

# NOTA TÉCNICA SOBRE COLUSIÓN Y REGULACIÓN

Roberto Contreras Marín\*

## RESUMEN

La presente nota técnica intenta ser un documento reflexivo sobre la normativa, colusión y regulación en un contexto de casos de connotación nacional que permiten conocer aspectos básicos sobre la forma de operar de los cárteles en mercados fuertemente concentrados y la estabilidad o inestabilidad de los mismos, haciendo mención especial de los rendimientos de escala y la diferenciación de productos.

Palabras clave: colusión, regulación, normativa.

JEL Classification: L44; L51; D21

---

\* Universidad Tecnológica Metropolitana del Estado de Chile. roberto.contreras@utem.cl

Es probablemente Smith (1776) el primero que menciona lo que hoy conocemos como colusión a través de dos intervenciones.

La primera dice relación con el salario real y el poder que tenían los patrones sobre los obreros, indicando que al ser los patrones menos en número pueden asociarse con más facilidad. Además, la ley de la época autorizaba o al menos no impedía dicha asociación, pero sí prohibía la de los trabajadores. Al respecto indica Smith que no existen leyes que impidan rebajar el precio del trabajo, además de que los patrones pueden resistir por mucho más tiempo, a pesar de que a largo plazo los obreros sean tan necesarios para los patrones como los patrones para los obreros.

La segunda intervención es una crítica a las agrupaciones de empresarios, indicando que es extraño que se reúnan personas del mismo negocio, aunque sea para divertirse o distraerse, y que la conversación no termine en una conspiración contra el público o en alguna estratagema para subir los precios.

A nivel nacional, es el Decreto de Ley 211 de 1973, refundido y promulgado el 18 de octubre de 2004, el que tiene por objeto promover y defender la libre competencia en los mercados. Dicho decreto establece, en su artículo segundo, le corresponderá al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) y a la Fiscalía Nacional Económica (FNE), en la esfera de sus respectivas atribuciones, en pos de dar aplicación a la presente ley para el resguardo de la libre competencia en los mercados.

En cuanto a la colusión, se indica que se considerará como tal cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia o que tienda a producir dichos efectos en los acuerdos expresos o tácitos entre competidores, o las prácticas concertadas entre ellos que confieran poder de mercado y consistan en fijar precios de venta,

de compra u otras condiciones de comercialización, limitar la producción, asignarse zonas o cuotas de mercado, excluir competidores o afectar el resultado de procesos de licitación.

Hemos conocido varios casos de colusión y, nuevamente, surge la indignación por la carga adicional que ha debido soportar la ciudadanía durante un largo período de tiempo. En este escenario, olvidamos que la arquitectura del Sistema de Defensa de la Libre Competencia se modificó el año 2004, cuando entró en funcionamiento el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC), generando así uno de los mayores avances en esta materia, ya que el sistema anterior dependía, fundamentalmente, de las características y convicciones personales del fiscal nacional económico o, en su defecto, del gobierno de turno.

El TDLC y la FNE han realizado un trabajo que muchas veces es silencioso, poco conocido, con una gran cantidad de casos que no provocan conmoción pública. Por ejemplo, podemos mencionar que, de las causas contenciosas con sentencia, solo el 20% corresponde a colusión, mientras que el 41% corresponde a precios predatorios. Episodios, por supuesto, sin tanta prensa como el caso de las farmacias, pollos y el último de connotación nacional que involucra el mercado del papel higiénico.

La evidencia demuestra que nuestro Sistema de Defensa de la Libre Competencia va madurando paulatinamente y requiere reformas urgentes sobre las que existe un amplio consenso, como por ejemplo aumentar las multas condicionadas al tamaño del mercado afectado e incluso llegar un poco más lejos, con penas de cárcel para los ejecutivos involucrados. No obstante, es importante documentarse correctamente antes de pedir modificaciones extremas: sanciones muy altas impiden la cooperación.

Piense usted, por ejemplo, en el caso de un narcotraficante que desea dejar dicha actividad, pero no puede por las amenazas de muerte que recaen sobre él o su familia, sin posibilidad de realizar un cambio en su conducta. Surge, entonces, la necesidad de abrir un espacio para que el individuo pueda cooperar y, además, el Estado pueda proteger su integridad, lo que se conoce como *dilema del prisionero*, en que la mejor opción es cooperar. Este es solo uno de los tantos ejemplos que nos permiten comprender la necesidad de abrir espacios que permitan la cooperación de las empresas para desbaratar acuerdos colusivos que luego constituyen los llamados cárteles.

Dado que, en la mayoría de las legislaciones, los acuerdos colusivos tácitos son ilegales, estos acuerdos no pueden hacerse cumplir. Entonces, la posibilidad de obtener beneficios adicionales es lo que permite sostener un acuerdo. También se debe tener presente que la fuerza principal que conlleva al colapso de un cártel es la rentabilidad de una desviación unilateral.

De la teoría microeconómica y la definición del equilibrio Bertrand-Nash (colusión en precios), sabemos que desviarse unilateralmente de un pacto colusivo es rentable. Sin embargo, la rentabilidad de dicha desviación, que en gran medida determina lo inestable que es un cártel, depende de la sustituibilidad de los bienes que fabrican las empresas y de los rendimientos de producción.

Una desviación del precio colusivo en presencia de rendimientos decrecientes a escala no será tan rentable: el aumento de demanda conseguido por la empresa que desvía, poniendo un precio inferior al pactado, conlleva a un aumento del coste marginal, lo que merma los beneficios de esa desviación. Eso explica, intuitivamente, el efecto positivo de las deseconomías a escala—empresas producen bienes y servicios a mayor costo— sobre la sostenibilidad del cártel.

Consideremos ahora la rentabilidad de una desviación en presencia de una menor diferenciación entre los productos fabricados por los integrantes de un cártel. Como es lógico, cuanto más sustitutivos sean los productos, mayor será la rentabilidad de una desviación, ya que con un recorte determinado del precio respecto al precio colusivo se consigue atraer un mayor número de clientes de la otra empresa.

Resumiendo, debemos acostumbrarnos a la detección de los acuerdos colusivos. Ello es evidencia de que el Sistema de Defensa de la Libre Competencia está funcionando como corresponde. En general, es necesario dejar espacios que permitan la cooperación y el desbaratamiento de los cárteles. Esto nos permite conocer su modo de operación y mejorar los sistemas de detección y prevención de estos delitos.

Las empresas tienen incentivos para coludirse. Sin embargo, también tienen incentivos para desviarse de los acuerdos colusivos por el mismo motivo que tuvieron para coludirse, lo que permite que estos pactos sean inestables en el tiempo. La detección es difícil y, la mayor parte de las veces, los casos descubiertos obedecen a autodenuncias, ya sea porque una de las partes está descontenta con el acuerdo o porque ha sido excluida.

La FNE deberá vigilar más estrictamente aquellos mercados fuertemente concentrados en los que además existe la posibilidad de interacción permanente, como por ejemplo en las asociaciones de empresas de un mismo rubro en torno a productos que poseen pocos sustitutos cercanos y, por tanto, una elasticidad baja con grandes barreras de entrada a nuevos oferentes y en productos relativamente homogéneos. De ahí la necesidad de fortalecer políticas que permitan el ingreso de nuevos participantes en todos los mercados. No hacerlo y permitir la colusión genera en las empresas beneficios de corto plazo, pero grandes

pérdidas a largo plazo, tanto para dichas empresas como para el país: se impide el avance, el progreso y la innovación tanto en los sistemas de producción como de distribución y, a largo plazo, podrían llegar a Chile empresas con costos menores o perderse la oportunidad de penetrar mercados por falta de eficiencia y productividad. La apertura comercial es una barrera natural a la generación de estos cárteles internos.

Finalmente, se puede apreciar que nuestro país enfrenta una alta concentración en muchos mercados, lo que facilita la colusión. Restringir la producción tiene efectos negativos sobre los mercados laborales, los salarios reales y la eficiencia de los mercados, afectando el crecimiento del país y la capacidad de innovación.

## REFERENCIAS

- Abreu, D.** (1986). External Equilibria of Oligopolistic Supergames. *Journal of Economic Theory*, (39), pp. 191-225.
- Bernedo, P.** (2013). *Historia de la Libre Competencia en Chile, 1959-2010*. Chile: Ediciones de la Fiscalía Nacional Económica.
- Chamberlin, E.** (1951). Monopolistic Competition Revisited. *Economica*, New Series, XVIII, november, pp. 343-362.
- Contreras, Georgantzis y Gines** (2008). Collusion in a Bertrand duopoly model with decreasing returns and product differentiation. *Estudios de Economía*, 35(1), pp. 19-31.
- Contreras, Georgantzís y Ginés.** El papel de los rendimientos y la diferenciación de productos como determinantes de la estabilidad del cártel. *Cuadernos Económicos de ICE*, (76), pp. 9-20.
- DFL N°1 del año 2005 del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción (7 de marzo de 2005). *Texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto de Ley N° 211 de 1973*. Diario Oficial.
- Friedman, J.W.** (1971). A Noncooperative Equilibrium for Supergames. *Review of Economic Studies*, (38), pp. 1-12.
- Lambertini, L. y Schultz, C.** (2003). Price or Quantity in Tacit Collusion? *Economics Letters*, (78), pp. 131-137.
- Martin, S.** (1993). *Advanced Industrial Economics*. Oxford, UK Cambridge, Mass, USA Blackwell.
- Ross, T.** (1992). Cartel Stability and Product Differentiation. *International Journal of Industrial Organization*, (10), pp. 1-13.
- Rothschild, R.** (1992). On the Sustainability of Collusion in Differentiated Duopolies. *Economics Letters*, (40), pp. 33-37.
- Rothschild, R.** (1997). Product Differentiation and Cartel Stability: Chamberlin versus Hotelling. *Annals of Regional Science*, (31), pp. 259-271.
- Salop, S.** (1979). Monopolistic Competition with Outside Goods. *Bell Journal of Economics*, (10), pp. 141-156.
- Smith, A.** (2004). *La Riqueza de las Naciones*. Madrid: Alianza Editorial.

