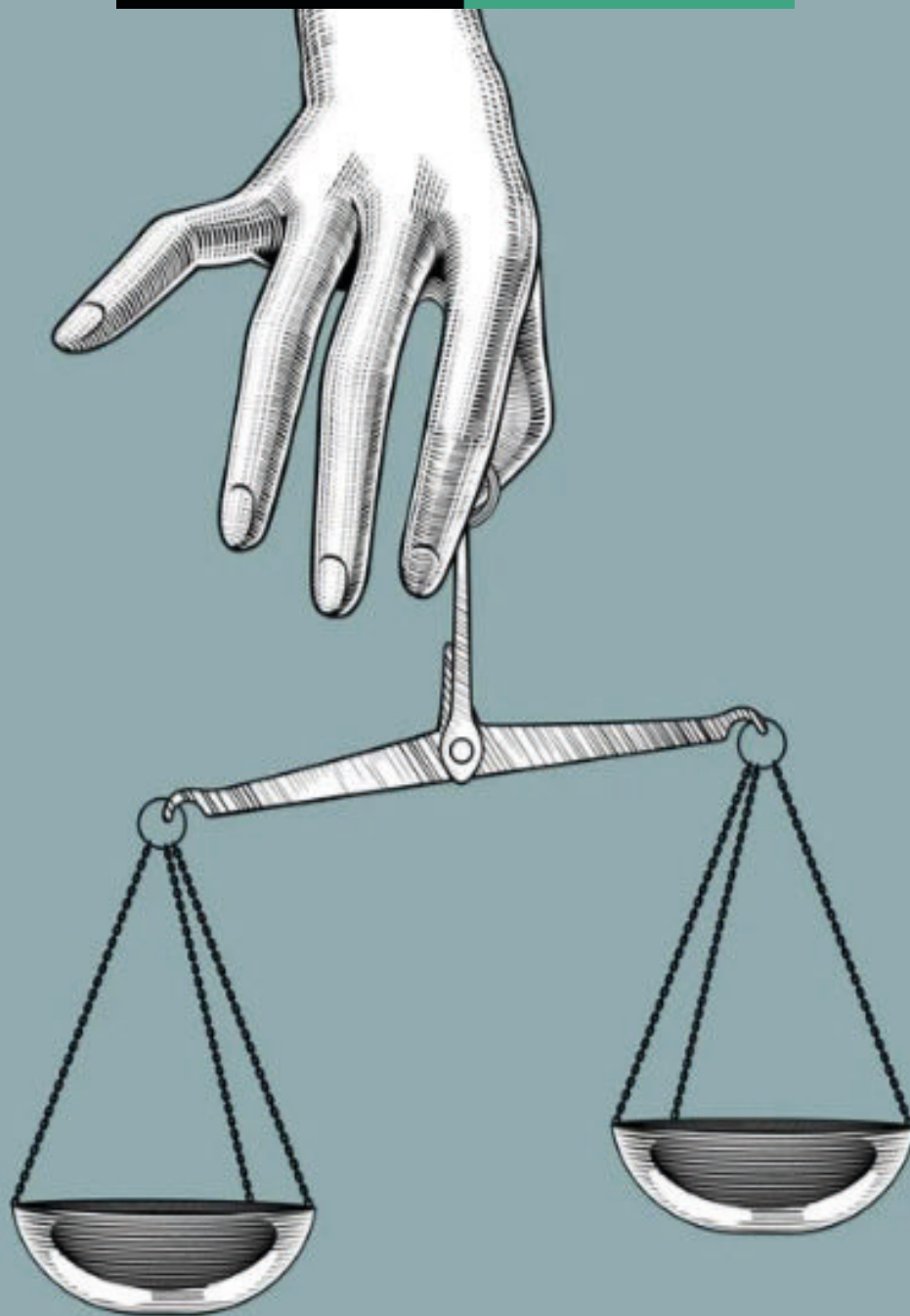




DETERMINANTES DE LA PERSECUCIÓN Y CONDENA EN LIBRE COMPETENCIA: EVIDENCIA PARA CHILE

Benjamín Peña B.

DETERMINANTES DE LA PERSECUCIÓN Y CONDENA EN LIBRE COMPETENCIA: EVIDENCIA PARA CHILE

Marzo 2026



Benjamín Peña Bilbao

Investigador Económico CentroCompetencia Universidad Adolfo Ibáñez. Economista de la Universidad de Chile y Tesista del Magíster de Análisis Económico de la Universidad de Chile.

Determinantes de la Persecución y Condena en Libre Competencia: Evidencia para Chile

Marzo de 2026

Benjamín Peña B.^{*}

Abstract^{**}

El presente trabajo analiza empíricamente los determinantes y resultados del proceso de *enforcement* en libre competencia en Chile, abordando de manera conjunta tres etapas clave: (i) la decisión de la Fiscalía Nacional Económica (“FNE”) de interponer un requerimiento ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“TDLC”); (ii) la probabilidad de obtener un fallo condenatorio; y (iii) la magnitud de las multas impuestas. Utilizando una base de datos que comprende la totalidad de los casos contenciosos fallados por el TDLC entre 2004 y 2025, se estima una estrategia empírica basada en modelos de elección discreta y modelos lineales con efectos fijos por año y mercado. Los resultados muestran que la decisión de la FNE de iniciar acciones responde a un proceso de selección de casos, en el cual la naturaleza de la conducta emerge como el principal determinante, en particular la colusión, la cual aumenta la probabilidad de requerimiento entre 68,3 y 69,6 puntos porcentuales. Asimismo, se observa que la intervención de la FNE mediante un requerimiento incrementa la probabilidad de condena ante el TDLC en torno a 39 puntos porcentuales, lo que sugiere una mayor efectividad del *enforcement* público en comparación con el privado. En la etapa final, los resultados indican que, si bien la participación de la FNE no afecta la probabilidad de imposición de multas una vez dictada la condena, sí se asocia con sanciones de mayor magnitud. En particular, la intervención de la FNE incrementa el monto de la multa promedio por empresa en aproximadamente 1.650 UTA, mientras que la colusión se asocia con un aumento de 3.118 UTA. En conjunto, la evidencia sugiere que el *enforcement* público en Chile combina un proceso de selección de casos con una alta efectividad judicial, lo que refuerza el rol central de la FNE en la persecución de conductas anticompetitivas. Estos resultados contribuyen a la literatura sobre *enforcement* público y privado, y ofrecen implicancias relevantes para el diseño institucional de los sistemas de defensa de la competencia.

^{*}Investigador Económico, CentroCompetencia Universidad Adolfo Ibáñez.

^{**}El autor agradece los valiosos comentarios y sugerencias de Claudio Agostini, Felipe Irrarrázabal, Juan Pablo Iglesias, Ricardo Santolaya, Bruno Nocera, Tamara Sandoval e Ignacio Peralta. Asimismo, agradece la colaboración de las asistentes de investigación de CentroCompetencia UAI, Valentina Guedeney, Pilar Paredes y Sofía Muñoz, así como el apoyo particular de Ignacio Díaz.

1. Introducción

La libre competencia constituye un pilar fundamental para el funcionamiento eficiente de los mercados y maximizar el bienestar de los consumidores, en la medida en que promueve la asignación eficiente de recursos, incentiva la innovación y limita el ejercicio de poder de mercado por parte de las empresas. En este contexto, el diseño institucional y el funcionamiento efectivo de los sistemas de defensa de la competencia han adquirido creciente relevancia tanto en la literatura económica como en la formulación de políticas públicas. Un elemento central dentro de este debate es el rol que cumplen las autoridades encargadas de hacer cumplir la normativa (*enforcement*), y en particular, la efectividad de las agencias públicas en la persecución de conductas anticompetitivas.

El sistema chileno de libre competencia presenta características particularmente interesantes para abordar este debate y contribuir a la discusión tanto académica como pública. A diferencia de otras jurisdicciones, Chile cuenta con un modelo judicializado que permite la coexistencia de *enforcement* público y privado, en el cual tanto la Fiscalía Nacional Económica (“FNE” o “Fiscalía”) como agentes privados pueden iniciar acciones ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“TDLC” o “Tribunal”). Este diseño institucional genera un entorno propicio para analizar comparativamente el desempeño de la persecución pública frente a la privada, así como para estudiar los factores que determinan la intervención de la autoridad y su éxito en el Tribunal.

En la literatura académica, la distinción entre *enforcement* público y privado ha sido ampliamente discutida. Por un lado, el *enforcement* privado presenta ventajas en términos de información, dado que las empresas afectadas se encuentran mejor posicionadas para detectar conductas anticompetitivas. Sin embargo, también enfrenta riesgos relevantes asociados al uso estratégico de los litigios, con fines anticompetitivos, lo que puede distorsionar los incentivos del sistema (McAfee & Vakkur, 2004; McAfee, Mialon & Mialon, 2008). Por otro lado, el *enforcement* público se caracteriza por una mayor alineación con objetivos de bienestar social, así como por una mayor capacidad técnica y acceso a herramientas investigativas, lo que podría traducirse en una mayor efectividad en la persecución de infracciones (Polinsky & Shavell, 2000; Shavell, 1984).

La evidencia empírica disponible para el caso chileno refuerza esta última hipótesis. En particular, González, Micco & Caicha (2013) muestran que la participación de la FNE en los juicios de libre competencia incrementa significativamente la probabilidad de obtener un fallo condenatorio. Específicamente, la intervención de la agencia pública aumenta, en promedio, entre 38 y 44 puntos porcentuales la probabilidad de condena, dependiendo de la especificación utilizada. Asimismo, documentan que la FNE tiende a intervenir en casos de mayor relevancia, como aquellos que involucran mercados sensibles o conductas colusorias, lo que sugiere la existencia de un proceso de selección estratégica en su actividad de *enforcement*. En esta línea, CeCo UAI (2022) confirma este resultado utilizando datos actualizados hasta diciembre de 2021: la participación de la FNE incrementa la probabilidad de condena del TDLC en torno a 44 puntos porcentuales, efecto que se eleva a cerca de 60 puntos porcen-

tuales cuando la Fiscalía interviene en casos de colusión. Asimismo, este estudio muestra que, en la Corte Suprema, la probabilidad de condena aumenta en alrededor de 40 puntos porcentuales cuando el TDLC había condenado previamente el caso, mientras que la participación de organismos públicos entre las demandadas reduce dicha probabilidad en 21 puntos porcentuales.

No obstante, pese a estos avances en cuantificar el efecto de la FNE en el resultado judicial, la literatura presenta aún vacíos importantes. En particular, si bien existe evidencia sobre el impacto de la FNE en los resultados judiciales, se sabe menos acerca de los determinantes que guían su decisión de intervenir en un caso y, sobre cómo esta intervención influye no solo en la probabilidad de condena, sino también en la magnitud de las sanciones impuestas. En otras palabras, no existe un análisis integrado que permita entender el proceso completo de *enforcement*, desde la decisión inicial de requerir hasta los resultados finales en términos de condena y multas.

En este contexto, el presente trabajo busca contribuir a la literatura analizando de manera conjunta las distintas etapas del proceso de *enforcement* en libre competencia en Chile, considerando a su vez, la dinámica que ha seguido el mismo luego de las reformas al Decreto Ley N° 211 (“DL 211”). En particular, la pregunta de investigación que guía este estudio es la siguiente: ¿qué factores determinan la decisión de la FNE de presentar un requerimiento ante el TDLC y cómo incide su intervención, en la probabilidad de condena y en la magnitud de las multas impuestas? El análisis considera todos los casos contenciosos resueltos por el TDLC en el período 2004–2025, lo que corresponde a todos los fallos del TDLC desde su creación hasta diciembre de 2025, permitiendo evaluar el comportamiento del sistema en el tiempo y bajo distintos marcos institucionales.

Para responder esta pregunta, se adopta una estrategia empírica basada en el análisis secuencial del proceso de *enforcement*. En primer lugar, se estima un modelo de elección discreta que analiza los determinantes de la decisión de la FNE de interponer un requerimiento, utilizando variables proxy (Wooldridge, 2002) para sus criterios de priorización. En segundo lugar, se estima un modelo de probabilidad de condena que permite evaluar el impacto de la participación de la FNE, controlando por características del caso y efectos fijos. Finalmente, se analizan tanto la probabilidad de imposición de multas como su magnitud, con el objetivo de capturar la intensidad de la sanción.

Este enfoque permite no solo evaluar el desempeño del *enforcement* público en términos de resultados, sino también comprender sus determinantes y su lógica de funcionamiento. En particular, el trabajo contribuye a la literatura al: (i) analizar empíricamente los criterios de selección de casos por parte de la FNE; (ii) evaluar su impacto en distintas etapas del proceso judicial; y (iii) aportar evidencia sobre la efectividad del *enforcement* público en comparación con el privado en el contexto chileno¹. En este sentido, los resultados del estudio permiten informar el diseño y perfeccionamiento de políticas de competencia y aportar al debate sobre

¹El principal aporte en este sentido consiste en innovar respecto a la estrategia de identificación empírica utilizada para identificar el efecto que tiene el rol de la FNE en la probabilidad de condena, de tal forma que sea consistente con los cambios introducidos por la reforma del DL 211 el 2016

el rol de las agencias públicas en la protección de la libre competencia en los mercados.

Lo que sigue del trabajo se estructura de la siguiente manera: en la Sección 2 se presenta el marco institucional chileno de libre competencia, con especial énfasis en las diferencias del *enforcement* público y privado. La Sección 3 describe la estrategia empírica y la metodología utilizada. En la Sección 4 se exponen y analizan los principales resultados del estudio. Finalmente, la Sección 5 concluye, discutiendo las implicancias de los hallazgos y posibles líneas de investigación futura.

2. Marco institucional chileno de libre competencia y *enforcement* público

2.1. Marco institucional chileno

En la actualidad, el sistema chileno de libre competencia se estructura sobre un modelo de carácter judicializado, en el cual la FNE actúa como órgano investigador y persecutor, mientras que el TDLC cumple funciones jurisdiccionales al resolver los conflictos. Las decisiones del TDLC, a su vez, son susceptibles de revisión por parte de la Corte Suprema, lo que introduce una instancia posterior de control judicial. Este diseño institucional combina elementos propios de sistemas administrativos y judiciales, permitiendo una separación funcional entre la etapa investigativa y la resolutoria (Garrigues, 2025). Asimismo, el TDLC no solo ejerce funciones jurisdiccionales, sino que también cuenta con potestades de carácter regulatorio, tales como la dictación de instrucciones de carácter general, la emisión de recomendaciones normativas al Poder Ejecutivo y la resolución de consultas sobre actos o contratos que puedan afectar la libre competencia, lo que refuerza su rol como órgano central en la promoción y resguardo del funcionamiento competitivo de los mercados (Garrigues, 2025).

Por su parte, la FNE tiene un amplio ámbito de competencia, el que trasciende la mera investigación de conductas anticompetitivas, incluyendo la elaboración de estudios de mercado, la propuesta de reformas regulatorias y la administración del sistema de control preventivo de operaciones de concentración (Garrigues, 2025). En este contexto, el sistema permite perseguir a cualquier agente (público o privado) que ejecute actos que restrinjan o entorpezcan la competencia, incorporando además la denominada “doctrina de la unidad económica”, conforme a la cual distintas entidades jurídicamente separadas pueden ser tratadas como una sola empresa cuando constituyen una unidad económica en los hechos, permitiendo así imputar responsabilidad a la sociedad matriz por las conductas de sus filiales en la medida que exista influencia decisiva sobre su comportamiento competitivo (Palma, 2022).

En cuanto al régimen sancionatorio, actualmente el TDLC cuenta con un amplio abanico de medidas, que incluyen desde la modificación o disolución de actos y personas jurídicas, hasta la imposición de multas que pueden alcanzar hasta un 30 % de las ventas o el doble

del beneficio económico obtenido, e incluso sancionar a personas naturales involucradas. Este conjunto de herramientas configura un sistema robusto, que combina disuasión económica, corrección estructural y desarrollo de estándares regulatorios, consolidando un marco institucional sofisticado para la defensa de la libre competencia en Chile (Garrigues, 2025).

Pero este sistema no siempre ha funcionado de esta forma. La evolución del régimen de libre competencia en Chile se inserta en un proceso amplio de consolidación de la economía de mercado y de reconocimiento de la competencia como un elemento esencial para el bienestar social y el correcto funcionamiento de los mercados en la economía. En este contexto, el desarrollo institucional chileno ha seguido una trayectoria gradual de fortalecimiento. Un primer hito lo constituye la Ley N° 13.305 de 1959, que introduce las primeras normas antimonopolios, fuertemente influenciada por la tradición estadounidense (en particular por la Sherman Act) y establece las Comisiones Antimonopolios como órganos encargados de su aplicación (Garrigues, 2025). Posteriormente, el DL 211 de 1973 configura la base del sistema moderno de defensa de la competencia, estableciendo una institucionalidad especializada que incluye órganos preventivos, resolutivos y la creación de la FNE, sentando así las bases del modelo que, con diversas reformas, se mantiene vigente hasta la actualidad (Avilés, 2017; Garrigues, 2025).

No obstante, el mayor salto institucional en el sistema chileno de libre competencia se produce con la reforma de 2003 (Ley N° 19.911), la cual transforma estructuralmente el modelo previo. Esta reforma crea el TDLC, un órgano jurisdiccional especializado e independiente, con integración mixta de abogados y economistas, asegurando mayores niveles de independencia, especialización y dedicación en la toma de decisiones (Avilés, 2017; Garrigues, 2025). Asimismo, se reemplaza el enfoque penal, hasta entonces prácticamente inaplicado, por un sistema de sanciones económicas, estableciendo multas como principal herramienta disuasiva. Este cambio no solo aumenta la efectividad del *enforcement*, sino que también permite un tratamiento más técnico y predecible de los casos.

Posteriormente, la reforma de 2009 (Ley N° 20.361) profundiza significativamente las capacidades de persecución de conductas anticompetitivas, especialmente en materia de carteles. En particular, se fortalecen las facultades investigativas de la FNE, incorporando medidas intrusivas, junto con un aumento sustancial de las multas y la ampliación de los plazos de prescripción (Garrigues, 2025). Asimismo, se introduce el programa de delación compensada, el cual permite eximir o reducir sanciones a quienes colaboren en la detección de acuerdos colusorios. Esta herramienta, ampliamente utilizada en jurisdicciones comparadas, ha sido clave para aumentar la detección y sanción de carteles, modificando los incentivos de las empresas y desestabilizando acuerdos colusivos (Avilés, 2017).

Finalmente, la reforma de 2016 (Ley N° 20.945) consolida y perfecciona el sistema, introduciendo cambios relevantes tanto en el ámbito sancionatorio como en la tipificación de conductas. Entre sus principales innovaciones se encuentra la criminalización de los carteles duros, la eliminación de ciertos requisitos asociados al poder de mercado en estos casos, la prohibición del *interlocking* y la obligación de informar adquisiciones de participaciones minoritarias en empresas competidoras (Garrigues, 2025). Asimismo, se fortalecen significativamente las san-

ciones económicas, permitiendo multas de hasta un 30 % de las ventas o el doble del beneficio económico obtenido, se establece un sistema obligatorio de control preventivo de operaciones de concentración y se otorgan nuevas facultades al TDLC, la competencia para conocer del cálculo de daños en las acciones legales de indemnización de perjuicios derivadas de infracciones a la libre competencia. En paralelo, esta reforma profundiza la distinción entre conductas, acercando el tratamiento de los carteles a una lógica de ilicitud *per se*, lo que reduce la carga probatoria en comparación con otras infracciones a la libre competencia (Avilés, 2017).

En conjunto, estas reformas reflejan una evolución desde un sistema incipiente hacia una institucionalidad moderna y sofisticada, caracterizada por autoridades especializadas, herramientas investigativas robustas y un régimen sancionatorio más efectivo. Este proceso ha permitido mejorar la detección, persecución y sanción de conductas anticompetitivas, consolidando la política de libre competencia como un elemento central del funcionamiento de los mercados en Chile.

2.2. *Enforcement* público vs privado

La distinción entre *enforcement* público y privado en materia de libre competencia constituye un eje central en la literatura económica y jurídica, en la medida en que ambos mecanismos responden a lógicas, incentivos y capacidades distintas. En términos generales, el *enforcement* privado es impulsado por agentes directamente afectados por una conducta anticompetitiva, quienes buscan tanto detener la práctica como obtener compensaciones por los daños sufridos. En contraste, el *enforcement* público, liderado por agencias especializadas, como la FNE y el TDLC en el caso chileno, responde a objetivos de bienestar social, actuando principalmente en función de la gravedad de la infracción y su impacto en el funcionamiento competitivo de los mercados (González et al., 2013). Esta diferencia de motivaciones implica que ambos sistemas no necesariamente operan como sustitutos, sino que complementariamente, razón por la cual pueden divergir tanto en la selección de casos como en la intensidad de la persecución.

Estas diferencias se extienden a otras dimensiones relevantes, particularmente en lo relativo a información y capacidades técnicas. Por una parte, las empresas privadas suelen contar, inicialmente, con mejor información para detectar prácticas anticompetitivas, especialmente las que las perjudican, dado su rol directo en el mercado (McAfee et al., 2008). Por otra, las agencias públicas poseen mayores capacidades técnicas y especialización para evaluar jurídica y económicamente dichas conductas. No obstante, esta potencial ventaja informacional del *enforcement* privado viene acompañada de riesgos significativos. En particular, la literatura ha documentado que las acciones privadas pueden ser utilizadas estratégicamente por las empresas como instrumentos anticompetitivos, por ejemplo, para elevar los costos de sus rivales, modificar condiciones contractuales o disuadir la entrada de nuevos competidores (McAfee & Vakkur, 2004). Este uso estratégico se ve facilitado por el alto costo de los litigios antitrust y por la posibilidad de obtener compensaciones elevadas, lo que puede distorsionar los incentivos originales del sistema.

Desde una perspectiva más formal, la interacción entre ambos mecanismos puede entenderse como un *trade-off* entre información e incentivos. Por un lado, las empresas están mejor posicionadas para identificar infracciones, pero también tienen mayores incentivos a litigar estratégicamente; por otro, las agencias públicas presentan incentivos más alineados con el bienestar social, aunque enfrentan restricciones de información y recursos en ciertos casos (McAfee et al., 2008). En este contexto, diversos modelos teóricos muestran que el *enforcement* privado puede complementar al público y mejorar la disuasión, pero solo bajo determinadas condiciones institucionales, como una alta precisión judicial. En entornos con mayor probabilidad de error, en cambio, el litigio estratégico puede predominar, generando efectos adversos sobre el bienestar (McAfee et al., 2008). Así, la literatura sugiere que el diseño óptimo del sistema de *enforcement* debe equilibrar estos elementos, considerando tanto la complementariedad como los riesgos asociados a cada mecanismo.

Con todo, una parte relevante de la literatura enfatiza que el *enforcement* público presenta ventajas estructurales frente al privado, particularmente en términos de su mayor alineación con objetivos de bienestar social, en contraste con los incentivos individuales que caracterizan al *enforcement* privado (Polinsky & Shavell, 2000). En esta línea, se argumenta que las agencias de competencia cuentan con herramientas institucionales que les permiten acceder a información que difícilmente estaría disponible para actores privados, tales como facultades de investigación intrusivas (i.e incautación de documentos o interceptaciones telefónicas) y programas de delación compensada. En particular, estos últimos permiten obtener evidencia directa desde el interior de los carteles, aumentando la probabilidad de detección y sanción, así como reduciendo los costos y duración de las investigaciones al evitar etapas probatorias complejas (Motta & Polo, 2003).

En coherencia con lo anterior, y a diferencia de las empresas (cuya decisión de litigar está condicionada por incentivos privados y potenciales usos estratégicos del derecho de la competencia), las agencias públicas enfrentan, al menos en teoría, un mandato orientado a la maximización del bienestar social, lo que reduce el riesgo de litigación oportunista y mejora la calidad de la selección de casos. Asimismo, cuando la autoridad cuenta con mejores capacidades para identificar, procesar y sistematizar información sobre conductas potencialmente anticompetitivas, el *enforcement* público permite una intervención más directa y *ex ante* sobre el comportamiento de los agentes, superando las limitaciones inherentes a mecanismos descentralizados basados en la iniciativa privada (Shavell, 1983). Desde esta perspectiva, el *enforcement* público no solo sería más preciso en la identificación tanto de infracciones como de infractores, sino también más eficiente en focalizar recursos en aquellas conductas que generan mayor daño competitivo, especialmente en contextos donde la detección privada es incompleta o costosa.

En consecuencia, más allá del *trade-off* entre información e incentivos destacado por la literatura, resulta fundamental analizar el comportamiento efectivo de las agencias públicas en la práctica. En particular, se vuelve relevante estudiar tanto los criterios de priorización de casos de la FNE -qué tipos de conductas y mercados son objeto de persecución- como su desempeño en sede judicial. Este enfoque permite evaluar dos cosas: (i) cuales son los incentivos del *enforcement* público; y (ii) si las ventajas teóricas del *enforcement* público se

materializan en mejores resultados.

3. Metodología y datos

3.1. Estrategia de identificación

El objetivo de este trabajo es identificar empíricamente los determinantes de las tres etapas del proceso de *enforcement* en libre competencia descrito anteriormente²: (i) la decisión de la FNE de ingresar un requerimiento; (ii) la probabilidad de condena por parte del TDLC; y (iii) la magnitud de las multas impuestas. Dado que estas etapas ocurren de manera secuencial, la estrategia empírica se estructura en tres modelos complementarios.

En primer lugar, se estima un modelo de elección binaria para analizar la probabilidad de que la FNE presente un requerimiento en un caso dado. La variable dependiente *Requerimiento_i* toma el valor de 1 si la FNE participa mediante la interposición de un requerimiento en el caso *i*, y 0 en caso contrario. Dado el carácter dicotómico de la variable dependiente, la estrategia empírica se basa en la estimación de un modelo *probit* (Wooldridge, 2002; Maddala, 1983). A diferencia del modelo de probabilidad lineal estimado por Mínimos Cuadrados Ordinarios (“MCO”), el modelo *probit* garantiza que las probabilidades predichas se encuentren en el intervalo $[0, 1]$ y permite capturar de manera adecuada la naturaleza no lineal de la relación entre las variables explicativas y la probabilidad de ocurrencia del evento (Wooldridge, 2002; Angrist & Pischke, 2009; Maddala, 1983). En este sentido, el uso de MCO en este contexto puede generar predicciones fuera del rango de probabilidades, lo que justifica la elección de un modelo no lineal en los casos que este pueda ser aplicado³.

El modelo *probit* puede interpretarse a partir de la existencia de una variable latente no observable *Requerimiento_i^{*}*, que representa el beneficio neto esperado para la FNE de interponer un requerimiento en el caso *i*. Esta variable latente se modela como una función lineal de los determinantes observables, de la siguiente forma:

$$Requerimiento_i^* = X_i\alpha + \varepsilon_i$$

Donde X_i corresponde al vector de variables explicativas y ε_i es un término de error con

²En este trabajo no se consideran las instancias de reclamación ante la Corte Suprema, focalizándose el análisis en la actuación de los órganos especializados en libre competencia: la FNE y el TDLC. Esta decisión responde a que dichos organismos concentran las funciones de investigación, persecución y resolución en primera instancia, constituyendo el núcleo del *enforcement* en materia de libre competencia.

³En algunas especificaciones no fue posible estimar el modelo *probit* debido a problemas de separación, lo que impide la identificación de los parámetros mediante máxima verosimilitud. En dichos casos, se reportan resultados utilizando modelos de probabilidad lineal (MCO) como aproximación. Por lo que, en esos casos, la estrategia empírica sería la siguiente: $Requerimiento_i = \alpha + X_i\alpha + \varepsilon_i$.

distribución normal estándar. La variable observada $Requerimiento_i$ se relaciona con esta variable latente de acuerdo con la siguiente regla:

$$Requerimiento_i = \begin{cases} 1 & \text{si } Requerimiento_i^* > 0 \\ 0 & \text{si } Requerimiento_i^* < 0 \end{cases}$$

Con respecto al conjunto de variables explicativas que permite caracterizar los determinantes de la decisión de la FNE de interponer un requerimiento, se utiliza como base los criterios definidos por la propia autoridad en su “Política De Priorización De La Fiscalía Nacional Económica (2025-2027)”, aprobada a través de la Resolución Exenta N° 211⁴ en abril de 2025. En su política, la FNE reconoce que, en un contexto de recursos limitados y múltiples alternativas de intervención, resulta necesario priorizar aquellas acciones que generen un mayor impacto en la competencia y en el bienestar de los consumidores.

En este marco, la FNE define criterios de priorización que no siguen una aplicación absoluta o mecánica, pero que son considerados para priorizar entre las diferentes alternativas de intervención. Los criterios de la FNE se pueden dividir en 4 grupos: (i) el impacto en los consumidores, tanto directo como indirecto, considerando factores como la relevancia del bien o servicio en la canasta de consumo, su carácter de bien de primera necesidad y su interrelación con otros mercados; (ii) la importancia estratégica de la intervención, incluyendo la gravedad de la conducta, su potencial para establecer precedentes y su coherencia con los objetivos institucionales; (iii) la efectividad de la intervención, entendida como la probabilidad de éxito del caso; y (iv) los recursos involucrados, en términos de la capacidad institucional necesaria para llevar adelante la investigación. Para aproximar empíricamente estos criterios, se incorporan tres grupos de variables explicativas:

- (i) en primer lugar, variables asociadas al mercado o sector económico, las que buscan capturar el impacto potencial sobre los consumidores (punto número (i) de los criterios de priorización) y la relevancia económica del caso, tales como la participación del sector en el PIB, su peso en la canasta del IPC y la naturaleza del mercado (B2C o B2B), es decir, si el mercado afecta directamente a los consumidores o en caso contrario, a algún eslabón superior en la cadena productiva;
- (ii) en segundo lugar, se incorporan variables relativas a la conducta investigada, las que permiten aproximar su gravedad e importancia estratégica (punto número (ii) de los criterios de priorización). En particular, se incluye una variable dicotómica que identifica casos de colusión frente a otras infracciones. Adicionalmente, se consideran características de las empresas involucradas, tales como variables dicotómicas asociadas a su tamaño⁵, así como una variable que captura la existencia de pluralidad de demandados, es decir, si el caso involucra a más de una empresa;

⁴Documento enviado por la misma FNE a través del portal de transparencia.

⁵El tamaño de las empresas se construye a partir de la clasificación del Servicio de Impuestos Internos (“SII”), basada en el tramo de ventas anuales del contribuyente. En particular, se utilizan categorías definidas

- (iii) finalmente, se incluyen variables asociadas a las condiciones internas de la FNE, las que permiten aproximar las restricciones de recursos y consideraciones de factibilidad en la decisión de intervención (punto número (iv) de los criterios de priorización), tales como su presupuesto⁶, dotación de personal, casos ganados en el año anterior⁷ y carga de trabajo⁸.

Con respecto a la efectividad de la intervención, entendida como la probabilidad de éxito del caso (punto número (iii) de los criterios de priorización), no se incorpora una variable específica que permita aproximar empíricamente este elemento. Lo anterior se debe a la dificultad de construir una medida observable y sistemática de la probabilidad de éxito *ex ante* que la FNE enfrenta, con la información disponible, al momento de decidir la interposición de un requerimiento. En particular, dicha probabilidad depende de información interna, evaluación de evidencia y criterios jurídicos y estratégicos que no son directamente observables en los datos disponibles, que pueden considerar además criterios y decisiones subjetivas, lo que impide su adecuada operacionalización en el análisis empírico. Sin embargo, la propia FNE reconoce que, aun cuando la probabilidad de éxito sea baja, puede igualmente decidir intervenir con el objetivo de establecer criterios, generar precedentes o aportar claridad en la interpretación de la normativa, por lo que puede llegar a ser un criterio de menor importancia en algunos casos.

En consecuencia, si bien el modelo econométrico no incorpora una medida directa de la probabilidad de éxito, las variables proxy incluidas buscan capturar los criterios de priorización de la FNE en su decisión de presentar un requerimiento. Incluir estas variables como controles en el modelo de probabilidad de condena del TDLC, permite reducir el potencial sesgo de selección derivado de la decisión de la FNE de llevar o no un caso al TDLC. Para abordar el problema del sesgo de selección, en la literatura se ha utilizado una variable dicotómica que indica si el caso corresponde a colusión como instrumento para abordar dicho problema (González et al., 2013). Sin embargo, la reforma al DL 211 del 2016 modifica sustantivamente el tratamiento jurídico de la colusión, pasando desde un análisis bajo la *regla de la razón* a uno de ilicitud *per se*. Este cambio implica una reducción en la carga probatoria, al no ser necesario acreditar efectos anticompetitivos. En consecuencia, la naturaleza de la conducta (colusión) pasa a incidir directamente en la probabilidad de condena por parte del TDLC, lo

según rangos de ventas expresados en UF, distinguiendo entre micro, pequeña, mediana y gran empresa, además de una categoría de “sin información”, correspondiente a contribuyentes para los cuales no es posible determinar un nivel de ventas (frecuentemente asociada a entidades estatales o gubernamentales). Para los casos en que existen múltiples empresas demandadas, se utiliza la información correspondiente a la empresa de mayor tamaño.

⁶El presupuesto de la FNE se mide en términos reales, con el objetivo de capturar de manera más precisa la evolución de los recursos disponibles para la institución en el tiempo.

⁷La variable de casos ganados en el período anterior busca aproximar efectos de reputación o aprendizaje institucional. En particular, un mayor número de casos exitosos podría incentivar a la FNE a interponer nuevos requerimientos y, por el contrario, un mayor número de casos sin éxito podría inhibir a la FNE de presentar algunos requerimientos.

⁸La carga de trabajo se mide como el número de requerimientos en tramitación presentados por la FNE ante el TDLC al momento de interponer un nuevo requerimiento. Un menor número de casos activos podría reflejar una mayor capacidad institucional para iniciar nuevas acciones.

que vulnera el supuesto de exclusión requerido para la validez del instrumento.

La probabilidad de condena ante el TDLC se estima utilizando un modelo de elección binaria. Es así como la variable dependiente $Condena_i$ toma el valor de 1 si el TDLC dicta un fallo condenatorio en el caso i , y 0 en caso contrario. Al igual que en la sección anterior, dado el carácter dicotómico de la variable dependiente, el modelo se estima mediante un *probit*. En este contexto, se asume la existencia de una variable latente $Condena_i^*$, tal que:

$$Condena_i = \begin{cases} 1 & \text{si } Condena_i^* > 0 \\ 0 & \text{si } Condena_i^* < 0 \end{cases}$$

Donde la variable latente se especifica como:

$$Condena_i^* = \beta_0 + \beta_1 Requerimiento_i + \beta_2 X_i + \delta_t + \theta_i + \mu_i$$

En esta especificación, $Requerimiento_i$ corresponde a una variable dicotómica que indica si la FNE participó mediante la interposición de un requerimiento en el caso, mientras que X_i incluye el conjunto de variables explicativas relacionadas con la conducta investigada y las características de las empresas, tales como la existencia de colusión, el tamaño de las firmas y la pluralidad de demandados. Adicionalmente, se incorporan efectos fijos por año (δ_t) y por mercado (θ_m), con el objetivo de controlar por heterogeneidades no observadas a lo largo del tiempo y entre distintos sectores económicos. En este contexto, variables a nivel de mercado como la participación en el PIB o en la canasta del IPC no se incluyen explícitamente en la regresión, dado que sus efectos quedan absorbidos por los efectos fijos de mercado.

Con respecto a las multas impuestas por el TDLC, se estiman dos modelos. En primer lugar, un modelo de elección binaria que analiza la probabilidad de que el tribunal imponga una multa en un caso determinado. En segundo lugar, un modelo que estudia la magnitud de las multas impuestas.

Para el primer modelo, la variable dependiente $Multa_i$ toma el valor de 1 si el TDLC impone una multa en el caso i , y 0 en caso contrario. Sin embargo, debido a un problema de separación⁹ en los datos, este modelo no puede ser estimado mediante máxima verosimilitud, lo

⁹El problema de separación ocurre en modelos de elección binaria estimados por máxima verosimilitud (como *probit ologit*) cuando una o más variables explicativas predicen perfectamente el resultado de la variable dependiente, en este caso, la variable $Condena_i$, predice casi perfectamente la decisión de multa, ya que, al solamente poder multar empresas con fallos condenatorios, no se observa en los datos casos donde haya habido multa sin que haya habido una condena previamente. En estos casos, no existe un estimador finito para los parámetros, ya que la función de verosimilitud no alcanza un máximo interior, sino que crece indefinidamente. Como consecuencia, los coeficientes no pueden ser estimados de manera consistente mediante métodos estándar. Este problema es relativamente frecuente en muestras pequeñas o cuando existe una fuerte relación entre ciertas variables explicativas y el resultado observado, lo que obliga a utilizar estrategias alternativas de estimación, como modelos lineales (Rainey, 2016; Lusiana, 2017; Rainey & McCaskey, 2021).

que impide la utilización de un modelo *probit* o *logit*. En este contexto, tanto el modelo de probabilidad de imposición de multa como el de magnitud de las multas se estiman mediante un modelo lineal por MCO. En el primer caso, la variable dependiente corresponde a $Multa_i$, definida como una variable dicotómica que indica si el TDLC impone una multa en el caso. En el segundo caso, la variable dependiente $Multa_i$ corresponde al monto promedio de la multa por empresa dentro de cada caso, medido en UTA (Unidad Tributaria Anual). Esta última medida permite capturar de mejor manera la intensidad de la sanción, evitando que los resultados estén dominados por casos con un mayor número de empresas sancionadas. Por lo que, en este caso la estrategia empírica sería la siguiente:

$$Multa_i = \sigma_0 + \sigma_1 Condena_i + \sigma_2 Requerimiento_i + \sigma_3 X_i + \delta_t + \theta_i + \epsilon_i.$$

En esta especificación, se incluye la variable $Condena_i$ como explicativa, dado que la imposición de una multa es, por construcción, una consecuencia de un fallo condenatorio. Asimismo, X_i corresponde al conjunto de variables utilizadas en el modelo de probabilidad de condena, incluyendo características de la conducta y de las empresas involucradas. Al igual que en la sección anterior, se incorporan efectos fijos por año (δ_t) y por mercado (θ_m) para controlar por heterogeneidad no observada.

En conjunto, la estrategia empírica adoptada permite abordar las distintas etapas del proceso de *enforcement* en libre competencia, reconociendo su carácter secuencial. En particular, los modelos de decisión de la FNE, la probabilidad de condena y la imposición de multas, junto con el modelo de magnitud de estas últimas, permite capturar tanto la ocurrencia como la intensidad de la sanción. Asimismo, la inclusión de variables basadas en los criterios de priorización de la FNE, junto con efectos fijos por mercado y año, permite aproximar de manera razonable los factores observables que inciden en cada etapa del proceso, especialmente en la decisión de la intervención de la FNE, así como controlar por heterogeneidades no observadas. Si bien no es posible incorporar directamente la probabilidad de éxito *ex ante* de los casos, dado que no es observable, la estructura del modelo y el conjunto de controles incluidos permiten mitigar el sesgo de selección asociado a la decisión de la FNE de interponer requerimientos. En este contexto, los modelos estimados ofrecen un marco coherente para analizar cómo las decisiones de la FNE y del TDLC se relacionan dentro del sistema de *enforcement*, sentando así las bases para la interpretación de los resultados empíricos presentados en la sección 4.

3.2. Datos

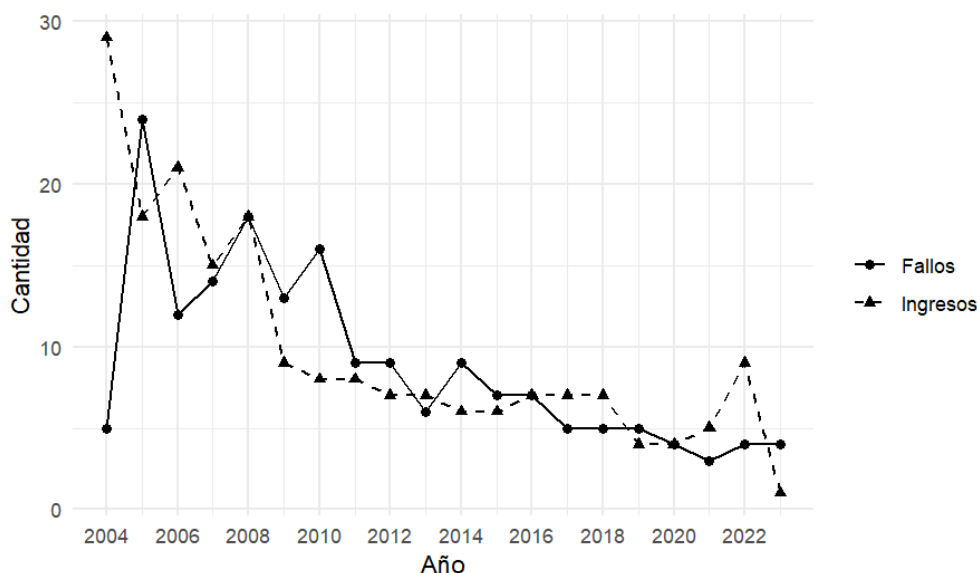
Con el objetivo de implementar la estrategia empírica descrita anteriormente, se emplea una base de datos que comprende todos los litigios fallados por el TDLC entre 2004¹⁰ y 2025. Para estos efectos, se considera únicamente aquellos casos contenciosos que han concluido

¹⁰ Año en el cual empezó a operar el TDLC.

mediante sentencia, ya sea absolutoria o condenatoria, excluyendo aquellos que han finalizado en archivo, conciliación o desistimiento. Bajo este criterio, la muestra total asciende a 196 casos. Cabe destacar que los casos más recientes incluidos en la muestra corresponden, en su mayoría, a ingresos del año 2022, junto con un caso ingresado en 2023 que ya fue fallado¹¹. En consecuencia, no se incorporan casos ingresados en 2023 (con excepción del mencionado), ni aquellos correspondientes a los años 2024 y 2025, debido a que aún no cuentan con una sentencia del TDLC.

La Figura 1 presenta la evolución anual tanto del número de casos ingresados al TDLC como de aquellos que han sido fallados por dicho tribunal. En términos generales, se observa una alta variabilidad en el número de ingresos durante los primeros años del período, con un *peak* inicial en 2004, seguido de una tendencia decreciente y una posterior estabilización en niveles más bajos a partir de la década de 2010. Por su parte, el número de fallos muestra un patrón más rezagado respecto de los ingresos, lo que es consistente con la duración de los procesos judiciales. En particular, durante los primeros años se aprecia un aumento significativo en los fallos, alcanzando su punto máximo en el 2005, segundo año de funcionamiento del TDLC, para luego mostrar una tendencia decreciente y estabilizarse en torno a un menor número de casos anuales.

Figura 1: Fallos e Ingresos en el TDLC



A partir de la segunda mitad de la muestra aproximadamente, ambas series, ingresos y fallos, tienden a converger, reflejando una menor carga en cuanto al número de nuevos casos y una relativa sincronización entre el flujo de ingreso y resolución. En conjunto, la figura sugiere una evolución hacia un sistema más estable en términos de ingreso y resolución de casos, con una menor volatilidad en comparación con los años iniciales de funcionamiento del TDLC.

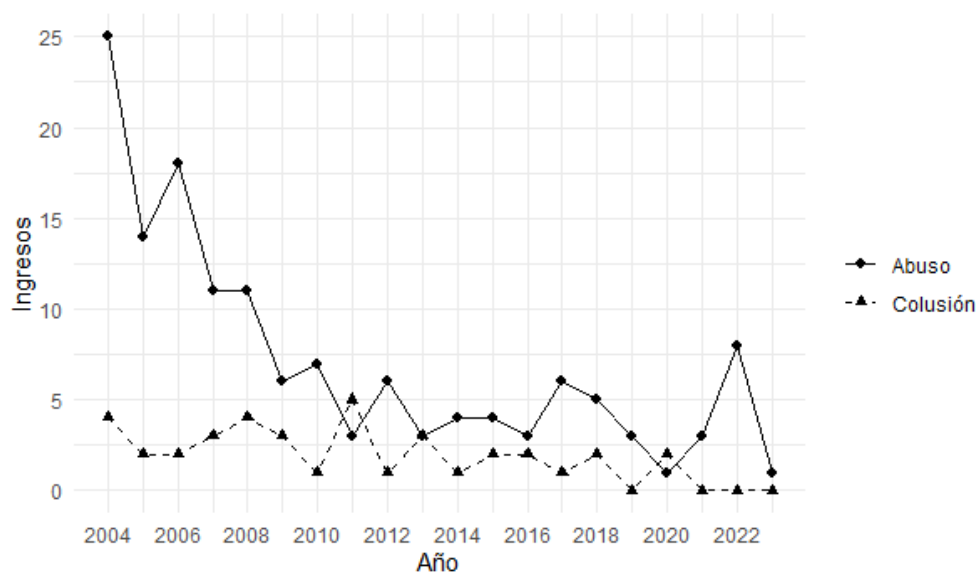
¹¹ Los casos más recientes ingresados al TDLC que ya cuentan con sentencia corresponden a los expedientes C-490-23, C-476-22 y C-475-22.

Asimismo, el desfase sistemático entre ingresos y fallos pone de relieve la importancia de considerar la dinámica temporal de los procesos al momento de analizar la probabilidad de resolución y los resultados judiciales.

En complemento a lo anterior, resulta relevante analizar la evolución del tipo de conducta en los casos ingresados al TDLC. La Figura 2 presenta los ingresos anuales de las causas para los casos de abuso y colusión. Como se observa, durante los primeros años de funcionamiento del Tribunal predominan ampliamente los casos de abuso, tanto en términos de frecuencia como de estabilidad en el tiempo. Sin embargo, a medida que avanza el período de análisis, se aprecia una disminución sostenida en el número de casos de abuso, junto con una mayor volatilidad y, en algunos años, una menor incidencia de este tipo de conductas.

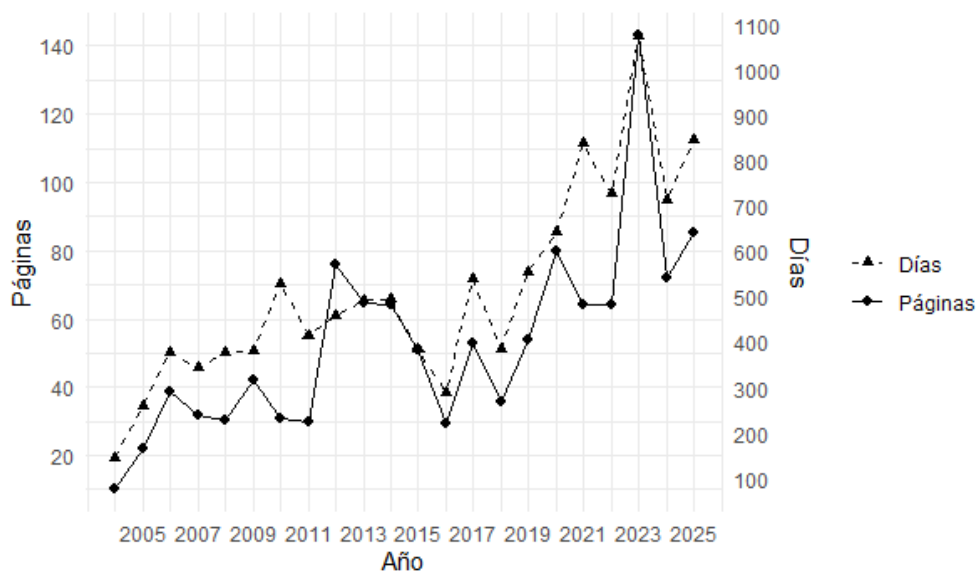
Por su parte, los casos de colusión se mantienen en niveles relativamente bajos durante gran parte del período, aunque con ciertos aumentos puntuales en años específicos. En esta línea, la disminución en el número de ingresos de casos al TDLC, si bien podría interpretarse como

Figura 2: Ingresos por tipo de conducta en el TDLC



una reducción en la carga de trabajo del Tribunal en término del número de casos, ello no necesariamente implica una menor carga en términos efectivos ya que hay casos que pueden ser muy complejos de analizar y/o con muchas partes intervinientes e informes técnicos que considerar. La Figura 3 muestra la evolución del tiempo promedio de tramitación, medido como los días transcurridos entre el ingreso del caso y el fallo del Tribunal, junto con el promedio de páginas de las sentencias emitidas.

Figura 3: Promedio de días y páginas de las sentencias del TDLC



Como se observa, ambas dimensiones presentan una tendencia creciente a lo largo del tiempo, especialmente a partir del 2015. En particular, el número promedio de días muestra una tendencia al alza, alcanzando niveles significativamente mayores en los años recientes. De la misma manera, la extensión promedio de las sentencias también aumenta a través del tiempo, pasando de decisiones relativamente breves en los primeros años a fallos considerablemente más extensos en el período reciente.

Este patrón sugiere que, aun cuando el número de casos ingresados ha disminuido o se ha estabilizado, la complejidad de los casos ha aumentado. Un mayor tiempo de tramitación y sentencias más extensas pueden interpretarse como indicios de un análisis más profundo, una mayor sofisticación económica y jurídica, y la incorporación de mayor información y evidencia más compleja en los procesos. Esto es consistente con un sistema de libre competencia que ha ido evolucionado, haciéndose más completo, complejo y sofisticado. La evolución del sistema ha venido de la mano de reformas institucionales, como se mencionó, el DL 211 ha tenido una serie de reformas en el s. XXI, específicamente en los años, 2003, 2009 y el 2016.

Cómo se mencionó anteriormente, los factores que la FNE puede observar *ex ante* al momento de decidir si presentar un requerimiento ante el TDLC pueden agruparse en tres categorías: (i) variables relativas al mercado o sector económico; (ii) variables relativas a la conducta investigada; y (iii) variables asociadas a las condiciones internas de la propia Fiscalía. El Cuadro 1 presenta estadísticas descriptivas de los casos contenciosos, organizadas en función de estas dimensiones, distinguiendo además entre los distintos períodos asociados a las reformas al DL 211. En particular, los porcentajes reportados corresponden a la proporción de casos en los cuales la FNE participó mediante un requerimiento.

En primer lugar, respecto del tipo de conducta, se observa que los casos de abuso constituyen

la mayor parte de la muestra total, representando 142 de los 196 casos (72,4 %). No obstante, la proporción de casos en que la FNE presenta un requerimiento es considerablemente mayor en casos de colusión, con niveles del 92,1 % para toda la muestra, 86,7 % para el periodo previo a la reforma del 2009, 93,8 % para el periodo entre la reforma de 2009 y la del 2016, y una participación del 100 % para los casos posteriores a la reforma del 2016. Por su parte, los casos de incumplimiento e *interlocking* presentan una menor frecuencia, con solo 14 casos de incumplimiento y 2 casos de *interlocking* en toda la muestra. Es importante, sin embargo, tener en cuenta que el *interlocking* puede ser sancionado solo desde la reforma de 2016.

Cuadro 1: Estadísticas de los casos en base a sus características observables *ex ante*

	Todo		Pre 2009		2009–2015		Post 2016	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Total	196	34.7	101	34.7	51	37.3	45	31.8
<i>Conducta Acusada</i>								
Abuso	142	16.9	79	22.8	33	9.1	30	10.0
Colusión	38	92.1	15	86.7	16	93.8	7	100.0
Incumplimiento	14	50.0	7	57.1	2	50.0	5	40.0
Interlocking	2	100.0	0	—	0	—	2	100.0
<i>Empresa Acusada</i>								
Grande	142	36.6	76	35.5	31	41.9	35	34.3
Mediana	14	35.7	7	28.6	6	33.3	1	100.0
Pequeña	17	23.5	8	25.0	6	33.3	1	0.0
Micro	12	25.0	6	33.3	5	20.0	1	0.0
Sin Info	11	36.4	4	50.0	3	33.3	4	25.0
<i>Otros</i>								
Consumidores = 1	73	38.4	32	40.6	32	40.6	9	22.2
Consumidores = 0	123	32.5	69	31.9	19	31.6	35	34.3
Pluralidad = 1	79	58.2	34	61.8	22	68.2	23	43.5
Pluralidad = 0	117	18.8	67	20.9	29	13.8	21	19.0

En segundo lugar, en relación con las características de las empresas acusadas, se observa que la mayoría de los casos involucran empresas de gran tamaño. Sin embargo, la proporción de requerimientos de la FNE no presenta diferencias sistemáticas entre categorías.

Finalmente, en cuanto a las características del mercado, se observa que la proporción de requerimientos es relativamente similar entre mercados que afectan directamente a consumi-

dores finales (B2C) y aquellos que afectan a otras empresas (B2B). En contraste, la variable de pluralidad de demandados muestra diferencias más marcadas: los casos con múltiples agentes presentan una mayor proporción de requerimientos por parte de la FNE, este tipo de configuraciones podría estar asociado a casos de colusión, donde hay más presencia de la FNE o en aquellos casos no correspondientes a colusión, podrían ser casos de abuso más complejos o con mayor evidencia disponible.

Cuadro 2: Estadísticas de los casos en base a su sector económico

Mercado	Total (N)	FNE (N)	PIB (%)	IPC (%)	Colusión (%)
Concesiones	24	5	6.3	9.7	4.2
Telecomunicaciones	24	4	5.4	7.2	0.0
Farmacéutico	17	5	11.4	7.5	23.5
Financiero	13	6	12.6	5.6	7.7
Transporte Personas	12	10	6.4	13.5	83.3
Otros bienes de consumo	11	2	9.9	11.6	9.1
Retail	11	6	10.8	12.4	18.2
Eléctrico	9	1	3.6	13.7	0.0
Otros servicios	9	4	6.7	6.3	44.4
Combustibles	8	1	8.5	13.7	25.0
Aeroportuario	7	4	7.3	14.1	28.6
Alimentos y bebidas	7	2	8.2	17.3	42.9
Entretenimiento	7	3	9.1	9.8	0.0
Maquinaria	5	2	9.3	8.6	40.0
Residuos	5	3	4.4	10.1	0.0
Salud	5	4	10.4	5.7	60.0
Construcción	4	2	9.0	10.0	50.0
Ropa y calzado	4	1	12.2	5.4	0.0
Editorial	3	0	9.5	7.9	0.0
Transporte Comercial	3	1	8.7	12.5	0.0
Alcohol	2	0	11.0	2.1	0.0
Hoteles y Restaurantes	2	1	7.4	5.1	50.0
Tabaco	2	1	12.2	2.1	0.0
Minería	1	0	11.7	5.4	0.0
Pesca	1	0	4.8	5.2	0.0
Silvoagropecuario	1	0	9.8	7.2	0.0

En conjunto, estas estadísticas sugieren que la decisión de la FNE de interponer un requerimiento, tal como se esperaría en base a sus propios criterios de priorización, no es homogénea entre tipos de casos, destacando particularmente la relevancia de la naturaleza de la conducta, especialmente la colusión y, en menor medida, ciertas características estructurales de los

casos, como la pluralidad de demandados.

En cuanto a los mercados específicos donde se desarrollan las conductas acusadas, el Cuadro 2 presenta la distribución de los casos según sector económico, junto con el número total de casos, aquellos en los que participó la FNE mediante requerimiento, y algunas características relevantes de cada mercado, como su participación en el PIB, en la canasta del IPC y la proporción de casos de colusión.

En particular, destacan ciertos mercados donde la proporción de requerimientos es relativamente alta en comparación con el número total de casos, como el transporte de personas y *retail*, lo que podría estar asociado a la relevancia económica de estos mercados o a la naturaleza de las conductas observadas. En contraste, otros sectores con un número relevante de casos, como telecomunicaciones o concesiones, presentan una menor participación relativa de la FNE, lo que podría reflejar diferencias en la complejidad de los casos, en los estándares probatorios, en la existencia de normas regulatorias específicas en mercados regulados o en las prioridades de *enforcement*.

Asimismo, al considerar variables de relevancia económica, no se observa una relación directa y uniforme entre la participación de un sector en el PIB o en la canasta del IPC y la probabilidad de intervención de la FNE. Por otro lado, la proporción de casos de colusión varía significativamente entre sectores, destacando mercados como transporte de personas, salud, construcción y alimentos y bebidas, donde este tipo de conductas tiene una presencia importante. Esta heterogeneidad sugiere que la naturaleza de las infracciones también depende del sector económico, lo que podría influir en la estrategia de persecución de la FNE.

En conjunto, estos datos refuerzan la idea de que la decisión de la FNE de interponer un requerimiento no solo depende de características generales de los casos, sino también de factores específicos del mercado en que se desarrollan las conductas, lo que da cuenta de un enfoque de *enforcement* que combina criterios económicos, institucionales, estratégicos e incluso algunos temporales.

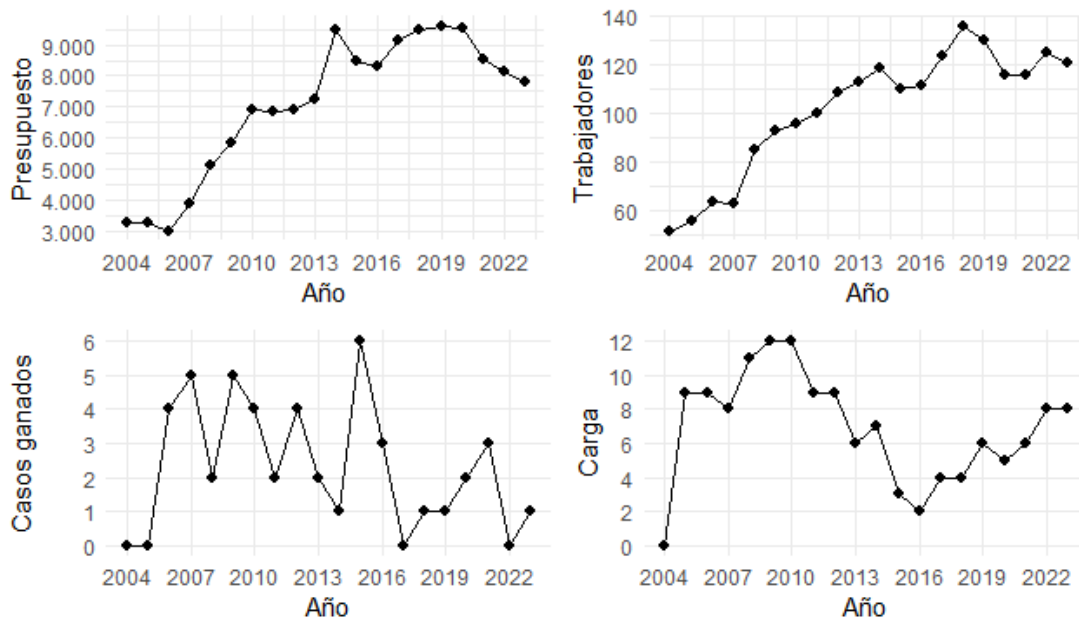
También se mencionó anteriormente que las propias condiciones internas de la FNE en distintos momentos en el tiempo podrían influir en la decisión de presentar un requerimiento en un momento determinado. En línea con lo anterior, la Figura 4 muestra la evolución de distintas variables institucionales de la FNE, incluyendo su presupuesto, el número de trabajadores, los casos ganados en el período anterior y la carga de trabajo medida como el número de casos en tramitación.

En primer lugar, se observa un aumento sostenido tanto en el presupuesto como en la dotación de trabajadores a lo largo del período, especialmente a partir de fines de la década de 2000, lo que es consistente con el fortalecimiento institucional de la FNE tras las distintas reformas al DL 211. Sin embargo, ambas variables presentan cierta estabilización, e incluso una leve disminución en el caso del presupuesto, en los años más recientes.

Por su parte, el número de casos ganados muestra una alta volatilidad a lo largo del tiempo,

sin una tendencia clara, lo que sugiere que el desempeño judicial de la FNE puede estar influido por factores propios de los casos o incluso de la composición del TDLC más que por una evolución sistemática en el tiempo. En contraste, la carga de trabajo presenta un patrón más definido, con un aumento significativo en los primeros años, seguido de una disminución hacia mediados de la década de 2010 y una posterior recuperación en los años recientes.

Figura 4: Estadísticas de la FNE



En conjunto, estas tendencias reflejan que, si bien la FNE ha experimentado un fortalecimiento progresivo en términos de recursos, la dinámica de su actividad, medida tanto por la carga de casos como por sus resultados, ha sido más variable.

Por último, en cuanto a las decisiones del TDLC, resulta relevante analizar tanto los resultados de los fallos como las características de las multas impuestas. El Cuadro 3 presenta estadísticas descriptivas según tipo de conducta, incluyendo el número de casos, la duración promedio de los procesos (medida en días), la extensión de las sentencias (número de páginas), el número de casos condenatorios y diversas métricas asociadas a las multas. En particular, la variable “Multa” corresponde al promedio del monto total de la multa por caso, mientras que “Multa 2” refleja el promedio del monto de multa por empresa dentro de cada caso.

En primer lugar, se observa que los casos de colusión presentan, en promedio, una mayor duración (536 días) y una mayor extensión en sus sentencias (83 páginas) en comparación con los casos de abuso (425 días y 35 páginas, respectivamente). Este resultado sugiere que los casos de colusión tienden a ser más complejos. Asimismo, la proporción de fallos condenatorios es considerablemente mayor en colusión (30 de 38 casos) que en abuso (42 de 142 casos), lo

que es consistente con la mayor gravedad de este tipo de conductas y tal vez la existencia de mayor evidencia, a menos desde que la FNE tiene facultades intrusivas y existe la delación compensada.

Cuadro 3: Estadística Descriptiva: Tipo de conducta

Características del caso				
Conducta	N	Días	Páginas	Condenatorios
Total	196	456	45	83
Abuso	142	425	35	42
Colusión	38	536	83	30
Incumplimiento	14	485	41	9
Interlocking	2	880	110	2
Información de multas				
Conducta	Multa (N)	Pluralidad	Multa (UTA)	Multa 2 (UTA)
Total	73	29	4,302	2,817
Abuso	33	3	1,828	1,907
Colusión	30	24	8,117	4,348
Incumplimiento	9	1	1,418	1,396
Interlocking	1	1	4,558	2,019

En cuanto a las multas, se observa que los casos de colusión presentan montos promedio significativamente mayores que los de abuso, tanto a nivel agregado como por empresa¹². En particular, el promedio de la multa total por caso en colusión es sustancialmente superior, lo que refleja el carácter más severo con que este tipo de conductas es sancionado por el TDLC. No obstante, al considerar el promedio de multa por empresa (“Multa 2”), las diferencias tienden a moderarse, lo que sugiere que parte importante de las mayores multas en colusión podría estar explicada por la mayor pluralidad de agentes involucrados en este tipo de casos y, parcialmente, por la rebaja de multas a las empresas que se acogieron a la delación compensada.

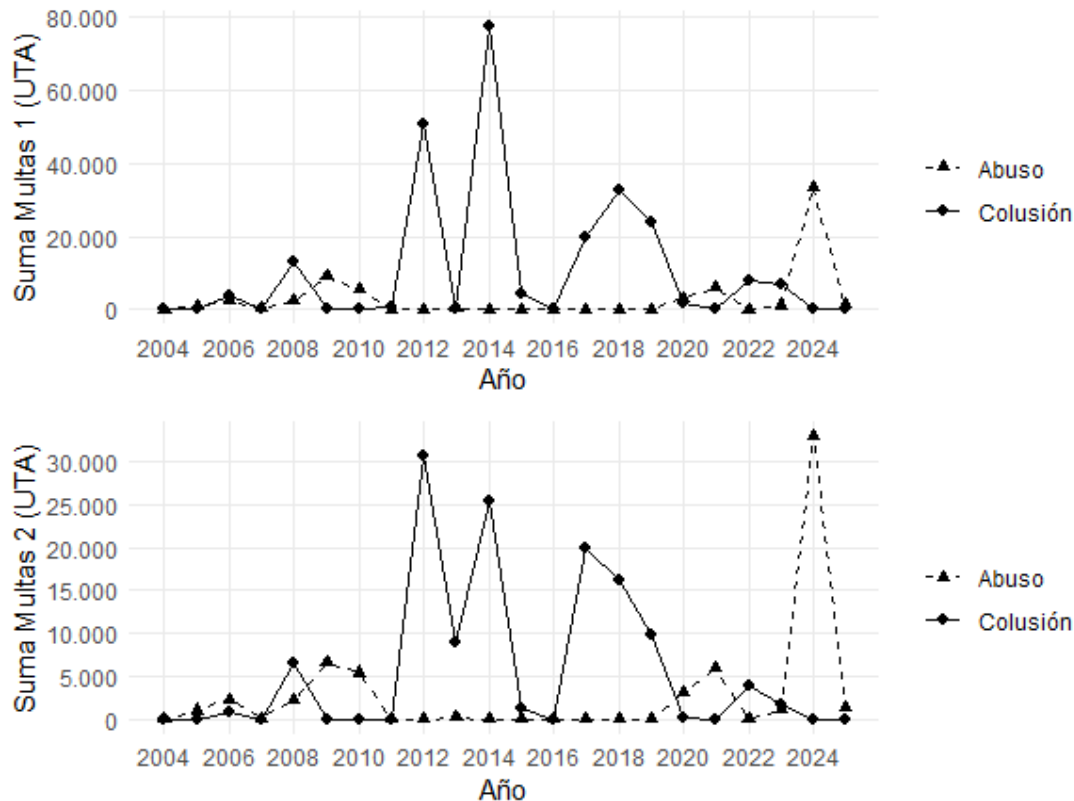
Por su parte, los casos de incumplimiento e *interlocking* presentan menor frecuencia, aunque en algunos casos exhiben montos de multa relevantes, lo que dificulta la identificación de patrones robustos debido al reducido tamaño muestral.

Complementariamente, la Figura 5 muestra la evolución de las multas impuestas por el

¹²Esto excluyendo algunos casos particulares, como la multa impuesta a CDF por abuso posición dominante en el caso Rol C-427-2021 (acumulado C-411-2020), en el que el TDLC aplicó la sanción más alta registrada para una empresa en materia de libre competencia, por un monto total de 32.000 UTA.

TDLC, medidas en UTA, distinguiendo entre casos de abuso y colusión, tanto en términos del monto total por caso como del monto promedio por empresa.

Figura 5: Evolución de las multas por tipo de conducta



En términos generales, se observa una alta volatilidad en ambas series, con la presencia de máximos significativos en años específicos. Este patrón sugiere que la dinámica de las multas está fuertemente influenciada por casos particulares de alta relevancia, más que por una tendencia sostenida en el tiempo. En particular, los casos de colusión concentran los mayores montos de multa en varios períodos, destacando episodios puntuales, especialmente en la primera mitad de la década de 2010, donde las sanciones alcanzan niveles considerablemente elevados. Estos máximos son consistentes con la persecución de carteles de gran escala y con el endurecimiento progresivo del régimen sancionatorio. Por su parte, los casos de abuso presentan, en general, niveles de multa más bajos y estables a lo largo del tiempo. No obstante, se observa un aumento significativo en los años más recientes, particularmente en la métrica de multa promedio por empresa, lo que podría reflejar una mayor severidad en la sanción de este tipo de conductas o la existencia de casos específicos con multas elevadas.

4. Resultados

A continuación se presentan los resultados relativos a: (i) los factores que inciden en la decisión de la FNE de presentar un requerimiento; (ii) los factores que influyen en la probabilidad de condena ante el TDLC; y (iii) los factores asociados a la probabilidad y magnitud de las multas impuestas por el Tribunal.

Tal como se discutió en la sección de metodología, los factores observables *ex ante* que inciden en la decisión de la FNE de interponer un requerimiento pueden agruparse en tres categorías: variables relativas al mercado o sector económico, variables relativas a la conducta investigada y variables asociadas a las condiciones internas de la propia Fiscalía.

El Cuadro 4 presenta los resultados para la probabilidad de que la FNE interponga un requerimiento. Se reportan, de manera complementaria, una especificación lineal en la columna (1), una especificación *probit* en la columna (2), los efectos marginales promedio del *probit* (“AME (P)”) en la columna (3), una especificación *logit* en la columna (4) y los efectos marginales promedio del *logit* (“AME (L)”) en la columna (5). En términos generales, los resultados sugieren que la decisión de la FNE de interponer un requerimiento responde a una combinación de factores asociados a la naturaleza de la conducta, ciertas características del caso y variables institucionales de la autoridad, todo lo cual es consistente con su política de priorización.

En primer lugar, respecto de los factores de mercado, la participación del sector económico en la canasta del IPC presenta un efecto negativo y estadísticamente significativo, al 10 % bajo MCO y bajo el modelo *logit*, y al 5 % bajo el modelo *probit*. Esto sugiere que, manteniendo constantes las demás variables, los casos que se desarrollan en sectores con mayor incidencia en el consumo de los hogares presentan una menor probabilidad de ser objeto de requerimiento. En particular, los efectos marginales indican una reducción cercana a 1 punto porcentual en dicha probabilidad. Este resultado contrasta con lo que sugeriría, al menos en principio, la política de priorización de la FNE. Por su parte, la participación del sector en el PIB no resulta significativa en la muestra agregada.

En cuanto a las características del caso, la variable de pluralidad de demandados presenta un efecto positivo y significativo al 5 % de confianza estadística en todas las especificaciones. En términos de efectos marginales, la existencia de más de una empresa demandada aumenta la probabilidad de requerimiento entre 14 y 15 puntos porcentuales, lo que es consistente con la idea de que estos casos podrían ser percibidos como más graves o más complejos, siendo más atractivos para la FNE. En contraste, ni la naturaleza del mercado en términos de consumidores finales versus empresas (B2C vs B2B), ni el tamaño de las firmas involucradas, presentan efectos significativos.

Cuadro 4: Probabilidad de iniciar un requerimiento ante el TDLC

	<i>Dependent variable:</i>				
	Requerimiento FNE				
	<i>OLS</i>	<i>probit</i>	<i>AME (P)</i>	<i>logistic</i>	<i>AME (L)</i>
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
PIB	−0.0003 (0.008)	−0.003 (0.031)	−0.0006 (0.007)	−0.008 (0.055)	−0.001 (0.007)
IPC	−0.009* (0.005)	−0.047** (0.023)	−0.011** (0.005)	−0.079* (0.041)	−0.011** (0.005)
Consumidores	−0.055 (0.059)	−0.299 (0.257)	−0.066 (0.054)	−0.550 (0.462)	−0.066 (0.054)
Pluraridad Demandados	0.158** (0.070)	0.588** (0.270)	0.152** (0.075)	0.958** (0.467)	0.142* (0.074)
Sin Info	0.114 (0.161)	0.413 (0.672)	0.104 (0.180)	0.841 (1.229)	0.124 (0.198)
Pequeña	−0.095 (0.145)	−0.588 (0.691)	−0.116 (0.112)	−1.096 (1.339)	−0.116 (0.111)
Mediana	0.023 (0.152)	0.149 (0.657)	0.036 (0.161)	0.239 (1.236)	0.033 (0.175)
Grande	0.063 (0.118)	0.338 (0.513)	0.074 (0.106)	0.639 (0.965)	0.078 (0.108)
Colusión	0.643*** (0.083)	2.386*** (0.440)	0.683*** (0.068)	4.318*** (0.902)	0.696*** (0.064)
Presupuesto FNE	0.010 (0.006)	0.045* (0.025)	0.010* (0.006)	0.080* (0.044)	0.011* (0.006)
Trabajadores FNE	−0.010* (0.005)	−0.045** (0.021)	−0.010** (0.005)	−0.079** (0.038)	−0.010** (0.005)
Ganados FNE (<i>t</i> 1)	−0.002 (0.016)	−0.007 (0.065)	−0.002 (0.015)	−0.016 (0.114)	−0.002 (0.015)
Carga FNE	0.013 (0.009)	0.057 (0.039)	0.013 (0.009)	0.099 (0.069)	0.013 (0.009)
Observations	196	196		196	
R ²	0.412				
Log Likelihood		−80.987		−81.051	
AIC		189.975		190.102	

Note:

*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

La variable que muestra el resultado más claro y persistente es la de colusión. En todas las especificaciones, esta presenta un efecto positivo, significativo al 1 % y de gran magnitud. El efecto marginal promedio estimado indica que los casos de colusión tienen una probabilidad sustancialmente mayor de ser perseguidos mediante requerimiento por parte de la FNE. En particular, en un caso de colusión hay un aumento de entre 68 y 69 puntos porcentuales en la probabilidad de que la FNE inicie un requerimiento. Este resultado es consistente con la

estadística descriptiva presentada anteriormente, que mostraba una participación especialmente intensa de la FNE en este tipo de casos¹³.

Finalmente, en relación con las variables internas de la FNE, el presupuesto presenta un efecto positivo y significativo al 10 % en las estimaciones mediante *probit* y *logit*, y sus correspondientes efectos marginales promedio, mientras que el número de trabajadores presenta un efecto negativo y significativo al 10 % en la estimación por MCO y al 5 % en las estimaciones mediante *probit* y *logit*, y sus correspondientes efectos marginales promedio. En cambio, las variables de casos ganados en el período anterior y carga de trabajo no muestran efectos significativos en esta primera especificación agregada.

En conjunto, la evidencia del Cuadro 4 muestra que la FNE selecciona sus requerimientos en función de algunos factores observables, destacando especialmente el tipo de conducta, es decir, si el caso es una colusión o no, y ciertas características estructurales del caso, como la pluralidad de demandados, además de algunas condiciones institucionales propias de la autoridad.

El Cuadro 5 profundiza este análisis al segmentar la muestra según los distintos marcos institucionales definidos por las reformas al DL 211: el período previo a 2009, el período 2009–2015 y el período posterior a 2016¹⁴. Esta desagregación es relevante, ya que, como fue mencionado anteriormente, estas reformas fortalecieron las herramientas de la FNE y endurecieron el régimen sancionatorio, especialmente en materia de colusión. En consecuencia, es esperable que la autoridad haya ajustado su estrategia de *enforcement*, modificando tanto el tipo de casos que decide llevar al TDLC como los criterios de selección utilizados en cada período.

Los resultados muestran que varios determinantes de la decisión de requerir cambian en el tiempo. En primer lugar, la participación del sector en el PIB pasa de ser irrelevante en la muestra agregada a presentar un efecto positivo y significativo a partir del período posterior a 2009, el cual se intensifica después de 2016. En términos de magnitud, los efectos marginales sugieren que un aumento de un punto porcentual en la participación del sector en el PIB incrementa la probabilidad de que la FNE interponga un requerimiento en aproximadamente 3 puntos porcentuales en el período entre 2009 y 2015, efecto que aumenta a cerca de 4 puntos porcentuales en el período posterior a 2016. Esto sugiere que, en el tiempo, la FNE en los últimos años habría tendido a focalizar más su actividad contenciosa en mercados de mayor relevancia económica, lo que resulta consistente con los criterios de priorización definidos por la propia autoridad hacia 2025. Asimismo, este resultado refleja una evolución en el proceso de selección de casos por parte de la FNE, el cual se vuelve progresivamente más focalizado

¹³Cabe recordar que este resultado es en base a los requerimientos presentados, dado que no se tiene información completa de las investigaciones que son archivadas por la FNE, ni tampoco se consideran las investigaciones archivadas que si se han publicado para efectos de este análisis.

¹⁴Cabe destacar que en las sub-muestras correspondientes a los períodos 2009–2015 y posterior a 2016 también se presenta el problema de separación mencionado previamente, particularmente asociado a la variable de colusión. En estos casos, dicha variable predice de manera casi perfecta la ocurrencia del resultado, lo que impide la estimación mediante modelos *probit* y *logit* por máxima verosimilitud. En consecuencia, estas especificaciones se estiman únicamente mediante MCO.

y estratégico.

Por su parte, la variable de IPC pierde significancia al segmentar la muestra, lo que sugiere que su efecto no es del todo estable entre los distintos regímenes del DL211. Algo similar ocurre con la variable de consumidores, que no muestra relevancia estadística a lo largo de los subperíodos. En cuanto a la pluralidad de demandados, su efecto positivo y significativo se mantiene en los períodos previos a 2016, pero desaparece en el período posterior a dicha

Cuadro 5: Probabilidad de iniciar un requerimiento ante el TDLC con las distintas versiones del DL 211

	<i>Dependent variable:</i>			
	Requerimiento			
	<i>Todo</i>	<i>Pre 2009</i>	<i>2009-2015</i>	<i>Post 2016</i>
	(1)	(2)	(3)	(4)
PIB	0.0003 (0.008)	-0.026* (0.013)	0.029** (0.013)	0.039*** (0.014)
IPC	-0.009* (0.005)	-0.010 (0.008)	-0.007 (0.010)	-0.006 (0.010)
Consumidores	-0.054 (0.059)	0.025 (0.098)	-0.008 (0.099)	-0.008 (0.150)
Pluralidad Demandados	0.161** (0.070)	0.238** (0.118)	0.227* (0.121)	0.021 (0.123)
Sin Info	0.115 (0.161)	0.125 (0.286)	-0.234 (0.255)	0.234 (0.413)
Pequeña	-0.096 (0.145)	-0.095 (0.242)	-0.135 (0.219)	-0.019 (0.423)
Mediana	0.021 (0.151)	0.120 (0.253)	-0.129 (0.216)	0.205 (0.548)
Grande	0.061 (0.118)	0.082 (0.194)	-0.040 (0.175)	-0.024 (0.387)
Colusión	0.643*** (0.083)	0.499*** (0.150)	0.761*** (0.120)	0.818*** (0.184)
Presupuesto FNE	0.010 (0.006)	0.008 (0.016)	0.005 (0.008)	0.029** (0.012)
Trabajadores FNE	-0.010* (0.005)	-0.006 (0.013)	-0.004 (0.013)	-0.011 (0.012)
Ganados FNE ($t - 1$)	-0.002 (0.016)	-0.007 (0.029)	0.024 (0.042)	0.118* (0.067)
Carga FNE	0.013 (0.009)	0.002 (0.018)	0.039 (0.032)	0.099** (0.039)
Observations	197	101	51	45
R ²	0.412	0.304	0.748	0.647

Note:

*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

reforma. Una posible interpretación es que, en la etapa más reciente, la FNE depende menos de señales indirectas de fortaleza del caso (como la existencia de múltiples demandados), debido al fortalecimiento de sus herramientas investigativas y de detección. Alternativamente, este resultado podría reflejar una menor incidencia de casos con pluralidad de demandados fuera de los casos de colusión, los cuales ya son capturados directamente por la variable que identifica este tipo de conducta.

La variable de colusión presenta niveles de significancia al 1 % en todas las submuestras. Su efecto es positivo e incluso aumenta en magnitud en los períodos posteriores a las reformas. En términos de efectos marginales, la presencia de colusión incrementa la probabilidad de que la FNE interponga un requerimiento en 49,9 puntos porcentuales para los casos previos a la reforma de 2009, 76,1 puntos porcentuales para los casos posteriores a la reforma de 2009 y previos a la reforma del 2016, y 81,8 puntos porcentuales para los casos posteriores a la reforma del 2016. Este efecto es, por lejos, el más alto del modelo. Esto es consistente con el creciente énfasis institucional en la persecución de carteles, en un contexto de mayores atribuciones y un régimen sancionatorio más estricto. Asimismo, este resultado puede explicarse por cambios en el estándar de análisis de estas conductas, que han transitado de una regla *de la razón* a la ilicitud *per se*, reduciendo la carga probatoria asociada a la acreditación de efectos. A esto se suman nuevas herramientas investigativas, como las medidas intrusivas y el fortalecimiento del programa de delación compensada, lo que ha incrementado la capacidad de detección y persecución de este tipo de ilícitos.

En relación con las variables internas de la FNE, los resultados muestran que su relevancia aumenta en el período posterior a 2016. En particular, el presupuesto pasa a ser positivo y significativo al 5 %, mientras que los casos ganados en el período anterior y la carga de trabajo también presentan efectos positivos y estadísticamente significativos al 10 % y al 5 % respectivamente. Esto sugiere que, en la etapa más reciente, la decisión de requerir no solo depende de las características del caso, sino también de condiciones internas de capacidad, aprendizaje y experiencia institucional, lo que resulta consistente con el enfoque de priorización reconocido por la FNE en su política de 2025.

En conjunto, los Cuadros 4 y 5 muestran que la decisión de la FNE de interponer un requerimiento responde a un proceso de selección de casos condicionado tanto por las características observables del caso, liderado por el tipo de conducta acusada, como por el contexto institucional vigente. Además, la comparación entre períodos sugiere que las reformas al DL 211 modificaron la forma en que la FNE prioriza e interviene, reforzando su foco en colusión y en sectores de mayor relevancia económica.

El Cuadro 6 presenta los resultados del modelo de probabilidad de condena ante el TDLC. A diferencia de la sección anterior, aquí la especificación incorpora como variable explicativa principal la existencia de un requerimiento por parte de la FNE, además de variables relacionadas con la conducta, las empresas involucradas y efectos fijos por año y mercado. Con ello, el objetivo es analizar hasta qué punto la participación de la FNE afecta el resultado del caso en sede judicial, controlando por heterogeneidades observables y no observables a nivel sectorial y temporal.

Cuadro 6: Probabilidad de fallo condenatorio del TDLC

	<i>Dependent variable:</i>				
	Condena TDLC				
	<i>OLS</i>	<i>probit</i>	<i>AME (P)</i>	<i>logistic</i>	<i>AME (L)</i>
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Requerimiento FNE	0.441*** (0.099)	1.464*** (0.345)	0.394*** (0.085)	2.514*** (0.617)	0.393*** (0.085)
Consumidores	-0.138 (0.097)	-0.471 (0.335)	-0.106 (0.073)	-0.818 (0.583)	-0.107 (0.073)
Pluralidad Demandados	-0.036 (0.098)	-0.187 (0.371)	-0.042 (0.081)	-0.434 (0.660)	-0.055 (0.081)
Sin Info	-0.200 (0.228)	-1.554 (0.985)	-0.285** (0.123)	-2.744 (1.791)	-0.285** (0.123)
Pequeña	0.039 (0.194)	-0.031 (0.706)	-0.007 (0.161)	0.021 (1.213)	0.003 (0.161)
Mediana	-0.029 (0.201)	-0.417 (0.708)	-0.093 (0.150)	-0.601 (1.215)	-0.078 (0.151)
Grande	-0.037 (0.177)	-0.360 (0.626)	-0.082 (0.142)	-0.571 (1.076)	-0.076 (0.141)
Colusión	0.212 (0.145)	1.037* (0.567)	0.258* (0.135)	1.910* (1.023)	0.275** (0.136)
Presupuesto FNE	-0.006 (0.009)	-0.033 (0.035)	-0.007 (0.008)	-0.059 (0.062)	-0.008 (0.008)
Trabajadores FNE	0.008 (0.008)	0.035 (0.031)	0.008 (0.007)	0.059 (0.056)	0.008 (0.007)
Ganados FNE ($t - 1$)	0.036 (0.032)	0.193 (0.121)	0.044 (0.027)	0.313 (0.212)	0.042 (0.028)
Carga FNE	0.011 (0.020)	0.042 (0.075)	0.010 (0.017)	0.072 (0.134)	0.010 (0.018)
EF Años	Si	Si	Si	Si	Si
EF Mercados	Si	Si	Si	Si	Si
Observations	196	196		196	
R ²	0.434				
Log Likelihood		-79.919		-79.759	
AIC		277.838		277.519	
<i>Note:</i>			*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01		

El resultado más importante corresponde, precisamente, a la variable Requerimiento FNE, la cual es positiva y significativa al 1 % en todas las especificaciones. Los efectos marginales promedio del modelo *probit* muestran que la participación de la FNE mediante un requerimiento aumenta entorno a 39 puntos porcentuales la probabilidad de obtener un fallo condenatorio. Este resultado sugiere que los casos en los que interviene la FNE presentan una probabilidad

de éxito sustancialmente mayor que aquellos impulsados por agentes privados. Esto es consistente con el rol institucional de la Fiscalía, que cuenta con mayores facultades investigativas, acceso a información y herramientas como las medidas intrusivas y la delación compensada, lo que le permite construir casos más robustos desde el punto de vista probatorio.

Por su parte, la variable de colusión también presenta un efecto positivo y significativo al 10 % en las especificaciones *probit* y *logit*, y sus correspondientes efectos marginales promedio. Esto indica que, incluso controlando por la intervención de la FNE y por efectos fijos de año y mercado, los casos de colusión presentan un aumento de aproximadamente 25 puntos porcentuales en la probabilidad de condena del TDLC, en comparación con otras conductas. Este resultado es consistente con la estadística descriptiva previa, que mostraba que los casos de colusión tienden a ser más extensos, de mayor duración y con mayores tasas de condena. Lo anterior, puede explicarse por el estándar jurídico aplicable a este tipo de conductas, el cual paso a ser considerado bajo la regla per se, reduciendo la necesidad de acreditar efectos en comparación con otras infracciones, en la práctica, esto implica una menor carga probatoria relativa, lo que contribuye a explicar su mayor probabilidad de éxito ante el TDLC.

En contraste, las demás variables del modelo presentan una menor capacidad explicativa. La variable de consumidores no resulta significativa, y la pluralidad de demandados tampoco muestra efectos estadísticamente significativos sobre la probabilidad de condena. Del mismo modo, las variables de tamaño de empresa no presentan resultados relevantes.

La única excepción relevante corresponde a la categoría “sin información”, que presenta un efecto negativo y significativo al 10 %. Esto sugiere que los casos que involucran entidades sin información de ventas reportada ante el SII (principalmente organismos públicos) tienden a presentar una menor probabilidad de condena. Este resultado requiere mayor información de la disponible para poder interpretarlo mejor, ya que hay múltiples razones por las cuales puede no existir información de ventas, desde empresas pequeñas que entran y salen del mercado con alguna frecuencia (pequeña minería de cobre, por ejemplo) u operan con alguna temporalidad (hoteles en Torres del Paine, por ejemplo) hasta cambios de RUT o de giro de algunas empresas.

Finalmente, las variables internas de la FNE (presupuesto, trabajadores, casos ganados y carga de trabajo) no muestran efectos significativos en esta etapa. Esto sugiere que, una vez que el caso ya ha sido llevado al TDLC, el resultado judicial depende principalmente de las características del caso y no de las condiciones institucionales de la Fiscalía al momento de litigar.

En conjunto, los resultados del Cuadro 6 refuerzan la idea de que la FNE obtiene mejores resultados ante el TDLC en comparación con otros litigantes. En particular, su intervención mediante requerimiento se encuentra fuertemente asociada con una mayor probabilidad de condena por parte del TDLC: los efectos marginales promedio de los modelos *probit* y *logit* indican que la participación de la FNE incrementa dicha probabilidad en torno a 39 puntos porcentuales. En otras palabras, los casos en que son presentados por la FNE presentan, en promedio, un mayor éxito judicial, lo que sugiere que su actuación se traduce en decisiones

más favorables en términos de fallos condenatorios.

Cuadro 7: Probabilidad y valor de la multa del TDLC

	<i>Dependent variable:</i>	
	Multa (%)	Multa (UTA)
	(1)	(2)
Condena TDLC	0.859*** (0.041)	1,491.171** (644.514)
Requerimiento FNE	0.010 (0.051)	1,650.188** (796.517)
Colusión	0.145** (0.070)	3,118.703*** (1,099.927)
Consumidores	-0.012 (0.047)	-142.231 (737.206)
Pluralidad Demandados	-0.091* (0.048)	-1,185.848 (743.383)
Sin Info	-0.009 (0.111)	-628.233 (1,727.314)
Pequeña	0.076 (0.094)	-294.656 (1,466.343)
Mediana	0.068 (0.097)	-919.685 (1,515.908)
Grande	0.068 (0.086)	-762.097 (1,339.212)
Presupuesto FNE	0.003 (0.004)	49.082 (70.217)
Trabajadores FNE	-0.003 (0.004)	-144.438** (63.650)
Ganados FNE ($t - 1$)	-0.026* (0.015)	-45.850 (239.499)
Carga FNE	-0.016* (0.009)	103.772 (147.997)
EF Años	Sí	Sí
EF Mercados	Sí	Sí
Observations	196	196
R ²	0.863	0.472
<i>Note:</i> *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01		

El Cuadro 7 presenta los resultados correspondientes a la etapa final del proceso de *enforcement*: la imposición de multas por parte del TDLC. En línea con la metodología, se estiman dos modelos. El primero analiza la probabilidad de que el tribunal imponga una multa en

un caso determinado, mientras que el segundo estudia la magnitud de la multa promedio por empresa en cada caso medida en UTA. Ambas especificaciones incluyen como variables explicativas la condena, la existencia de requerimiento FNE, la naturaleza de la conducta, características del caso y efectos fijos por año y mercado.

El resultado más importante (y lógico) de esta tabla corresponde al efecto de la variable Condena TDLC, que es positivo y significativo al 1 % en el modelo de probabilidad de multa, y al 5 % en el caso del monto de la multa. Esto es consistente desde el punto de vista institucional, dado que la imposición de una multa es, por construcción, consecuencia de un fallo condenatorio¹⁵. En términos de magnitud, los resultados indican que, cuando un caso termina en condena, la probabilidad de que se imponga una multa aumenta en aproximadamente 85,9 puntos porcentuales en comparación con un fallo absolutorio. Considerando que, en ausencia de condena, la probabilidad de multa es cero, este resultado implica que, en la práctica, un fallo condenatorio se traduce en una probabilidad cercana al 85,9 % de que se aplique una sanción económica. En cuanto a la magnitud de las multas, los resultados asociados a la variable “Condena TDLC” indican que, en promedio, un fallo condenatorio se asocia con un aumento de aproximadamente 1.491 UTA en el monto de la multa por empresa dentro del caso, considerando que, en ausencia de condena, dicho monto es igual a cero.

En segundo lugar, la variable Requerimiento FNE no resulta estadísticamente significativa en la columna de probabilidad de multa, pero sí es positiva y significativa al 5 % en la especificación de monto de la multa (UTA) promedio por empresa en cada caso. Esto sugiere que, aunque la intervención de la FNE no altera la probabilidad de que exista multa una vez ocurrida la condena, sí está asociada a sanciones de mayor magnitud. En particular, los resultados indican que, cuando la FNE presenta un requerimiento, las multas impuestas aumentan en aproximadamente 1.650 UTA por empresa, lo que da cuenta de una mayor intensidad sancionatoria en los casos en que interviene la Fiscalía ante el TDLC.

Respecto de la naturaleza de la conducta, la colusión vuelve a aparecer como una variable central. Su coeficiente es positivo y significativo al 5 % en la probabilidad de ser multado y al 1 % en el monto de la multa. Esto confirma que los casos de colusión, además de tener mayor probabilidad de requerimiento y condena, reciben sanciones más altas que otras conductas. En términos de magnitud, los resultados indican que la colusión aumenta en aproximadamente 14,5 puntos porcentuales la probabilidad de que se imponga una multa, y se asocia con un incremento cercano a 3.118 UTA en el monto de la multa por empresa dentro del caso. En consecuencia, la colusión se consolida como el principal determinante transversal de las tres etapas analizadas en este trabajo.

En relación con las demás características del caso, la pluralidad de demandados presenta un efecto negativo y significativo al 10 % sobre la probabilidad de multa, aunque no resulta significativa en la especificación de monto en UTA. En contraste, ni la variable de consumidores ni las categorías de tamaño empresarial muestran efectos robustos. Por último, algunas va-

¹⁵Esto implica que solo es posible aplicar multas en aquellos casos que concluyen con una condena. En cambio, en los casos que terminan mediante un fallo absolutorio, no procede la imposición de multas.

riables internas de la FNE muestran cierta relevancia en esta última etapa, aunque de forma menos sistemática que en la decisión de requerir. En particular, el número de trabajadores tiene un efecto negativo y significativo al 5 % sobre el monto de la multa en UTA, mientras que los casos ganados en el período anterior y la carga de trabajo presentan efectos negativos y significativos al 10 % en la especificación de probabilidad de multa. Estos resultados deben interpretarse con cautela porque existe la posibilidad de que cumplan el rol de variable proxy de otras características no observables que sí tienen alguno efecto que está siendo capturado por las variables internas de la FNE que sí son observables, pero sugieren que las condiciones institucionales pueden influir marginalmente en la intensidad de la sanción, aunque su papel es claramente secundario frente a variables como la condena y la naturaleza de la conducta.

En conjunto, los resultados del Cuadro 7 muestran que la multa no es una etapa independiente del resto del proceso, sino la culminación de una secuencia. La severidad de la sanción depende principalmente del hecho de que exista condena, de la intervención previa de la FNE y, muy especialmente, de la naturaleza del ilícito.

5. Conclusiones

El presente trabajo tiene por objetivo analizar de manera conjunta las distintas etapas del proceso de *enforcement* en la institucionalidad de defensa de la libre competencia en Chile, abordando tanto los determinantes de la decisión de la FNE de interponer un requerimiento, como su impacto en la probabilidad de condena y en la magnitud de las sanciones impuestas por el TDLC. En este sentido, la investigación busca responder a la pregunta de qué factores explican la intervención de la FNE y en qué medida dicha intervención incide en los resultados del proceso judicial.

Los resultados obtenidos permiten extraer tres conclusiones principales. En primer lugar, a partir de la información pública de los casos seguidos ante el TDLC, se puede afirmar que la decisión de la FNE de interponer un requerimiento no es aleatoria, sino que responde a un proceso sistemático de selección de casos. En particular, la naturaleza de la conducta (especialmente la colusión) emerge como el principal determinante de la intervención de la Fiscalía, con efectos de gran magnitud sobre la probabilidad de requerir. En particular, si el caso corresponde a colusión la probabilidad de que la FNE presente un requerimiento aumenta en torno a 68,3 y 69,6 puntos porcentuales. Asimismo, ciertas características estructurales de los casos, como la pluralidad de demandados, y factores institucionales, como el presupuesto y la experiencia reciente de la FNE, también inciden en esta decisión. Estos resultados sugieren que la Fiscalía actúa de manera estratégica, priorizando aquellos casos que, por su gravedad o relevancia, presentan un mayor impacto potencial sobre la competencia. Adicionalmente, la evidencia muestra que estos criterios de priorización evolucionan en el tiempo: a partir de las reformas de 2009 y, con mayor fuerza, de 2016, la FNE comienza a focalizar su actividad en mercados de mayor relevancia económica (medidos por su participación en el PIB), reflejando un proceso de mayor focalización y sofisticación en su estrategia de *enforcement*. Además,

dichas reformas llevan a aumentar todavía más, la magnitud del efecto de la colusión, pasando de 49,9 puntos porcentuales para los casos previos a 2009, a 81,8 puntos porcentuales para casos post 2016.

En segundo lugar, la evidencia muestra que la intervención de la FNE se encuentra asociada a una mayor probabilidad de condena por parte del TDLC. En particular, la participación de la Fiscalía a través de un requerimiento incrementa en torno a 39,4 puntos porcentuales la probabilidad de obtener un fallo condenatorio, incluso al controlar por características del caso y efectos fijos por mercado y año. En otras palabras, el hecho de que la FNE intervenga como requirente aumenta sustantivamente la probabilidad de obtener un fallo condenatorio. Este resultado es consistente con los resultados obtenidos por la literatura económica previamente, y la hipótesis de que el *enforcement* público presenta ventajas en términos de capacidades técnicas, acceso a información y herramientas investigativas, lo que se traduce en una mayor efectividad en sede judicial. De este modo, los hallazgos confirman, en el contexto chileno, que las ventajas teóricas del *enforcement* público se materializan en mejores resultados de la FNE en comparación con la litigación privada ante el TDLC.

En tercer lugar, en relación con la etapa sancionatoria, los resultados muestran que la imposición y magnitud de las multas responden a una lógica secuencial, donde la condena constituye el principal determinante de la sanción. No obstante, la intervención de la FNE también juega un rol relevante en la magnitud de las multas, aun cuando no incide directamente en su probabilidad una vez considerada la condena. En particular, los casos en que participa la Fiscalía presentan multas significativamente mayores, aumentando en promedio 1.650 UTA por empresa, lo que sugiere que la FNE no solo influye en la probabilidad de condena, sino también en la severidad de las sanciones impuestas. Asimismo, la colusión se consolida como el principal determinante transversal del proceso, al aumentar tanto la probabilidad de requerimiento y condena como la magnitud de las multas.

En conjunto, estos resultados permiten responder de manera clara a la pregunta de investigación: la intervención de la FNE a través de requerimiento está asociada a mejores resultados en el TDLC, tanto en términos de mayor probabilidad de condena como de mayor severidad de las sanciones. De este modo, el *enforcement* público no solo cumple un rol central en la persecución de conductas anticompetitivas, sino que además presenta un desempeño superior en términos de resultados judiciales.

Este trabajo contribuye a la literatura existente en al menos tres dimensiones. Primero, avanza más allá del análisis de la probabilidad de condena, incorporando una visión integral del proceso de *enforcement* que considera de manera conjunta la decisión de requerir, el resultado judicial y la intensidad de las sanciones. Segundo, aporta evidencia empírica sobre los determinantes de la selección de casos por parte de la FNE, un aspecto relativamente poco explorado en la literatura. Tercero, muestra cómo las reformas institucionales al DL 211 han incidido en la evolución del comportamiento de la Fiscalía, evidenciando un proceso de creciente focalización y sofisticación en su estrategia de *enforcement*.

Desde el punto de vista de política pública, los resultados refuerzan la importancia de con-

tar con una agencia de competencia fuerte, con capacidades técnicas y recursos suficientes, dado su impacto significativo en la efectividad del sistema. Asimismo, sugieren que el diseño institucional debe considerar no solo la existencia de *enforcement* público, sino también los incentivos y criterios que guían la selección de casos, en la medida en que estos determinan en gran parte los resultados del sistema.

Finalmente, este trabajo presenta algunas limitaciones que abren espacios para futuras investigaciones. En particular, no es observable la probabilidad de éxito *ex ante* que enfrenta la FNE al momento de decidir intervenir. Sin embargo, la FNE puede utilizar criterios adicionales subjetivos que les permitan tener algún rango respecto a dicha probabilidad, lo cual no es necesariamente cuantificable. Dichas variables no son observables para efectos de ser consideradas explícitamente en el análisis empírico, lo que impide evaluar completamente el rol de este criterio en la selección de casos. Si bien, la estrategia empírica permite aislar parcialmente el sesgo de selección asociado a la intervención de la Fiscalía, es posible que no logre eliminarlo debido a la omisión de algunas variables potencialmente relevantes.

En síntesis, el presente estudio aporta evidencia de que el *enforcement* público en Chile no solo es central en la persecución de conductas anticompetitivas, sino que además es efectivo en términos de resultados, consolidando a la FNE como un actor clave en el funcionamiento del sistema de libre competencia.

6. Bibliografía

Angrist, J. D., & Pischke, J.-S. (2009). *Mostly Harmless Econometrics: An Empiricist's Companion*. Princeton University Press.

Avilés, J. (2017). *La nueva ley de libre competencia y los desafíos de la criminalización de la colusión*. Serie Informe Legislativo N° 44. Libertad y Desarrollo.

Ceco UAI. (2022). *Probabilidad de Condena del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia y la Corte Suprema*. Investigaciones CeCo.

Garrigues. (2025). *Regímenes de competencia en América Latina: Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú*. Investigaciones CeCo.

González, A., Micco, A., & Caicha, C. (2013). El impacto de la persecución pública en los juicios de libre competencia en Chile. *Estudios Públicos*, 132, 39–69.

Lusiana, E. D. (2017). Performance and separation occurrence of binary probit regression estimator using maximum likelihood method and Firth's approach under different sample size. *AIP Conference Proceedings*, 1913, 020036.

Maddala G. S. (1983). *Limited-Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*. Cambridge University Press.

McAfee, R. P., & Vakkur, N. V. (2004). The strategic abuse of the antitrust laws. *Journal of Strategic Management Education*, 1(3).

McAfee, R. P., Mialon, H. M., & Mialon, S. H. (2008). Private v. public antitrust enforcement: A strategic analysis. *Journal of Public Economics*, 92(10–11), 1863–1875.

Motta, M., & Polo, M. (2003). Leniency programs and cartel prosecution. *International Journal of Industrial Organization*, 21(3), 347–379.

Palma, N. (2022). *Doctrina de la única unidad económica en el derecho de la competencia: aplicación y límites*. Investigaciones CeCo.

Polinsky, A. M., & Shavell, S. (2000). The economic theory of public enforcement of law. *Journal of Economic Literature*, 38(1), 45–76.

Rainey, C. (2016). Dealing with separation in logistic regression models. *Political Analysis*, 24(3), 339–355.

Rainey, C., & McCaskey, K. (2021). Estimating logit models with small samples. *Political Science Research and Methods*.

Shavell, S. (1984). Liability for harm versus regulation of safety. *The Journal of Legal Studies*, 13(2), 357–374.

Wooldridge, J. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. The MIT Press

7. Anexos

Cuadro 8: Estimación por MCO de probabilidad de Iniciar un Requerimiento ante el TDLC

	<i>Dependent variable:</i>			
	Requerimiento			
	(1)	(2)	(3)	(4)
PIB	0.002 (0.009)			0.0003 (0.008)
IPC	-0.011* (0.006)			-0.009* (0.005)
Consumidores	0.028 (0.066)			-0.054 (0.059)
Pluralidad Demandados	0.436*** (0.067)			0.161** (0.070)
Sin Info	0.212 (0.183)			0.115 (0.161)
Pequeña	-0.031 (0.167)			-0.096 (0.145)
Mediana	0.106 (0.173)			0.021 (0.151)
Grande	0.063 (0.134)			0.061 (0.118)
Colusión		0.714*** (0.070)		0.643*** (0.083)
Presupuesto FNE			0.016** (0.007)	0.010 (0.006)
Trabajadores FNE			-0.014** (0.006)	-0.010* (0.005)
Ganados FNE ($t - 1$)			0.008 (0.020)	-0.002 (0.016)
Carga FNE			0.015 (0.011)	0.013 (0.009)
Observations	197	197	197	197
R ²	0.197	0.351	0.029	0.412

Note: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Cuadro 9: Estimación por *probit* de Probabilidad de Iniciar un Requerimiento ante el TDLC

	<i>Dependent variable:</i>			
	Requerimiento			
	(1)	(2)	(3)	(4)
PIB	0.004 (0.028)			−0.003 (0.031)
IPC	−0.037* (0.019)			−0.047** (0.023)
Consumidores	0.077 (0.209)			−0.299 (0.257)
Pluralidad Demandados	1.278*** (0.217)			0.588** (0.270)
Sin Info	0.686 (0.576)			0.413 (0.672)
Pequeña	−0.191 (0.566)			−0.588 (0.691)
Mediana	0.344 (0.559)			0.149 (0.657)
Grande	0.220 (0.443)			0.338 (0.513)
Colusión		2.223*** (0.318)		2.386*** (0.440)
Presupuesto FNE			0.044** (0.020)	0.045* (0.025)
Trabajadores FNE			−0.038** (0.017)	−0.045** (0.021)
Ganados FNE ($t - 1$)			0.026 (0.053)	−0.007 (0.065)
Carga FNE			0.041 (0.031)	0.057 (0.039)
Observations	196	196	196	196
Log Likelihood	−106.191	−91.461	−123.625	−80.987
AIC	230.382	186.923	257.250	189.975

Note: * $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

Cuadro 10: Estimación por MCO de probabilidad de fallo condenatorio del TDLC

	<i>Dependent variable:</i>		
	Condena TDLC		
	(1)	(2)	(3)
Requerimiento FNE	0.545*** (0.063)	0.532*** (0.082)	0.441*** (0.099)
Consumidores		-0.083 (0.066)	-0.138 (0.097)
Pluralidad Demandados		-0.033 (0.078)	-0.036 (0.098)
Sin Info		-0.222 (0.181)	-0.200 (0.228)
Pequeña		0.042 (0.162)	0.039 (0.194)
Mediana		0.016 (0.169)	-0.029 (0.201)
Grande		-0.054 (0.131)	-0.037 (0.177)
Colusión		0.113 (0.107)	0.212 (0.145)
Presupuesto FNE		-0.011 (0.007)	-0.006 (0.009)
Trabajadores FNE		0.009* (0.006)	0.008 (0.008)
Ganados FNE ($t - 1$)		-0.005 (0.018)	0.036 (0.032)
Carga FNE		-0.006 (0.011)	0.011 (0.020)
EF Años	No	No	Si
EF Mercados	No	No	Si
Observations	196	196	196
R ²	0.276	0.311	0.434
<i>Note:</i> *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01			

Cuadro 11: Estimación por *probit* de probabilidad de fallo condenatorio del TDLC

	<i>Dependent variable:</i>		
	Condena TDLC		
	(1)	(2)	(3)
Requerimiento FNE	1.495*** (0.209)	1.540*** (0.275)	1.464*** (0.345)
Consumidores		-0.291 (0.226)	-0.471 (0.335)
Pluralidad Demandados		-0.096 (0.259)	-0.187 (0.371)
Sin Info		-0.895 (0.631)	-1.554 (0.985)
Pequeña		0.093 (0.521)	-0.031 (0.706)
Mediana		0.023 (0.560)	-0.417 (0.708)
Grande		-0.238 (0.427)	-0.360 (0.626)
Colusión		0.378 (0.358)	1.037* (0.567)
Presupuesto FNE		-0.040* (0.022)	-0.033 (0.035)
Trabajadores FNE		0.035* (0.019)	0.035 (0.031)
Ganados FNE ($t - 1$)		-0.019 (0.060)	0.193 (0.121)
Carga FNE		-0.021 (0.037)	0.042 (0.075)
EF Años	No	No	Sí
EF Mercados	No	No	Sí
Observations	196	196	196
Log Likelihood	-105.577	-100.468	-79.919
AIC	215.155	226.937	277.838

Note: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01



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:

Benjamín Peña B., "Determinantes de la Persecución y Condena en Libre Competencia: Evidencia para Chile", *Investigaciones CeCo* (marzo, 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