicos posteriores sobre la cuantificación de la multa se han concentrado principalmente en los carteles, debido a los graves daños causados por esta conducta –la más grave de los atentados contra la libre competencia– y por la dificultad de detectarlos y combatirlos. Es por esto que la línea de investigación está orientada en imponer una multa de un valor tal que desincentive la formación de carteles.

3 FNE, *Guía Interna para Solicitudes de Multa*, (agosto 2019), <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2019/08/Gu%C3%ADa-de-multas.pdf>.

4 Gary S. Becker, "Crime and Punishment: An Economic Approach", *Journal of Political Economy* 76, N° 2 (1968), 169-217.

5 William M. Landes, "Optimal Sanctions for Antitrust Violations", *University of Chicago Law Review* 50 (1983), 652.

En general, la teoría ha distinguido dos formas de establecer multas óptimas. Por una parte, y basados en las teorías de Becker y Landes, se busca restituir las ganancias obtenidas en el ilícito, es decir, que la conducta no sea beneficiosa para los agentes. En este sentido, se busca que las ganancias estimadas por ejecutar la conducta sean nulas, por lo tanto, la multa debe ser igual al valor esperado de los beneficios que piensan obtener las empresas cartelizadas.

Como todo valor esperado, éste se debe calcular con una probabilidad, que para este caso se debe utilizar la probabilidad de detección y sanción que tienen las autoridades de libre competencia de cada país. Pero debido a la dificultad de perseguir esta conducta, esta probabilidad es baja, por lo que las multas óptimas resultan altas. La probabilidad de detección encontrada por distintos trabajos para Estados Unidos como también para la Comunidad Europea, van desde el 13% hasta el 17%, lo que implica que el ponderador se mueve entre casi 6 y 8 veces aproximadamente, lo cual acarrea otro tipo de problemas: peligro de quiebra de la empresa sancionada, vulneración del principio de proporcionalidad y aumento de los costos sociales de los Errores Tipo I, esto es, sancionar empresas inocentes.

Es por esto que en la literatura económica se ha desarrollado una segunda aproximación para establecer la multa, la que busca estimar el monto mínimo de penalidad para lograr desestabilizar un cartel. Esta aproximación obliga a estudiar la dinámica del acuerdo, a diferencia de la anterior que tiene una formulación desde el punto de vista estático del cartel. Los trabajos de Harrington⁶ y de Allain, Boyer, Kotchoni y Ponsard⁷ estudian este enfoque.

Los modelos de estos trabajos se basan en teoría de juegos, donde el ambiente competitivo del mercado se modela como una interacción entre empresas, por periodos, repetida al infinito. El concepto de infinito se utiliza para simular la incertidumbre del límite temporal que tienen las empresas que interactúan en los mercados⁸. Otro de los aspectos que se modelan es la decisión de las empresas de permanecer en el acuerdo o no. Si los agentes económicos se mantienen en el cartel, reciben los beneficios por el sobre precio que logran imponer por el poder de mercado que alcanzan. En caso de desviarse, poniendo un precio menor al del cartel, reciben un pago mayor por el aumento de la cuota de mercado, pero desde el periodo siguiente, y en adelante, se rompe el cartel y las empresas compiten. Entre los pagos que reciben las empresas en cada periodo de acuerdo a la decisión que toman, está incluida la posibilidad de que la autoridad descubra y sancione con una multa, de acuerdo a la probabilidad de detección de dicha autoridad.

El primero de los trabajos se pregunta, dado que algunos *papers* encontraron evidencia de que las multas no habrían sido tan altas como para dejar sin beneficios a los integrantes de los carteles estudiados, si es necesario hacer que la conducta no sea rentable para evitar la formación de carteles o si solo es necesario una multa para desestabilizar el acuerdo, logrando que las empresas lo abandonen; esto es, que la multa sea lo suficientemente alta para que no exista un equilibrio estable en el cual las empresas, miembros del cartel, puedan mantener un acuerdo de precios. Señala el autor que un aspecto relevante que no es considerado directamente por la metodología anterior es la duración del cartel, es decir, la multa debería considerar la duración del acuerdo, aspecto que sí reconocen los distintos países en el cálculo de la sanción. Finalmente, el autor muestra los resultados obtenidos del modelo, donde lo relevante es el multiplicador⁹

6 Joseph E. Harrington, "Penalties and the Deterrence of Unlawful Collusion", *Economics Letters* 124, N° 1 (2014), 33-6.

7 Marie-Laure Allain, Marcel Boyer, Rachidi Kotchoni y Jean-Pierre Ponsard, "Are Cartel Fines Optimal? Theory and Evidence from the European Union", *CIRANO - Scientific Publications*, (2013).

8 La teoría económica predice que los acuerdos entre competidores no son sostenibles si es que se conoce el límite temporal de la interacción en el mercado.

9 El multiplicador está asociado a la probabilidad de detección y la duración en la que operó el cartel.

del beneficio para la determinación de la multa, el que obtiene un rango que va desde 0,125 a 2,5 veces el beneficio obtenido por los infractores. Al comparar estos valores con los calculados con la probabilidad de detección, que van entre 6 a 8 veces las ganancias del cartel, resultan multas menores y más razonables.

El siguiente trabajo mencionado estudia las multas impuestas en la Comunidad Europea, comparándolas con los resultados teóricos, sensibilizando los valores críticos del modelo desarrollado. Los autores derivan montos para que la multa cumpla con los dos objetivos definidos por la autoridad: compensación por los daños producidos y desincentivo en la ejecución de la conducta anticompetitiva. Con respecto a la compensación por los daños producidos, recurre al enfoque de los beneficios obtenidos por el cartel durante la ejecución del acuerdo. El aporte más interesante del trabajo es la obtención de una forma funcional para desincentivar la formación de carteles, bajo ciertos supuestos de un modelo teórico. En este caso, depende del valor del beneficio de cada periodo obtenido por cada empresa dividido por la probabilidad de detección. Multas superiores a este valor deberían ser suficiente para desinhibir la formación de carteles.

a. Otros Aspectos relevantes para la Cuantificación de la Multa

De la anterior discusión teórica, se pueden distinguir dos aspectos relevantes para el cálculo de la multa: los beneficios obtenidos por cada infractor y la probabilidad de detección y sanción de la autoridad de libre competencia.

Los beneficios del cartel se calculan en base al sobre precio que pudieron imponer las empresas en el mercado. El mayor precio, que es el observado mientras operó el acuerdo, es fácil de obtener. El valor difícil de computar es el precio competitivo que debió existir en el mercado si las empresas no hubieran cometido el ilícito.

Para medir el precio de competencia existen diversas formas que son usadas por los economistas normalmente en los casos tratados en el TDLC. Las más comunes son las estimaciones econométricas y los modelos estructurales, que, como toda metodología, tienen sus pros y contras. Las técnicas econométricas más utilizadas son aquellas que comparan los precios antes y después del ilícito, como “Before-After” y “Diff-in-Diff”. Algunas ventajas de esta metodología son que no hay que hacer muchos supuestos sobre el comportamiento de las empresas y del mercado, es relativamente sencillo de implementar y de interpretar los resultados. Por otra parte, la dificultad más importante para que esta metodología entregue resultados confiables es que se necesita un quiebre claro entre ambos comportamientos, el cartel y el competitivo. En muchos casos, hay hitos claros en los que se rompe el cartel, como pueden ser acciones de incautación de la autoridad o que alguna de las empresas se auto denuncien. Sin embargo, existe una inercia en el comportamiento en los precios observados en la transición entre un mercado cartelizado y uno competitivo. Lo anterior implica que estimaciones del precio competitivo estarán sesgadas, subestimando el efecto del cartel en el mercado¹⁰.

Otra metodología utilizada son los modelos estructurales, los cuales tratan de modelar cómo se hubiese comportado el mercado, y por lo tanto los precios que se debieron observar, si las empresas hubieran competido. Las ventajas de esta metodología es que no se necesita un quiebre claro entre el comportamiento del cartel y el competitivo, como tampoco un cambio en el régimen de precios desde la colusión a la competencia. Como aspecto en contra a utilizar esta metodología, se necesitan hacer supuestos y simplificaciones de la realidad para la modelación, los cuales son debatidos en los juicios, cuestionando los resultados encontrados.

¹⁰ Véase, a modo ejemplar, *Requerimiento de la Fiscalía Nacional Económica contra Tecumseh do Brasil Ltda. y otro*, C-207-10, Sentencia TDLC N° 122/2012 (2012), c. 120, donde el TDLC estima que los márgenes normales corresponderían desde el noveno mes terminado el acuerdo.

En cuanto a la probabilidad de detección y sanción de la autoridad, con las modificaciones legales, como las facultades intrusivas, de interceptación de comunicaciones y la introducción de la delación compensada, se ha mejorado la capacidad de investigación de la FNE, aumentando la probabilidad de detección y sanción debido al aumento de la cantidad y calidad de la prueba presentada en los casos que son llevados ante el TDLC, lo que implica disminuir los multiplicadores de los beneficios para el cálculo de la multa solicitada para los infractores.

Por último, son pocos los trabajos que han estudiado esta probabilidad, tanto a nivel nacional como internacional, por lo que existe un espacio importante en el desarrollo de esta materia para una correcta determinación de dicha probabilidad, implicando una mayor transparencia y certeza en la cuantificación y justificación de las multas solicitadas por la FNE.

III. LO QUE DICE LA LEY

Un tercer aspecto para definir las multas que se fijan es el principio del castigo, el cual tiene una concepción más legal que económica, y es el que orienta actualmente el DL 211. Este principio busca definir el castigo a los infractores en base a las agravantes y mitigaciones en las cuales se enmarca la conducta que se busca sancionar.

Antes de la creación del TDLC en 2003, las multas eran bastante bajas, alcanzando montos de hasta 10.000 UTM. Sin embargo, la normativa contemplaba una sanción penal para ciertas conductas anticompetitivas consideradas como más graves. Ya funcionando el TDLC, las multas subieron considerablemente -el máximo aplicable a 20.000 UTA-, pero se eliminó la sanción penal. Para la fijación de la multa, el TDLC consideraba las siguientes circunstancias: el beneficio económico obtenido con motivo de la infracción, la gravedad de la conducta y la calidad de reincidente del infractor.

Luego, en 2009, junto con la introducción de nuevas facultades investigativas para la FNE y el aumento del tiempo de prescripción (de 3 a 5 años) para el combate de los carteles, también se aumentó el máximo de la multa a aplicar a las empresas sancionadas por esta conducta, aumentando de 20.000 a 30.000 UTA. Además de las consideraciones ya mencionadas para la fijación de la multa, se agregó, como medida de mitigación, la colaboración que haya presentado a la FNE antes o durante la investigación. Bajo este marco legal es que se sancionaron los casos de cartel que más notoriedad han tenido en la opinión pública: el cartel de producción de carne fresca de pollos y el cartel del papel tissue.

Con la última modificación al DL 211 en 2016¹¹, se establece un nuevo sistema de multas, el cual aumenta los montos máximos, además de incluir nuevos criterios para la estimación de la sanción. En el artículo 26, letra c) se establece lo siguiente:

*“c) Aplicar multas a beneficio fiscal hasta por una **suma equivalente al treinta por ciento de las ventas del infractor correspondientes a la línea de productos o servicios asociada a la infracción durante el período por el cual ésta se haya extendido o hasta el doble del beneficio económico reportado por la infracción.** En el evento de que no sea posible determinar las ventas ni el beneficio económico obtenido por el infractor, **el Tribunal podrá aplicar multas hasta por una suma equivalente a sesenta mil unidades tributarias anuales.** (...)”*

11 Con fecha 30 de agosto de 2016, se publicó en el Diario Oficial la Ley N° 20.945 que perfecciona el sistema de defensa de la libre competencia, la que consagra importantes modificaciones al DL 211.

*Para la determinación de las multas se considerarán, entre otras, **las siguientes circunstancias: el beneficio económico obtenido con motivo de la infracción, en caso que lo hubiese; la gravedad de la conducta, el efecto disuasivo, la calidad de reincidente por haber sido condenado previamente por infracciones anticompetitivas durante los últimos diez años, la capacidad económica del infractor y la colaboración que éste haya prestado a la Fiscalía antes o durante la investigación;***

Un avance importante de esta reforma fue la eliminación de los límites a las multas, en aquellos casos en que se consideran las ventas o el beneficio económico. La importancia de esta modificación se debe a que carteles que durasen mucho tiempo podían superar ampliamente el anterior límite de 30.000 UTA, por lo que formar un acuerdo anticompetitivo resultaba bastante rentable, incluso si fuera detectado y sancionado por las autoridades. Lo anterior es señalado por el TDLC en la Sentencia 139/2014 del *Caso Pollos*, que en los considerandos en los que se discute la multa, compara los posibles beneficios obtenidos por las empresas, de acuerdo a estimaciones de sobre precio que pudo imponer el cartel de empresas productoras de carne de pollo fresca:

***Tricentésimo quincuagésimo cuarto.** Que, no obstante lo anterior, de tomarse como referencia la estimación del informe acompañado por la FNE a fojas 10.319 del cuaderno principal, el sobreprecio promedio estimado por los autores es de un 14% (entre los años 2008 y 2010). Con esta estimación, el daño generado por las Empresas Avícolas Requeridas, en términos de mayores precios cobrados, supera en muchas veces el máximo de la multa aplicable en esta causa;*

***Tricentésimo quincuagésimo quinto.** Que ante diversos escenarios de sobreprecios cobrados por las Empresas Avícolas Requeridas, basta con que el sobreprecio cobrado durante todo el período de duración de la colusión (1994 a 2010) haya estado por sobre un 3% –escenario muy conservador– para que (i) el beneficio económico obtenido por Agrosuper sea cerca de ocho veces la multa máxima aplicable; (ii) el beneficio económico obtenido por Ariztía sea cercano a cuatro veces la multa máxima aplicable; y, (iii) el beneficio económico obtenido por mayores precios, por parte de Don Pollo, sea cercano a la multa máxima aplicable;*

Por último, es necesario señalar que el principio que gobierna la ley para la fijación de multa es distinto al sustento de la teoría económica. El hecho que la base sea el beneficio económico mantiene el espíritu de la teoría económica mostrado anteriormente; sin embargo, existe el problema de los límites al monto que se puede imponer a las empresas sancionadas, pudiendo ocurrir que la multa aplicada no sea suficientemente alta como para cubrir incluso los beneficios obtenidos por las empresas.

IV. LO QUE DICE LA GUÍA INTERNA DE LA FNE

En agosto de 2019, la FNE publicó la “Guía Interna para Solicitudes de Multa de la Fiscalía Nacional Económica” con el fin de explicitar la forma en que calcula la multa solicitada en sus requerimientos, la cual sigue los principios de la última modificación al DL 211.

Se señala en la Guía que se utilizarán 2 etapas para el cómputo de la multa: i) la determinación de un monto, denominado “Monto Base”, y ii) una etapa de ajuste en consideración a determinados presupuestos legales, los cuales pueda resultar en reducir o aumentar el Monto Base.

Para el Monto Base, la FNE se basa en lo señalado en el DL 211, esto es considerar las ventas de los productos o servicios asociados a la infracción, o el beneficio económico que se obtuvo por la conducta anticompetitiva o un monto de hasta un máximo de 60.000 UTA.

En caso de utilizar las ventas del infractor, la FNE considerará un porcentaje de los ingresos netos que se obtuvieron durante todo el periodo acusado, el cual no será superior al 20% de las ventas.

En caso de optar por el beneficio económico obtenido por la infracción, la FNE señala que el *“Monto Base calculado según este criterio no superará la cifra equivalente al beneficio económico reportado por la infracción, aumentado en un 35%.”*

Como última alternativa para el cálculo del Monto Base, en caso de que el agente acusado no tenga ventas como tampoco se haya beneficiado por la conducta, a modo ejemplar una asociación gremial o un organismo público¹², se fijará un monto que dependerá de la duración de la conducta y sus efectos, pero no será superior a las 40.000 UTA.

Para la segunda etapa de la fijación de multa del requerimiento, la FNE considerará ciertos factores que agravan la conducta, aumentando el Monto Base definido en la primera etapa. En la Guía se enumeran una serie de agravantes. Dentro de las más relevantes para el caso de carteles son:

- (a) Si es organizador, instigador o ejecutó medidas para el buen funcionamiento del cartel
- (b) El poder de mercado conjunto de las empresas cartelizadas
- (c) Los bienes o servicios afectados por el cartel
- (d) Si la conducta se desarrolló dentro de una asociación gremial
- (e) El nivel de los ejecutivos de las empresas que participaron en el cartel

Por otra parte, la Guía también hace referencia a factores que reducirán el Monto Base de la multa, como la colaboración durante la investigación; que la empresa tenga un programa activo de cumplimiento de libre competencia; la capacidad económica del infractor, la que será además el único factor que baje la multa a un menor nivel del beneficio económico; y el rol de participación de la empresa dentro del cartel, entre otros mencionados.

Por último, expresamente se señala que los factores que disminuyen el Monto Base nunca podrán disminuir la multa final por debajo de los beneficios obtenidos, en caso de utilizar este factor para el cálculo del Monto Base.

¹² La FNE en su *Guía Interna para Solicitudes de Multa* (agosto 2019), señala una serie de otros casos en los cuales el acusado no obtendría beneficio económico o no tendría ventas en el mercado afectado por la conducta.

V. CONCLUSIONES

Desde el punto de vista de la teoría económica, la multa debiese cumplir dos objetivos: restituir el daño o el beneficio económico que obtuvieron las empresas por la infracción y desincentivar la ocurrencia de estas infracciones.

El DL 211, en cuanto a los fundamentos para la fijación de la multa, se basa en el principio del castigo, principio más legalista que económico. Sin embargo, la ley señala que se deben tener en cuenta el beneficio económico entre los aspectos a considerar para la fijación de la pena, con lo cual acerca el principio legalista a la teoría económica. Por otro lado, la principal diferencia en los montos que se pueden fijar de acuerdo al DL 211 y aquellos que resultan de la teoría económica se debería producir debido a que la ley fija un límite máximo de la pena.

Actualmente, todas las sentencias por colusión pronunciadas por el TDLC son anteriores a la modificación del DL 211 llevada a cabo en 2016. Anterior a esta reforma, éste contemplaba un tope en las multas máximas a aplicar de 30.000 UTA, que para uno de los casos más relevantes de cartel como fue el caso de los productores de carne de pollo, el monto parece ser bastante inferior a los beneficios obtenidos por las empresas que participaron del cartel, de acuerdo al razonamiento del fallo del TDLC, quedando en la opinión pública una sensación de impunidad para los infractores.

Con la eliminación del techo gracias a la última modificación de 2016, las multas impuestas deberían aumentar y estar más cerca del beneficio económico. Si bien, "hasta el doble del beneficio obtenido" parece ser menor que el beneficio esperado que indica la teoría económica, los trabajos en la línea del análisis dinámico del comportamiento de los carteles podrían ser suficientes para desestabilizar, en algunos casos, el actuar de los carteles mejorando el combate contra ellos.

Será interesante analizar cómo la FNE y el TDLC fijarán y justificarán las multas bajo la última redacción del DL 211, teniendo en consideración las recomendaciones desarrolladas por la teoría económica.



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:

Francisco Caravia Rabi, "Multa óptima en casos de carteles. Antecedentes económicos y marco legal en Chile", *Investigaciones CeCo* (abril, 2020),
<http://www.centrocompetencia.com/investigaciones>

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