

- LITTELMAN, R. B. (1986), "Forecasting with Bayesian Vector Autoregression - Five Years of Experience", *Journal of the Business and Economic Statistics*, 4: 25-38.
- ROTHENBERG, T. J. (1971), "Identification in Parametric Models", *Econometrica*, 39: 577-91.
- SARGENT, T. J. (1984), "Autoregression, Expectations, and Advice", *American Economic Review*, 74: 408-421.
- SIMS, C. A. (1980), "Macroeconomics and Reality", *Econometrica*, 48: 1-48.
- SIMS, C. A. (1982), "Policy Analysis with Econometric Models", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1: 107-164.
- SIMS, C. A. "Are Forecasting Models Usable for Policy Analysis?", *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, Winter: 2-16.

## ANÁLISIS DE LA LEY ANTIMONOPOLIOS EN CHILE\*

RICARDO D. PAREDES MOLINA

Departamento de Economía  
Universidad de Chile

## Abstract:

*The purpose of this paper is to provide an explanation to the way in which the Chilean Antitrust Law has been enforced, based on all cases considered by the Resolving Committee, between 1974 and 1987. Through an analysis based on global indicators such as: number of cases, channels followed and sanctioned, the study concludes that the institutions who enforce the Antitrust Law, were not guided by the principle of social welfare maximization.*

## 1. Introducción

La Ley Antimonopolios en Chile ha tenido una corta tradición especialmente si se juzga su impacto en términos del número de casos tratados por las comisiones encargadas de velar por su cumplimiento.

Sin embargo, resulta altamente inconveniente estimar el impacto de una ley como la que se analizará en el presente estudio, en términos exclusivamente de lo que se aprecia en primera instancia, esto es, los casos efectivamente tratados por la justicia. Ello es así especialmente por el efecto disuasivo que las sanciones tienen sobre la realización de las conductas por eventuales infractores.

\* Se agradece el financiamiento de Fondecyt y la disposición de la Fiscalía Nacional Económica, que dio la información para construir la base de datos. También agradezco los comentarios recibidos que mejoraron la presentación de este trabajo; en especial, los de un árbitro anónimo, de A. Iglesias y J. Marshall R., quien, además, me proporcionó la información sobre la Comisión Preventiva. También deseo agradecer a H. Gutiérrez y C. Torres por sus comentarios y críticas en un borrador anterior. Sin embargo, sólo el autor es responsable de las opiniones y errores que persistan.

Por otra parte, es importante analizar el comportamiento de las instituciones reguladoras, pues la eventual conducta errática y poca predictibilidad de dichas instituciones promueven la formación de organizaciones que reducen su exposición a la vigilancia y detección de conductas que pudieran considerarse de carácter "anticompetitivo"<sup>11</sup>. Ambas consideraciones han sido las motivadoras de este estudio, que, aun cuando pueda ser objeto de cuestionamiento por el tamaño aparentemente reducido de la base de datos, ha sido realizado en un momento propicio; es decir, cuando recién se está adecuando a implementar la ley. Más aún, el momento para realizar este estudio parece adecuado cuando se considera que la inercia que tiene un cuerpo legal como el que nos interesa es enorme, la que a su vez está dada por la jurisprudencia que se acumula en el tiempo.

Es por lo anterior a que la importancia del análisis de la ley va más allá de lo que es posible cuantificar en el número de casos tratados o por indicadores tales como la participación del producto involucrado, porque desde luego influyen elementos tan significantes e importantes como la misma percepción empresarial respecto del entorno legal en que pueden desarrollar sus actividades.

A partir de un análisis estadístico agregado, en este trabajo se intenta proveer de una explicación a la forma en la que han actuado los diversos agentes involucrados en la Ley Antimonopolios, tanto en lo referente al origen e importancia de ella como en términos de su evolución y aplicación a través de los años. En este sentido, cabe resaltar que este no es un estudio que esté dirigido a interpretar o explicar conductas "anticompetitivas" particulares, por lo que mal podrían sacarse conclusiones sobre determinadas acciones, o el efecto de las mismas. Más bien este trabajo intenta entender la forma como se han regido las instituciones reguladoras y si esta forma responde a lo que, desde una perspectiva estrictamente económica, sería sugerible. Por ello, ciertos problemas enfrentados, como la inexistencia de información directa sobre el comportamiento de los agentes en el tiempo o la importancia del sector específico involucrado, y que por cierto atentan contra la calidad final de un trabajo de esta naturaleza, no revisten características de fundamentales, pues aun, bajo tales circunstancias, es posible extraer conclusiones y proveer de un marco de referencia para estudios de casos posteriores. Ello, a nuestro juicio, constituye un primer paso de importancia para cualquier análisis posterior. En particular, los análisis de casos (*e.g.*, Monti y Paredes 1987, y Paredes, 1988), que constituyen una aproximación interesante para comprender el funcionamiento y efectos de la ley, se verán enriquecidos en la medida que sea posible incorporarlos en el contexto del conjunto de los casos tratados.

En la próxima sección se hace una descripción de lo que ha sido la legislación antimonopolios en Chile, presentándose el entorno político económico en el cual ésta se fue configurando. En la tercera sección se hace la clasificación, a nuestro juicio, más pertinente de las conductas juzgadas por las comisiones y se presentan las hipótesis de comportamiento que, según la teoría económica, deberían observar las comisiones encargadas de hacer cumplir la ley. También en esta sección se presentan los resultados estadísticos de la recopilación de todos los casos tratados por la Comisión Resolutiva desde 1974 al tercer trimestre de 1987, y aquellos casos que llegaron sólo a la Comisión Preventiva Central.

## 2. La legislación antimonopolios en Chile

### 2.1 Orígenes

La importancia de las leyes antimonopolios y su propia explicación es un tema que ha sido escasamente tratado en la literatura "legal-económica"<sup>2</sup>.

Hasta los años treinta, la aplicación de políticas conservadoras en Chile, simultáneamente con una gran apertura de la economía, significó que no se le diera importancia a la posible acción "anticompetitiva" de las empresas nacionales, pues se pensaba que su eventual poder monopolístico sería neutralizado por la competencia externa<sup>3</sup>. Dicha justificación parece reforzada por el hecho de que la existencia de los consorcios internacionales son de aparición relativamente reciente, con lo que la apertura no implicaba cambiar las fuentes de dichos poderes monopolísticos.

A raíz de la gran depresión de los años treinta, el marco económico e institucional del país cambió y el Estado tomó, no sólo un rol de productor, sino que también pasó a controlar la mayor parte de los sectores de la economía. Con ello, nuevamente, aunque por razones distintas, no se percibió la necesidad de contar con una legislación antimonopolios<sup>4</sup>.

Después de un período de relativa estabilidad institucional, a comienzos de los años cincuenta el tópicó de la inflación pasó a ser cada vez más importante, con lo que Chile recurrió al consejo de misiones internacionales, notablemente la Misión Klein-Saks, para superar este y otros problemas que presentaban en ese tiempo gran persistencia.

Uno de los aspectos más resaltados por la Misión Klein-Saks fue el referido a los controles de precios, señalando por un lado que ellos eran difícilmente verificables y por el otro que, cuando llegaban a tener efecto, éste era dañino<sup>5</sup>. Para sustituir los controles de precios, la misión recomendó una política liberal controlada por una legislación antimonopolios y la posibilidad de manejar aranceles aduaneros cuando los precios internos crecieran en exceso<sup>6</sup>.

Aunque las medidas propuestas por la Misión Klein-Saks no fueron literalmente tomadas, sus fundamentos permanecieron, haciéndose evidentes con la elección del Presidente Alessandri en 1958. Así, los orígenes de la Ley Antimonopolios en Chile se remontan al año 1959, con la promulgación de la Ley 13.305, estatuto que fue básicamente tomado de la Ley Antimonopolios de los Estados Unidos, la que para su aplicación en Chile, sin embargo, nunca fue sometida a una cuidadosa consideración<sup>7</sup>.

La Ley Antimonopolios chilena del año 1959 siguió la tradición occidental en términos de ser bastante general. Así, aunque expresamente se prohibía un número de prácticas comerciales, el texto de la ley indicaba que las conductas, para ser ilegales, debían tener un efecto contrario a la libre competencia; esto es, no era suficiente que se *intentara* restringir la competencia, sino que era necesario hacerlo *efectivamente*<sup>8</sup>. Entre las conductas tipificadas como anticompetitivas, se consideró la fijación de precios; límites de producción, de transporte y de distribución; asignación de mercados; límites de producción y paralizaciones de producción; distribuciones exclusivas y "otras restricciones".

No obstante lo anterior, tampoco *todas* las conductas que fueran restrictivas y disminuyeran la competencia deberían ser eliminadas. El artículo 174 expresamente permitía (y actualmente también lo hace) al Presidente de la República autorizar actos o convenios que de otra forma serían ilegales cuando ellos fueran necesarios para la "estabilidad y desarrollo" de la inversión doméstica o de empresas que el Estado deseaba promover. Más aún, el artículo 181 dejaba el mecanismo de control de precios inalterado, en circunstancias que ello resultaba contradictorio con la idea de una ley que tendiera a promover la competencia de precios.

El número de casos tratados bajo la Ley Antimonopolios de 1959, desde su inicio hasta 1972, fue de 121, aunque la mayor parte de ellos ocurrió en los dos primeros años. En 1963 la Comisión Antimonopolios no conoció virtualmente ni un nuevo caso, y desde 1965 hasta 1972 conoció sólo siete casos de menor significancia. La caída en la actividad de la Comisión en esos años obedeció a que no existió una verdadera reorientación del

esquema económico hacia una mayor competencia de los agentes, requisito necesario para ser consecuente con la ley de 1959<sup>9</sup>.

## 2.2. El Decreto Ley 211

Con el nuevo régimen político a partir del año 1973 se dio también un vuelco en términos de la orientación económica. Así, la política progresivamente intervencionista, que con Allende había alcanzado su máxima expresión, fue sustituida por una filosofía liberal-económica, donde el Estado pasó a tener un rol básicamente subsidiario.

El D.L. 211 de diciembre de 1973 fijó las normas para la "libre competencia", reemplazando el título V de la Ley 13.305 de 1959. En este cuerpo legal, como en el anterior, se describe el delito de monopolio como todo y cualquier atentado a la "libre competencia", y se postula, además, que para que tal delito exista, no es necesario el detrimento a la libre competencia, sino que basta que el acto ejecutado tenga la capacidad de producir daño o entorpecerla.

El título I de este D.L. contempla las disposiciones generales, donde señalan los elementos básicos de conductas que son consideradas lesivas a la libre competencia. Resulta particularmente interesante el Artículo I, a la luz de los resultados que se muestran en la sección 4, penar con "presidio menor en cualquiera de sus grados" a quien "ejecute o celebre, individual o colectivamente, cualquier acto o convención, que tienda a impedir la libre competencia en la producción o en el comercio interno o externo", aumentándose en un grado la pena cuando el delito incida en artículos o servicios esenciales.

En el artículo II se tipifican las siguientes conductas como atentando contra la libre competencia:

- a) Los referidos a la producción; tales como el reparto de cuotas, reducciones o paralizaciones de producción, etc.
- b) Los referidos al transporte;
- c) Los referidos al comercio o distribución, sean mayoristas o al detalle, tales como reparto de cuotas o asignación de zonas de mercado o de distribución exclusiva, por una persona o entidad, de un mismo artículo de varios productores;
- d) Los referidos a la determinación de precios de bienes y servicios, como acuerdos o imposición de los mismos a otros, y
- e) En general, cualquier otro arbitrio que tenga por finalidad eliminar, restringir o entorpecer la libre competencia.

Cabe señalar también lo que a juicio de uno de los creadores de la Ley Antimonopolios de 1973 y Fiscal Nacional por más de quince años se debe considerar como las "formas de atentado no señaladas expresamente por la Ley"<sup>10</sup>. Entre ellas están la discriminación "arbitraria o injustificada en los precios o en los descuentos, las limitaciones también arbitrarias o injustificadas, que un proveedor imponga o pretenda imponer a la actividad o negocios de los comerciantes que le compran sus productos, el dumping o baja maliciosa de los precios efectuada con el propósito de quebrar a un competidor, etc."

Aunque la tipificación hecha a las conductas anticompetitivas resulta discutible (ver por ejemplo, Iglesias y Paredes, 1986, Montt y Paredes, 1987, y Paredes, 1987), nuestro objetivo de hacer una descripción del comportamiento de las instituciones encargadas de hacer cumplir las disposiciones del D.L. 211 no se hace menos relevante. En efecto, si, como se postula en el presente trabajo, la tipificación de las conductas en la ley ha sido uno de los problemas más claros de la misma, ello se podrá verificar empíricamente al analizar el conjunto de los casos tratados en contraposición a los argumentos económicos

más relevantes, asociados al área de organización industrial. Para ello, a continuación se hace una clasificación de las conductas típicamente consideradas como contrarias a la libre competencia, considerando un marco conceptual apropiado para dicha evaluación, y que, además, permite contrastar directamente con la tipificación hecha en el texto de la Ley Antimonopolios y con la interpretación del Fiscal.

### 3. Hipótesis y evidencia sobre la actividad de regulación antimonopolios

Para evaluar el desempeño de los organismos reguladores, a la luz de los casos tratados por los mismos, es conveniente mencionar con qué criterio será hecha tal evaluación. Ello debe plantearse explícitamente, pues, como se ha dicho, ni la Ley Antimonopolios chilena, ni tampoco a nuestro conocimiento ninguna otra Ley Antimonopolios expresa claramente sus objetivos. Ello es así, porque, evidentemente, no basta señalar que se persiguen las conductas anticompetitivas, puesto que ésta es una concepción tan amplia del problema que se pierde el sentido de lo que se desea atacar.

Como no es el objetivo de este trabajo argumentar sobre los objetivos que debería tener la Ley Antimonopolios, sólo mencionaremos el elemento clave que debe subyacer a la misma<sup>11</sup>. El objetivo no sólo principal, sino que único que debería observar la Ley Antimonopolios, es el de permitir la máxima disposición de bienes en la economía; es decir, la maximización del bienestar social.

Para conseguir dicho objetivo debería considerarse de igual forma el beneficio que derivan los consumidores y aquel que derivan los productores; es decir, la ley no debería considerar objetivos tan válidos como son la distribución del ingreso, la eliminación de la extrema pobreza o la reducción del desempleo. Ello, por dos razones de índole práctica; por un lado, existen mecanismos más eficientes para conseguir dichos fines y, por otro, de perseguirse objetivos adicionales, como los señalados, debería conocerse la identidad de los involucrados para determinar la legalidad o ilegalidad de las conductas. Ello, como es evidente, además de ser esencialmente injusto, sería muy difícil de implementar.

#### 3.1. Hipótesis

Como se ha señalado precedentemente, todas las hipótesis se basan en que la Ley Antimonopolios ha sido aplicada de forma que el bienestar social ha sido maximizado. Para ello, las comisiones habrían actuado de la siguiente forma:

Hipótesis 1: Las conductas verticales han sido relativamente menos tratadas y sancionadas por la legislación.

Aunque no se desarrolla aquí la justificación de esta hipótesis, ella se basa en la extensa literatura al respecto, que justifica el porqué de dichas prácticas, desde una perspectiva positiva para el bienestar social. De hecho, la misma existencia de la firma se concibe como la unión de una serie de procesos que eventualmente pudieron estar verticalmente separados e integrados sólo a través del mercado (Coase, 1937), lo que obedece a la necesidad de economizar, con esa integración, los costos de transacción que la operación de mercado conlleva.

Hipótesis 2: Las conductas monopolísticas son las que han sido más tratadas y sancionadas.

Los fundamentos de esta hipótesis también están claramente expuestos en la literatura teórica, aun cuando deba señalarse que para cada una de las conductas consideradas existen argumentos que permiten justificarlas desde una perspectiva de eficiencia.

La idea subyacente a la primera subhipótesis es que el origen y causa de cualquier daño que se pueda ocasionar al bienestar social requiere necesariamente de la existencia de un poder monopólico. Así, de no existir poder monopólico, cualquier conducta, sea ésta horizontal, vertical o de conglomerado, no afectará el bienestar social y, si el aprovechamiento monopólico es buscado a través de ella, será perjudicial para quien la realice.

Hipótesis 3: El origen de las denuncias de los actos que supuestamente atentan contra la libre competencia debe provenir de fuentes diferenciadas, de acuerdo a los incentivos que éstas tienen.

Por ejemplo, las conductas de tipo vertical, que son más internalizadas por los afectados, provendrán más frecuentemente de personas ligadas al denunciado, mientras que aquellas de tipo monopólico, y en las cuales los beneficios de la solución no son completamente internalizados, provendrán preferentemente de la Fiscalía.

Hipótesis 4: Existe una concentración de los casos tratados y, especialmente aquellos sancionados, en un grupo reducido de industrias, las que presentan un grado relativamente alto de concentración de sus mercados.

Esta hipótesis debe entenderse bajo una perspectiva moderna de la teoría de organización industrial, y no pensarse que debe existir una relación binívoca, entre grado de concentración y poder monopólico. Por otra parte, la concentración está referida al concepto de mercado pertinente, es decir, uno que incluye, por ejemplo, la competencia potencial de agentes extranjeros, lo que se ha hecho progresivamente más importante en el caso de Chile en la última década.

Hipótesis 5: Las multas aplicadas tuvieron un carácter disuasivo, es decir, fueron considerablemente superiores a lo que los infractores pudieron ganar con la aplicación de las prácticas. Además, ellas estuvieron relacionadas al daño causado.

Bajo esta hipótesis, se descarta el hecho de que las multas estén relacionadas, por ejemplo, al tamaño o rentabilidad de las firmas. En efecto, como fue expuesto más arriba, el único objetivo que debía tener la Ley Antimonopolios es el de preocuparse de hacer máxima la disponibilidad de bienes y que una preocupación, por ejemplo, distributiva, la haría confusa y menos eficiente.

Otras hipótesis respecto, por ejemplo, a la evolución de la actividad global de las comisiones y a la duración de los casos pueden ser hechas. En efecto, se puede plantear que la actividad de las comisiones debió crecer en el tiempo debido al conocimiento que adquirió el público de su existencia o a que las comisiones fueron cada vez más exitosas en detectar infractores. Sin embargo, existen efectos y razones que podrían señalar que la actividad reguladora se debió reducir en el tiempo, ya que el efecto disuasivo que generaron los primeros casos tratados desalentó a otros agentes a continuar las prácticas sancionadas, o bien, que la misma apertura comercial del país hizo el sistema más competitivo y, por lo tanto, la Ley Antimonopolios menos relevante.

De la misma forma, en el caso de la duración de los casos existen efectos contrapuestos que no permiten, a partir de nuestra base de datos, hacer una hipótesis contrastable empíricamente. Es así como la existencia de cierta jurisprudencia, conocimiento y práctica de las comisiones puede reducir el tiempo empleado por éstas en el

tratamiento de los casos, pero, a la vez, la denuncia de casos progresivamente más complejos puede hacer tomar cada vez más tiempo a las comisiones en su resolución.

Por tales razones, en la sección empírica sólo describiremos los resultados obtenidos con relación a estas últimas variables, y daremos una interpretación de los mismos, pero ello no debería ser considerado como evidencia que apoya o no la hipótesis que las comisiones de la Ley Antimonopolios han actuado o no acorde al postulado de máxima disposición de bienes.

Como una parte importante de las hipótesis reseñadas se relacionan estrechamente con la definición de las conductas, resulta conveniente, previo a la presentación de la evidencia, señalar la clasificación de conductas que se ha escogido.

### 3.2. Clasificación de las conductas

#### 3.2.1. Conspiraciones horizontales

En este tipo de conductas se incluyen todas aquellas que involucran transacciones entre dos o más agentes (*i.e.*, compradores o vendedores) relacionados al mismo nivel del proceso productivo en la secuencia "insumo producto", y que se piensa puedan restringir la libre competencia. Dentro de este tipo de conspiraciones distinguimos las siguientes:

##### a) Acuerdos horizontales de precios

La racionalización para sancionar esta práctica como lesiva a la libre competencia está basada en que con ello se acuerda actuar coordinadamente "como si" fueran los vendedores un genuino monopolio (o monopsonio en el caso de compradores). Cabe señalar que respecto de esta práctica existe un consenso relativamente amplio en la literatura para señalarla como perjudicial<sup>12</sup>.

##### b) Reparto de territorios o zonas de mercado

La razón para sancionar dicha práctica es que con ella se lograría disminuir o eliminar la competencia en cada segmento, de modo que es dable aprovechar eventuales poderes monopólicos o monopsonicos sobre quienes pertenezcan a tales segmentos. Al respecto, el trabajo más clásico y que justifica sancionar esta conducta es el de Warren (1968)<sup>13</sup>.

##### c) Fijaciones de cuotas

La idea implícita en la prohibición de esta práctica se basa en que ella permitiría determinar, a un nivel centralizado, el producto agregado a transar, con lo que existiría la posibilidad de usar este mecanismo como una forma de restringir la producción y lograr un resultado monopólico.

En tal sentido, se sugiere que la fijación de cuotas sería un medio eficiente de controlar a los participantes de un cartel (*e.g.*, Stigler, 1964) y también de distribuir los beneficios monopólicos que de él derivan.

##### d) Fusiones

La motivación para sancionarla se basa fundamentalmente en la creencia de que dicha práctica generaría una integración de tipo administrativo a objeto de incrementar el po-

der de mercado que la firma fusionada tiene, y con ello su poder y "explotación de carácter monopolístico"<sup>14</sup>.

e) Boicots  
Constituiría un atentado a la libre competencia, pues, a través de la posibilidad de efectuarlo, los agentes podrían mejorar su posición negociadora y, de esa forma, explotar poderes monopolísticos o monopsonísticos.

f) Propaganda y comercialización desleal  
Al consistir en engaños a otros agentes, ello no sólo genera distribución de riqueza, sino un importante costo social.

g) Asociaciones de comercio  
Se piensa que estas instituciones, que agrupan a agentes de un mismo rubro, podrían abusar del potencial que tienen de actuar coordinadamente, eliminando la competencia entre sus miembros.

h) Intercambio de información  
La justificación para sancionar esta práctica radica en el hecho de que el intercambio de información podría ser usado con el objeto de mantener una situación de eliminación o disminución de la competencia que habría de no existir este proceso, por ejemplo, a través de la coordinación de un cartel.

### 3.2.2 *Conspiraciones verticales*

En esta clasificación se incluyen las transacciones entre dos o más agentes relacionados en niveles sucesivos de la cadena insumo-producto y que, a través de ellas, se pueda afectar el grado de competencia negativamente. En especial, se teme que a través de estas prácticas quien detenta un poder monopolístico abuse de un "seguidor" o "predecesor" de la cadena, ya sea cobrándole precios mayores, ofreciéndole precios inferiores o aplicando condiciones contractuales que signifiquen abusar de ese poder. Por otra parte, se intenta evitar que a través del control vertical alguien que tiene un poder monopolístico lo "traspase" o "duplicque", de modo que los consumidores finales sean afectados adversamente con tal conducta.

Sin embargo, es importante señalar que cualquier relación de carácter vertical, ya sea ésta estipulada a través de un contrato o hasta la integración tecnológica directa, puede ser entendida a la luz de la teoría desarrollada por Coase (1937). Por ello, es explícito que exista una corriente teórica que haga que la totalidad de las conductas verticales haya sido justificada en términos de incrementar la eficiencia de las firmas.

Entre las prácticas verticales más comunes, distinguimos las siguientes:

#### a) Distribución exclusiva

Se refiere a la concesión o al requerimiento, por parte de un productor, de la distribución exclusiva de su producto a un vendedor<sup>15</sup>.

La idea general en esta y otras prácticas que se describen es que la imposición de condiciones a otros agentes reflejaría la existencia de un poder monopolístico, poder que es la fuente de ineficiencias.

#### b) Fijación de precios de reventa

Está referida a fijar, delimitar o sugerir el precio al cual los distribuidores de un producto pueden venderlo a los consumidores. La Ley Antimonopolios en Chile ha tratado fundamentalmente situaciones de precios mínimos sugeridos, los que teóricamente no deberían ser considerados de la misma forma en que lo son los precios máximos<sup>16</sup>.

#### c) Integración vertical

Sancionar la unión de dos firmas que se encuentran tecnológicamente relacionadas a través de etapas sucesivas en el proceso insumo-producto se justificaría en base a las teorías que sugieren que sería posible "duplicar" el poder monopolístico de una etapa de producción en otra.

#### d) Discriminación

Aquellas diferencias en las condiciones de venta (especialmente de precios) en que son tratados los diferentes agentes de la cadena productiva se supone, bajo la teoría subyacente a la sanción de estas prácticas, reflejaría la existencia de un poder monopolístico diferenciado.

La literatura sobre este tipo de conductas es extensa, observándose énfasis en la extracción directa de rentas a los productores discriminados por una parte, y por otra, una forma a través de la cual se puede discriminar de mejor forma a los consumidores<sup>17</sup>. Lo importante de la existencia de estos dos enfoques es que cada uno tiene implicancias para el bienestar que son diferentes.

### 3.2.3 *Abuso por poder monopolístico*

#### a) Monopolios

El hecho de poseer poder monopolístico, al ser uno o pocos los productores en el mercado, es constitutivo de sospecha de su uso. En especial, la persistencia de ese poder amerita, según los legisladores, una sanción o al menos una investigación.

La diferencia fundamental con las prácticas descritas precedentemente es que cuando se denuncia, o trata el caso de monopolios, se está pensando en su mera existencia, y no la búsqueda de incrementar, a través de una acción, dicho poder.

#### b) Patentes

El uso de patentes impide, desde luego, una imitación instantánea, por lo que genera un poder monopolístico. Por ello, en ciertas circunstancias, el origen de tales patentes, como también su duración, es investigado como posible atentado contra la libre competencia.

#### c) Discriminación de precios

Se refiere al cobro diferenciado de precios a los consumidores y que no es explicado por diferencias en el costo marginal de proveer el producto. Como existe una relación teórica entre el eventual poder monopolístico y lo conveniente que resulta discriminar precios, esta práctica hace en general sospechar la existencia de un poder monopolístico, además que a través de ella se extraería en forma diferenciada a los consumidores de los productos.

## d) Ventas atadas

Esta categoría incluye muchas subcategorías. Particularmente frecuentes son los requisitos de compra de bienes distintos si se quiere adquirir un producto determinado, el adquirir un volumen mínimo, la discriminación implícita si se desea el producto por separado, etc. Cada una de estas prácticas tiene un propósito diferente, por lo que su uso también afecta en forma distinta el bienestar de la comunidad<sup>18</sup>.

## e) Monopsonio

Este caso es análogo al de monopolio cuando se trata de uno o pocos compradores, los que podrían aprovechar su condición para pagar precios inferiores a los que serían pagados de no existir esta ventaja en las condiciones de negociación.

## f) Barreras a la entrada

Está constituido por las conductas tendientes a impedir el acceso de competidores al mercado. Ello, se supone, impediría la competencia de tal forma que sería posible para quienes la impiden usar el poder monopolístico que poseen.

Aunque teóricamente se han sugerido varias formas a través de las cuales generan dichas barreras, como son la publicidad, el crecimiento, el acceso al crédito, la deprecación, etc., el tratamiento que le ha dado la justicia chilena a tales prácticas ha consistido fundamentalmente en la imposición de condiciones legales, con lo que es posible la clasificación separada de las conductas.

Cabe señalar, sin embargo, que cada vez es más claro que la existencia de "barreras a la entrada" no es necesariamente considerada ilegal y, de hecho, ciertos tipos de barreras son fomentados y resguardados por la ley. Es el caso de las leyes de patentes, de propiedad intelectual, e incluso la misma propiedad privada.

## g) Dumping y precios depredatorios

Esta práctica se ha asociado al cobro de precios inferiores al costo medio de producción, lo que se haría con el objeto de hacer quebrar a los competidores y, posteriormente, abusar de la posición monopolística que involucra la ausencia de éstos. Sin embargo, la discusión teórica de si es posible conseguir tales resultados a través de dicha conducta es grande, y tampoco existe evidencia empírica de peso que sustente las hipótesis de depredación<sup>19</sup>.

3.2.4. *Abuso de poder o coordinación a través de la propiedad de acciones*

Esta práctica está determinada básicamente por consideraciones de "agencia" aplicadas a las empresas, que implicarían que los objetivos de los dueños, *i.e.*, accionistas, no serían cumplidos por los gerentes. También puede estar referida a la concentración de propiedad en varias firmas del mismo rubro, lo que puede ser indicio de acción monopolística coordinada. Por último, existiría la posibilidad de coordinar empresas de un mismo rubro por parte de conglomerados que poseen participación común en una tercera empresa.

3.2.5. *Depredación a través del proceso jurídico*

Es la acción de provocar pérdidas a los competidores a través de la tramitación y de-

mora de los procesos judiciales. Ella, ha sido señalada por algunos autores (*e.g.*, Bok, 1978) como el principal medio de competencia desleal en el caso de los Estados Unidos.

3.2.6. *Restricciones al ejercicio de no miembros*

Está particularmente referida a restricciones de trabajo para aquellos que, aun siendo idóneos para ocupar ciertos cargos, no se les permite ejercerlo por no pertenecer a determinadas asociaciones, sindicatos, profesiones o gremios.

3.2.7. *Barreras de tipo legal*

Está constituido por leyes o decretos que otorgan privilegios a ciertas empresas o personas para operar en ciertas industrias. Para distinguir de otro tipo de barreras, éstas se refieren fundamentalmente a decretos o leyes.

Como se puede apreciar de la clasificación que se ha hecho, no se ha incluido aquella referida a participantes de mercados o actividades no relacionadas. Estas prácticas, llamadas de "conglomerados", no han sido tipificadas en la legislación, pese a extensa literatura que se inclina por una oposición a ellos. Sin embargo, y a la luz de tales desarrollos, es posible señalar que cuando las relaciones de conglomerado son atacadas, generalmente se hace en base a argumentos que no corresponden en su esencia a tal relación. Así, por ejemplo, Sanfuentes (1985) señala que los grupos, institución estructuralmente más parecida al conglomerado, aumentan el poder monopolístico. En tal caso, la acción de grupo a atacar estaría tipificada, en nuestra clasificación, con lo que sería redundante incorporarla como una particular.

## 3.3. Evidencia

A continuación se presenta un análisis de los casos tratados por las distintas instancias de la Ley Antimonopolios, esto es, Comisiones Preventiva, Resolutiva y Corte Suprema, y la aplicación de tests no paramétricos a la muestra, a objeto de testear las hipótesis señaladas en la sección 3.1.

Muchos casos han pasado por las tres instancias; sin embargo, ello no es necesariamente así. Algunos casos fueron tratados sólo por la Comisión Preventiva, ya que no hubo recursos ni quejas posteriores, o se trató sólo de consultas efectuadas a esa Comisión. De tales casos se presenta evidencia separada, lo que permite visualizar si correspondieron o no, en promedio, a casos de índole diferente a los que siguieron otras instancias. Sin embargo, debido a la mayor confiabilidad, completitud y exactitud con que se dispone de la información de casos que pasaron por la Comisión Resolutiva, nuestro análisis de cierta información, como por ejemplo, número y duración de los casos, se centra en lo ocurrido en esta Comisión.

3.3.1. *Veredictos*

Los posibles veredictos que emitieron las distintas comisiones son los siguientes:

- 1) Se acoge el requerimiento o culpable
- 2) No se acoge el requerimiento o inocente
- 3) No corresponde un veredicto por tratarse de una consulta u otro no aplicable.

CUADRO 1

## NUMERO DE CASOS SEGUN CONDUCTA Y VEREDICTO

	Acogeo culpable	No acogeo inocente	No corresponde o sin dato	Total	Test Chi <sup>2</sup>
1. Consultas (Porcentajes)	4 0,22	7 0,39	7 0,39	18	0,8
2. Horizontales (Porcentajes)	18 0,35	31 0,61	2 0,04	51	3,45**
Acuerdos precios	7	22	0	29	
Reparto territorio	3	1	0	4	
Cuotas producción	0	1	0	1	
Fusiones	2	3	2	7	
Boicots	0	1	0	1	
Propaganda desigual	1	1	0	2	
Asoc. de comercio	5	0	0	5	
Intercamb. informac.	0	2	0	2	
3. Verticales (Porcentajes)	25 0,6	16 0,38	1 0,02	42	1,98
Distrib. exclusiva	6	5	1	12	
Fijac. prec. reventa	12	3	0	15	
Integ. vertical	2	1	0	3	
Discriminaciones	4	6	0	10	
Negación de venta	1	1	0	2	
4. Monopolios (Porcentajes)	61 0,6	34 0,34	6 0,06	101	7,67*
Monopolio	25	15	3	43	
Diser. precios	13	6	2	21	
Ventas atadas	4	2	0	6	
Monoposno	4	2	0	6	
Barreras entrada	15	7	1	23	
Dumping	0	2	0	2	
Patentes	0	0	0	0	
5. Varias (Porcentajes)	31 0,62	17 0,34	2 0,04	50	4,08*
Especulac. acciones	1	2	0	3	
Preclac. por proceso gubernamental	1	2	1	4	
Restric. no miembros	5	5	1	11	
Barreras legales	14	4	0	18	
No clasificables	10	4	0	14	
Total General (Porcentajes)	135 0,53	105 0,4	18 0,07	262	2,77**

Test de independencia = 13,82\*

\* 5% de significancia.

\*\* 10% de significancia.

El análisis de los casos muestra que del total de los casos tratados, un 53% correspondió a culpables y un 40% a inocentes y que, como era de esperar, esta relación no es estable al desglosarla por conducta realizada. Sin embargo, tal como se aprecia en el cuadro 1, los resultados indican que, mientras las conductas horizontales eran declaradas culpables en forma poco frecuente, aquellas de tipo vertical presentaban una relación considerablemente mayor de culpables/inocentes.

En efecto, ello se ratifica con los tests de independencia aplicados al conjunto de la muestra, que permiten señalar que conductas y veredictos no son independientes. El signo de las diferencias entre veredictos, por tipo de casos, no es el sugerido para las conductas verticales ni horizontales, aun cuando sí lo sea para el caso de aquellas de carácter monopolístico. Así, tests Chi cuadrado aplicados a las categorías agregadas señalan que mientras las conductas verticales no se diferencian significativamente por veredicto (al 10% de significancia), en el caso de las horizontales sí existe diferencia, pero ésta se da a favor de la inocencia de los casos. Por último, en el caso de conductas monopolísticas, la diferencia no puede rechazarse, y ésta se da en el mismo sentido a la señalada en la hipótesis 2.

## 3.3.2. Origen de las denuncias

Una variable de interés en el análisis de los casos tratados por las comisiones de la Ley Antimonopolios es el origen de las denuncias, las que han sido clasificadas de la siguiente forma:

- Fiscal o comisión
- Ministerio
- DIRINCO
- Competidor del denunciado
- Cientes del denunciado
- Agente relacionado verticalmente al denunciado
- Otros privados, como sindicatos, gerente, particular, etc.

Para las primeras tres clasificaciones, particularmente a) y c), es posible referirse a organismos reguladores gubernamentales. Luego, la distinción Cliente, Competidor y Agente relacionado verticalmente es de gran interés, pues es posible a partir de ella determinar, en la línea de la hipótesis 3, si resulta compatible el origen de las denuncias con lo sugerido por la teoría económica.

Por ejemplo, ello puede ser ilustrado para el caso de la denuncia de un acuerdo horizontal de precios, en términos de la teoría de colusión (i.e., Stigler, 1964). Si existe un acuerdo de precios cuyo propósito sea fijar precios a un nivel monopolístico, ello beneficiará no sólo a los miembros del acuerdo, sino que también, y muy especialmente, a aquellos que siendo productores no participan del mismo (i.e., competidores). Así, no debería esperarse que un acuerdo de precios dañino al bienestar social sea denunciado por un competidor y, de serlo, ello debería llamar la atención sobre razones distintas para efectuarlo, como, por ejemplo, aquellas sugeridas en Paredes (1986).

La evidencia respecto del origen de las denuncias es presentada en el cuadro 2, donde se verifica que, según tests de independencia aplicados, las conductas incurridas y el origen de las denuncias no son independientes. En particular, se aprecia que los privados son quienes más importancia tienen como denunciados, 67%. Por su parte, la Fiscalía ha sido el organismo que más denuncias ha efectuado, mostrando una participación del 23,2%.

Es también interesante observar que la distribución de las diversas fuentes de denuncias difiere dependiendo de las conductas incurridas, aun cuando en números absolutos no se perciban diferencias apreciables entre fuentes privadas y públicas en la denuncia de conductas verticales y horizontales.

Más específicamente, se observa que el total de instituciones de Gobierno se centró preferentemente en la denuncia de conductas horizontales (40,6%), pero que la Fiscalía lo hizo más en los casos clasificados como monopolísticos. Ello era lo que se esperaba por parte de los organismos de Gobierno, pues son esas conductas las relativamente menos internalizadas por los eventuales denunciados.

Respecto de las denuncias de conductas monopolísticas, resulta aparentemente incompatible con la hipótesis 3 que un 15% de las mismas hayan sido denunciadas por competidores, pero cuando se verifica que la mayor parte de las mismas está referida a barreras a la entrada, ello resulta entendible. Lo que no resulta concordante con la hipótesis 3, es que las conductas de tipo vertical hayan sido denunciadas principalmente por la Fiscalía (diez). Nueve denuncias de este tipo de conductas provinieron de agentes relacionados verticalmente y una por un cliente.

Resultado ilustrativo tal hallazgo, por cuanto indicaría que las conductas verticales no tendrían efectos directos sobre los clientes y, por lo tanto, de tener un carácter anticompetitivo, deberían necesariamente causarlo a través del daño a los agentes relacionados verticalmente. Sin embargo, en tal caso la Fiscalía no debería dedicarse tan fuertemente a denunciar estas prácticas, pues, como ya se ha mencionado, el daño estaría plenamente internalizado por los agentes. Por otra parte, y más importante, el daño no recaería sobre la sociedad, ya que no existiría duplicación del poder monopolístico.

Una alternativa diferente que está en la línea teórica moderna de organización industrial es que las conductas y prácticas verticales no sean efectuadas para aprovechar o aumentar poderes monopolísticos, sino que, por el contrario, ellas sean realizadas para economizar ciertos costos, como por ejemplo aquellos asociados a suscribir contratos, proveer seguros por riesgo, o, simplemente, a usar el mercado como asignador de recursos.<sup>20</sup>

No obstante lo anterior, no debe resultar paradójico constatar que una proporción significativa de denuncias sobre este tipo de prácticas provenga de agentes verticalmente relacionados. En efecto, aun cuando el grueso de la teoría enfatiza el rol positivo de los contratos y prácticas de tipo vertical, y ello significa que, a la larga, ambas partes asociadas resultan beneficiadas por la existencia de la misma, ello no impide que, una vez que el contrato ha sido firmado, una de las partes esté interesada en recurrir a la justicia para aumentar el beneficio respecto de la situación en que ya existe el contrato. Esto es, la existencia de contratos implica que ambas partes accedan a restringirse en el empleo de "cualquier acción posible", pero ello no obstante que, una vez que la "otra" parte ha accedido, la primera desee liberarse de tales restricciones.<sup>21</sup>

En conclusión, el perfil general de las denuncias parece bien explicado por la teoría económica, en especial en lo que respecta al comportamiento de los agentes privados. Sin embargo, ello no es así en lo concerniente al comportamiento de las instituciones gubernamentales, siendo ello particularmente cierto en el relativamente alto esfuerzo que ha centrado la Fiscalía en las conductas verticales.

CUADRO 2

## NUMERO DE CASOS SEGUN CONDUCTA Y DENUNCIANTE

	Instituciones gubernamentales				Competidor	Agentes o instituciones privadas				Sin información	Total	Test Chi <sup>2</sup>
	Fiscal o comisión	Ministerio	DIRINCO	Subtotal inst. gubernament.		Cliente	Agte. relac. verticaim.	Otros privados	Total privados			
1. Consultas	3	0	0	3	3	0	0	0	3	14	20	0
2. Horizontales	13	7	6	26	6	3	8	17	6	49	1,88	
Acuerdos precios	10	1	6	17	1	1	7	9	3	29		
Reparto territorio	0	0	0	0	1	1	0	2	1	3		
Cuotas producción	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1		
Fusiones	0	4	0	4	0	1	0	2	0	6		
Boicots	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1		
Propaganda desleal	0	0	0	0	2	0	0	2	0	2		
Asoc. de comercio	2	1	0	3	1	0	0	1	1	5		
Intercamb. informac.	0	1	0	1	0	0	0	0	1	2		
3. Verticales	10	1	3	14	5	1	9	23	5	42	2,19	
Distrib. exclusiva	2	1	0	3	2	0	3	7	2	12		
Fijac. prec. reventa	7	0	3	10	0	1	2	4	1	15		
Integ. vertical	1	0	0	1	0	1	0	1	1	3		
Discriminaciones	0	0	0	0	2	1	4	3	1	10		
Negación de venta	0	0	0	0	1	0	0	2	0	2		
4. Monopolios	18	0	0	18	15	13	9	58	16	92	21,05*	
Monopolio	5	0	0	5	4	8	4	23	7	35		
Discr. precios	5	0	0	5	0	5	2	12	4	21		
Ventas atadas	2	0	0	2	0	0	0	3	2	7		
Monopsonio	1	0	0	1	0	0	2	2	1	4		
Barreras entrada	5	0	0	5	9	0	7	16	2	23		
Dumping	0	0	0	0	2	0	0	2	0	2		
Patentes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
5. Varias	2	0	1	3	4	6	5	33	14	50	25,0*	
Especulac. acciones	0	0	0	0	0	1	0	2	1	3		
Predac. por proceso gubernamental	0	0	0	0	1	0	0	4	0	4		
Restric. no miembro	0	0	0	0	1	1	5	7	4	11		
Barreras legales	2	0	0	2	1	0	0	8	8	18		
No clasificables	0	0	1	1	1	4	5	12	1	14		
<b>Total General</b>	<b>46</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>64</b>	<b>33</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>134</b>	<b>55</b>	<b>253</b>	<b>24,75*</b>	

\* 5% de significancia.

## 3.3.3 Concentración de los casos

La información recolectada de las Comisiones Antimonopolios permite conocer las industrias involucradas al nivel de desagregación que se deseó, por lo que se computó ésta con una desagregación de cuatro dígitos.

Como se puede apreciar del cuadro 3, las industrias extractivas y de recursos naturales (primeros dígitos 1 y 2) cuentan con una proporción relativamente baja de casos tratados. La gran división de Industrias Manufactureras, 3, por su parte, es la que más casos ha presentado, alcanzando casi un tercio del total de casos tratados.

Las industrias cuyo primer dígito es 4, son fundamentalmente aquellas compuestas por empresas de utilidad pública, como las de electricidad, luz y agua. De los 16 casos tratados en este tipo de industria, 9 correspondieron a electricidad y seis a distribución de gas, lo que constituye un número significativo, pero esperable, de casos involucrados a denuncias relacionadas a regulación, pues en estas industrias es reconocida la existencia de condiciones tecnológicas que facilitan la aparición de monopolios naturales.

De la misma forma, dentro de la gran división de transporte y comunicaciones, resalta la importancia de los asociados a las comunicaciones, que en gran medida también se trata de monopolios naturales. La otra rama de esta gran clasificación que resalta en su importancia es la de transporte de pasajeros, ya sea éste urbano, suburbano o interurbano. Si bien es cierto que esta última rama no tiene estructuras nítidamente concentradas, la fuerza de las asociaciones gremiales hace pensar que han podido actuar muy cohesionadamente, con lo que el uso eventual de poderes monopolícos es altamente probable (Stigler, 1964).

La información sobre concentración industrial en Chile, que permitía contrastar grados de concentración industrial, utilidades y número de casos, es muy difícil de obtener debido al excesivo celo de los organismos recolectores de información en guardar la confidencialidad. Sin embargo, al menos para un conjunto de industrias manufactureras, de Melo y Urata (1984) presentan datos de concentración industrial para el año 1979 (índices de Herfindahl y C4), de razones precio-costo marginal y de índices de penetración, a cuatro dígitos, lo que permite al menos aproximarse a analizar estas relaciones.

Como una forma de testear empíricamente dichas relaciones, se regresó el número de casos tratados con el grado de concentración industrial, un índice de penetración de importaciones y la razón precio-costo marginal. Los resultados, consistentemente, indican que no se explicaba el número de casos por ninguna de estas variables y las variables como un todo no explicaban más de un 1% de la varianza en el número de casos.

En segundo lugar, se comparó el índice de concentración y los índices precio-costo marginal de aquellas industrias que observaron más de cuatro casos y aquel del promedio de firmas de la muestra que coincide con la de Melo y Urata. Los resultados de estas comparaciones indican que ambos índices de concentración son menores para la muestra de las industrias con mayor número de casos que para el total de las industrias, con lo que nuevamente no se verificó la relación presunta en la hipótesis<sup>22</sup>.

En conclusión, la evidencia parcial presentada respecto de la hipótesis 4 señala que el centro de las denuncias e investigaciones de casos no ha estado en aquellas industrias (dentro de la rama manufacturera) de mayor potencialidad de aprovechamiento de poderes monopolícos, como son aquellos de alta concentración y baja competencia externa. Entonces, no existe apoyo a la hipótesis 4, en el sentido de que las conductas anticompetitivas se verificarían relativamente más, o tendrían un mayor costo, en esas industrias.

CUADRO 3  
CONDUCTAS SEGUN CLASIFICACION INDUSTRIAL

CHU	Consul- tas		Horizon- tales		Vertica- les		Monopo- lios		Otros		Total	Test Chi <sup>2</sup>
11-12 y 13	0	0	3	1	1	1	1	5	10	8*		
21-23 y 29	0	0	2	1	3	0	3	0	6	5,6*		
311	0	0	10	4	7	2	23					
312	0	0	0	1	0	0	1					
313	0	0	1	3	2	5	11					
314-331	0	0	1	5	3	3	10					
34	1	2	2	5	2	0	10					
35	1	2	2	5	8	0	16					
36-37	0	1	1	0	2	0	3					
38	0	0	0	2	2	5	9					23,2*
410	1	2	2	1	11	1	16					24,0*
5000	0	1	1	0	2	0	3					5,3*
6100	2	0	0	0	6	2	10					
6200	0	9	9	3	8	3	23					
6220	1	0	0	1	2	2	6					13,69
711	1	6	6	2	9	3	21					
712	1	0	0	0	5	3	9					
713	0	1	1	1	4	1	7					
7200 y 7220	4	2	2	1	11	2	20					35,24*
81-83	0	3	3	1	4	6	14					8,14*
91-96	1	2	2	0	4	8	15					13,3*
0000 y NC	6	1	1	1	4	1	13					
Total	19	49	38	100	500	256	70,29*					

\* 5% de significancia.

## 3.3.4 Multas y sanciones

Como lo señala la hipótesis 5, del tamaño de las multas y sanciones, es posible aproximarse a conocer el eventual efecto disuasivo que tendrá la ley sobre las conductas que desea eliminar. El conocimiento exacto del efecto no es posible de conocer, ya que no se dispone a este nivel de agregación de los beneficios esperados y efectivos que tales conductas generaron en los infractores. Sin embargo, el valor absoluto de las multas indica al menos uno de los aspectos que una firma debe considerar para realizar tales conductas, el costo de ser sorprendidos en tal acción. De esta forma, multas y sanciones pequeñas no desincentivarán conductas que, aunque consideradas dañinas para la sociedad, necesariamente reportan beneficios para los que las efectúan.

Como muestra el cuadro 4, a más del 50% del total de casos tratados le era aplicable una multa, *i.e.*, 135 casos, y sólo les fue aplicada multa, en primera instancia, a 52. Sin embargo, cabe señalar que el casi 100% de los casos en que fue acogida la propuesta del Fiscal, procedió algún tipo de sanción, siendo la más frecuente el término de la práctica.

En el mismo cuadro se presentan las multas aplicadas por la Comisión Resolutiva, las que no obstante fueron rebajadas en la mayor parte de los casos en que se apeló a la Corte Suprema. En efecto, en un 50% de los casos en los cuales se aplicó multa se recurrió a la Corte Suprema, la que en general acogió parcialmente el reclamo, reduciendo o eliminando las multas aplicadas por la Comisión Resolutiva.

Es interesante constatar una vez más que las conductas de tipo vertical no sólo son las más perseguidas, sino también las mayormente sancionadas. Lo anterior avala la idea de que la Ley Antimonopolios, en este respecto, ha actuado contra lo que predice la teoría económica, puesto que tales prácticas no deberían ser las más castigadas. Ello se ratifica al aplicarse un test de independencia que señala que la hipótesis que conductas y casos multados son independientes debe ser rechazada al 95% de confianza.

Finalmente, debe señalarse que uno de los criterios cuantitativos que es claramente manifiesto en la aplicación de las multas, y que por lo demás está explicitado en el D.L. 211, es que la aplicación de éstas ha de hacerse de acuerdo al capital en giro de las empresas. Ello, como se manifestó en el planteamiento general de la evaluación que se está haciendo, resulta altamente inconveniente, toda vez que no se provea de argumentos teóricos sólidos que permitan conectar el capital en giro de la empresa con el daño causado a la sociedad.

Si consideramos, por ejemplo, dos firmas en distintas industrias que usando su poder monopolístico tienen igual diferencia entre precio y costo marginal, pero que difieren en la elasticidad de demanda que enfrentan, de modo que la pérdida social es la misma en ambos casos<sup>23</sup>, bajo estas condiciones, las ventas de ambas empresas diferirán, el capital involucrado muy probablemente también lo haga, pero los incentivos para realizar la conducta y la pérdida social de la misma será igual.

CUADRO 4

MULTAS SEGUN CONDUCTA  
(en UF aplicadas por Comisión Resolutiva)

	Número de casos multa (Com. Resol.)	Casos totales	Multa promedio (sólo a multas) (0)
<b>1. Consultas</b>	NC	18	NC
<b>2. Horizontales</b>	3	51	3.067,17
Acuerdos precios	2	29	4.574,15
Reparto territorio	1	4	53,20
Cuotas producción	0	1	0,00
Fusiones	0	7	0,00
Boicots	0	1	0,00
Propaganda desleal	0	2	0,00
Asoc. de comercio	0	5	0,00
Intercamb. informac.	0	2	0,00
<b>3. Verticales</b>	17	42	419,45
Distrib. exclusiva	3	12	94,66
Fijac. prec. reventa	11	15	319,04
Integ. vertical	1	3	2.765,40
Discriminaciones	1	10	238,90
Negación de venta	1	2	333
<b>4. Monopolios</b>	25	101	899,67
Monopolio	7	43	411,34
Discr. precios	7	21	771,23
Ventas atadas	2	6	546,35
Monoposno	2	6	1.210,50
Barreras entrada	7	23	1.528,57
Dumping	0	2	0,00
Patentes	0	0	0,00
<b>5. Varias</b>	7	50	1.114,71
Especulac. acciones	1	3	644,60
Predac. por proceso gubernamental	1	4	3.476,00
Restric. no miembro	1	11	ND
Barreras legales	0	18	0,00
No clasificables	4	14	920,60
<b>Total General</b>	52	262	896,67

## 4. Conclusiones

En este trabajo se ha realizado una recolección de la información más relevante de todos los casos tratados por las comisiones de la Ley Antimonopolios en Chile, entre los años 1974 y 1987. Del análisis que se deriva de una base de información tan agregada sólo es posible afirmar con plena seguridad que el tema merece ser investigado más de lo hecho hasta el momento, pero ahora desde una perspectiva de casos, es decir, más en detalle, y bajo el marco que dan los resultados generales presentados en este trabajo.

La principal conclusión que se ha obtenido es que la evidencia general no permite afirmar que las Comisiones Antimonopolios se han comportado consistentemente en términos de seguir el objetivo de maximizar el bienestar social de la comunidad, entendido éste como aquel que asegura la máxima disposición de bienes. Así, aun cuando el comportamiento de las comisiones, respecto de los delitos clasificados como monopolios, parece adecuado, la relativamente mayor persecución y castigo de comportamiento, práctica y contratos que envuelven transacciones de carácter vertical, las que mayoritariamente están justificadas en la literatura como conducentes a lograr una mayor eficiencia productiva, es altamente inadecuado.

A su vez, la razón de este comportamiento radica a nuestro juicio fundamentalmente en dos hechos: primero, que no ha sido explicitado el objetivo final de la ley, lo que ha sido fuente de confusión para los distintos agentes involucrados y, segundo, que erróneamente se han tipificado en el D.L. 211 conductas como anticompetitivas, las que por su fácil caracterización llegaron a ser principalmente verticales.

A la luz de los desarrollos de la teoría económica de organización industrial, ello resulta peligroso y de alto costo social, puesto que dichos desarrollos sugieren que cualquier práctica puede ser realizada para mejorar los resultados de las empresas a través de incrementos en su eficiencia y no necesariamente vía aumentos en el poder monopolístico.

## Notas

- 1 Es la interpretación que dan Monti y Paredes (1987) al creciente proceso de integración vertical en el mercado de los combustibles en Chile. Ver también Paredes (1987 y 1988).
- 2 Ver, sin embargo, Long *et al.* (1973) y para el caso chileno, Furnish (1974).
- 3 El calificativo "anticompetitivo" tiene una acepción en la ley eminentemente implícito, refiriéndose por ello a conductas de origen monopolístico, es decir, aquel sancionado por la ley. Para un tratamiento de este punto y del problema de "circuladad", ver Iglesias y Paredes (1986) y Paredes (1987).
- 4 Aunque los monopolios estatales puedan para algunos ser los más perjudiciales, la existencia de los mismos debería ser concebida como la aceptación social de que a través de ellos se supere el efecto aún más negativo de una situación de "libre entrada". Para un tratamiento de este punto, ver Demsetz, 1982.
- 5 Ver Mison Klein-Saks (1958), págs. 29-30, 124-25.
- 6 *Ibid.*, 51, 79, 81, 87-88.
- 7 Esta es la interpretación de Furnish (1974), a nuestro conocimiento, el estudio más cuidadoso sobre dicha ley.
- 8 La generalidad y ambigüedad de la ley quedan claras al no estar claro y explícitamente definido el concepto de monopolio.
- 9 Para el desarrollo de este punto, ver Furnish (1974).
- 10 Ver, Ortúzar y Arriagada (1978), pág. 8.
- 11 Para un análisis profundo del tema, ver Iglesias y Paredes (1986).

- 12 Ver, por ejemplo, la extensa literatura al respecto: Erickson (1969, 1976), Fog (1956), Stigler (1964), Frans y Gaer (1977), Marvel (1982) y Sornfeld y Lawrence (1978), y para una visión en la cual se dan argumentos que la justifican desde un punto de vista de eficiencia, Paredes (1986).
- 13 Un artículo que presenta una visión de eficiencia respecto de dichas prácticas es Klein, Mac Laughlin y Murphy, donde el argumento primordial es el uso de rentas para asegurar la provisión de alta calidad en los productos.
- 14 Desde Cournot (1927), el grado de concentración ha sido el elemento de estructura que más se ha usado para inferir relaciones a la conducta de los participantes de un mercado. Sin embargo, en los últimos años ha existido un auge relativamente importante de la idea de que los efectos positivos en los beneficios de las empresas producto de la concentración se asocian más a economías de escala, que al aprovechamiento de eventuales poderes monopolísticos.
- 15 Demsetz (1973) resume esta discusión y presenta cierta evidencia en favor de la hipótesis de economías, y Salant *et al.* (1983) justifican la condena de esta práctica, en base a un modelo de interacción estratégica.
- 16 Scherer (1980) presenta los argumentos básicos dados en la literatura. Un artículo relativamente reciente, que señala los beneficios sociales que tendría esta práctica, es Marvel (1982).
- 17 La referencia clásica de esta conducta es Telser (1960). Para un análisis de lo pertinente que consiste verificar si se trata de precios mínimos o de precios máximos, ver Paredes (1987).
- 18 Ver, por ejemplo, Klein y Sartí, para las implicancias sobre el bienestar final de los consumidores en un caso aplicado a la venta de productos ligeramente diferenciados.
- 19 Ver, por ejemplo, Adams y Yellen (1976) y Kenny y Klein (1983), para una muestra en la cual se toman distintas posiciones respecto a prácticas algo diferenciadas. Para una comparación de enfoques diferentes en prácticas iguales, ver también Stigler (1963).
- 20 Ver, Williamson (1977), Areeda y Turner (1978), Mac Gee (1980) y Demsetz (1982), para un seguimiento del debate en el tema.
- 21 Para aplicaciones al caso chileno, donde se aborda la problemática desde esta visión, ver Paredes (1987), Paredes (1988) y Monti y Paredes (1988).
- 22 Monti y Paredes (1988) hacen un análisis detallado y crítico de un caso que actualmente se tramita en la Comisión Resolutiva, en el cual el Fiscal recomienda invalidar contratos existentes entre distribuidores de combustible mayoristas y minoristas. Con ello, los contratos de venta exclusiva quedarían nulos y cualquier estación de servicio podría vender más de una marca de combustible. La crítica de fondo es que los argumentos dados por el Fiscal invalidarían contratos que resultan imprescindibles para la creación de "franchisees", instituciones que permiten la difusión de información a bajo costo, y que han demostrado ser altamente eficientes en el caso de países desarrollados, como por ejemplo, en los Estados Unidos de América.
- 23 Por ejemplo, el promedio de C4 para toda la muestra de Melo-Urta es 0,50, mientras que para la muestra de industrias que incluye sólo industrias que mostraron más de cuatro casos fue de 0,36.
- 24 Este sería el caso de funciones de demanda y costo marginal paralelas.

## Referencias

- ADAMS, W. y J. YELLEN (1976), "Commodity Bundling and the Burden of Monopoly", *Quarterly Journal of Economics*, August.
- AREDDA y TURNER (1978), "Williamson on Predatory Pricing", *Yale Law Journal*, 87, 1337.
- COASE, R. (1937), "The nature of the firm", *Economica*.
- DE MELO, J. y S. URATA (1984), "The Influence of Increased Foreign Competition on Industrial Concentration and Profitability", mimeo, Banco Mundial.
- DEMSETZ, H. (1982), "Barriers to Entry", *American Economic Review*, March.
- (1985), "Purchasing Monopoly", mimeo, Dpto. of Economics UCLA.
- DIXIT, A. (1980), "The Role of Investment in Entry Deterrence", *Economic Journal*, March.
- y N. Norman (1978), "Advertising and Welfare", *Bell Journal of Economics*.
- GOLDMAN, M. (1960), "Product Differentiation and Advertising: some lessons from the Soviet Experience", *Journal of Political Economy*, August.
- GOULD, J.R. (1977), "Price Discrimination and Vertical Control", *Journal of Political Economy*, October.

FURNISH, D. (1974), "Chilean Antitrust Law", *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 19.  
 IGLESIAS, A. y R. PAREDES (1986), "Orientaciones para una Ley Antimonopolios", *mimeo*.  
 KENNY, R. y B. KLEIN (1983), "The Economics of Block Booking", *Journal of Law and Economics*,  
 October.  
 KLEIN, B. y K. LEFFLER (1981), "The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance",  
*Journal of Political Economy*, August.  
 ----- y K. MURPHY (1984), "The Economics of Resale Price Maintenance", Dept. of Economics  
*UCLA Working Paper*, July.  
 ----- y Mc LAUGHLIN (s.f.), "Contract Enforcement and Vertical Restraints: The Coor Case",  
*mimeo*.  
 ----- y SALT (s.f.), "Te-in Contracts as Quality Control Mechanism: The Economics of Chicken  
 Delight", *mimeo*.  
 LONG, W. et al. (1973), "The Economic Determinants of Antitrust Activity", *Journal of Law and  
 Economics*, October.  
 MAC GEE, J. (1980), "Predatory Pricing Revisited", *Journal of Law and Economics*, October.  
 MARVEL, H. (1982), "Exclusive Dealing", *Journal of Law and Economics*, April.  
 MISON KLEINSAKS (1958), "El Programa de Estabilización de la Economía Chilena", *mimeo*.  
 MONTE, F. y R. PAREDES (1988), "El Costo Social de Terminar con los Contratos en el Mercado  
 de los Combustibles", *mimeo*.  
 MUÑOZ, C., V. SOTO y C. UGARTE (1986), "Estadísticas de la Ley Antimonopolios Chilena",  
*Seminario de Título*, Dpto. de Economía, Universidad de Chile.  
 ORTUZAR, W. (1979), "Comentarios al D.L. 2.760 que fija las normas para la defensa de la libre  
 competencia", *mimeo*.  
 ----- y ARRIAGADA (1978), Jurisprudencia de la Comisión Resolutiva, ed. Andrés Bello.  
 PANZAR y WILLIG (1981), "Economies of Scope", *American Economic Review*, May.  
 PAREDES, R. (1986), "Una Revisión Crítica a la Teoría de Colusión", *Cuadernos de Economía*,  
 69, agosto.  
 ----- (1987), "Avances Recientes en la Teoría de Organización Industrial", *Análisis Económico*,  
 Vol. 2, n.1.  
 ----- (1988a) "Costos de Transacción y Jurisprudencia Antimonopolios", *Estudios Públicos*,  
 Verano.  
 ----- (1988b) "Precios Depredatorios en el Mercado de los Combustibles", *mimeo*, Depto. Eco-  
 nomía, U. de Chile.  
 SALANT, S., SWITZER y REINOLDS (1983), "Losses from Horizontal Mergers: The Effects of an  
 Exogenous Change in Industry Structure on Cournot-Nash Equilibria", *Quarterly Journal  
 of Economics*, May.  
 SANFUEENTES, A. (1985), "Los Grupos Económicos: Control y Políticas", *Estudios CIEPLAN*,  
 n. 13.  
 SCHAMALENSSE, R. (1978), "Entry Deterrence in the Ready-to-eat Breakfast Cereal Industry",  
*Bell Journal of Economics*, Autumn.  
 STIGLER, G. (1964), "A Theory of Oligopoly", *Journal of Political Economy*, February.  
 TELSER, L. (1969), "Why Should Manufacturers Want Fair Trade?", *Journal of Law and Economics*,  
 October.  
 WARREN, R. (1969), "Economics of Closed Territory Distribution", *Antitrust Law and Economic  
 Review*, Winter.  
 WILLIAMSON, O. (1977), "Predatory Pricing: A Strategic and Welfare Analysis", *Yale Law Journal*.

ANEXO  
 CUADRO A1

COMISION PREVENTIVA. CASOS SEGUN CONDUCTA Y VEREDICTO

	Ago o culpable	No ago o inocente	No corresponde o sin dato	Total	Test Ch <sup>2</sup>
1. Consultas	0	0	0	0	0
2. Horizontales	3	1	2	6	1,0
Acuerdos precios	0	0	1	1	
Reparo territorio	0	0	0	0	
Cuentas producción	0	0	0	0	
Fusiones	3	1	0	4	
Boicots	0	0	0	0	
Propaganda desleal	0	0	0	0	
Asoc. de comercio	0	0	1	1	
Intercamb. informac.	0	0	0	0	
3. Verticales	10	2	6	18	5,3*
Distrib. exclusiva	2	1	1	4	
Fijac. prec. reventa	0	0	0	0	
Integ. vertical	1	1	0	2	
Discriminaciones	7	1	5	13	
4. Monopolios	15	0	4	19	15,0*
Monopolio	2	0	1	3	
Discr. precios	3	0	0	3	
Ventas atadas	6	0	2	8	
Monopsonio	0	0	0	0	
Barretras entrada	0	0	0	0	
Dumping	3	0	1	4	
Patentes	1	0	0	1	
5. Varias	10	1	1	12	7,36*
Especulac. acciones	0	0	0	0	
Predac. por proceso gubernamental	0	0	0	0	
Restric. no miembros	0	1	0	1	
Barretras legales	3	0	0	3	
No clasificables	7	0	1	8	
Total General	38	4	13	55	27,52*

\* 5% de significancia.  
 \*\* 10% de significancia.  
 Test de Independencia 3,43.

CUADRO A.2

COMISION PREVENTIVA. NUMERO DE CASOS SEGUN CONDUCTA Y DENUNCIANTE

Conductas	Instituciones gubernamentales				Agentes o instituciones privadas				Sin información	Test Chi <sup>2</sup>	
	Fiscal o comisión	Ministerio	DIRINCO	Subtotal inst. gubernament.	Competidor	Cliente	Agte. relac. verticalm.	Otros privados			Total privados
1. Consultas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Horizontales	0	0	0	0	0	0	0	5	5	5	5,0*
Acuerdos precios	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	
Reparto territorio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Cuotas producción	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Fusiones	0	0	0	0	0	0	0	3	3	0	
Boicots	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Propaganda desleal	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Asoc. de comercio	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	
Intercamb. informac.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
3. Verticales	6	0	0	6	1	1	1	11	14	0	3,2**
Distrib. exclusiva	1	0	0	1	0	0	0	4	4	0	
Fijac. prec. reventa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Integ. vertical	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	
Discriminaciones	5	0	0	5	1	1	1	6	9	0	
4. Monopolios	1	0	0	1	2	4	0	11	17	0	14,2*
Monopolio	0	0	0	0	0	2	0	1	3	0	
Discr. precios	0	0	0	0	0	0	0	3	3	0	
Ventas atadas	1	0	0	1	0	2	0	5	7	0	
Monopsonio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Barreras entrada	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Dumping	0	0	0	0	1	0	0	2	3	0	
Patentes	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	
5. Varias	2	0	0	2	0	1	0	10	11	0	6,23*
Especulac. acciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Predac. por proceso gubernamental	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Restric. no miembros	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	
Barreras legales	0	0	0	0	0	0	0	6	6	0	
No clasificables	1	0	0	1	0	1	0	4	5	0	
<b>Total General</b>	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>37</b>	<b>47</b>	<b>0</b>	<b>25,79*</b>

Test Chi<sup>2</sup> de independencia 5,33.

\* 5% de significancia.

\*\* 10% de significancia.

## ENFOQUES ALTERNATIVOS SOBRE EL MERCADO DEL TRABAJO: UNA EVALUACION TEORICA

ANDRES SOLIMANO\*

División de Ajuste Macroeconómico y Crecimiento  
Banco Mundial

### Abstract:

*Alternative theories of the labor market: Neoclassical, Keynesian, Neo-Marxian and segmentarist approaches are examined in this paper mainly from a theoretical perspective. Basic differences and open questions to each approach are studied. These concern to issues like efficiency of market result, nature of unemployment, unit of analysis (individuals vs. classes), time framework (short-run cycles vs. steady-states), market structure (segmentation vs. homogeneity), disequilibrium dynamics, aggregation, partial vs. general equilibrium and others. The paper is closed with a section which summarizes previous discussion and also highlights unresolved conceptual problems to each approach.*

### A. Introducción

En pocas áreas de la teoría económica podemos encontrar diferencias tan marcadas de explicación respecto al funcionamiento de un mercado como en el área de los mercados del trabajo.

Las diferencias básicas entre cada teoría o enfoque del mercado laboral abarcan un amplio rango de elementos que incluyen: eficiencia del resultado de mercado, carácter del desempleo (voluntario vs. involuntario), unidad de análisis (i.e. individuos atomísticos vs. clases sociales), plazo analítico (ciclos vs. largo plazo), tipo de equilibrio (parcial o

\* Se agradece los comentarios de un árbitro anónimo y del editor de esta revista. Cualquier error que persista es, sin embargo, de mi responsabilidad.