

La cuantificación del daño en casos de concertación de precios

Damage quantification in price fixing cases

Gabriela López Medrano*

Paul Arenas Román**

Bullard, Falla, Ezcurra +

Resumen:

Si bien las concertaciones de precios son sólo un tipo del conjunto de prácticas restrictivas a la competencia, estas son las más dañinas desde el punto de vista del bienestar económico general debido a que no admiten explicaciones de eficiencia, por lo que, en términos de evaluaciones de impacto económico, el daño causado por ellas requiere una atención prioritaria. Los autores presentan los conceptos económicos asociados al daño económico en casos de concertación de precios y brindan pautas sobre su estimación basados en la literatura especializada y casuística más reciente sobre la cuantificación del efecto de prácticas anticompetitivas. Además, reflexionan sobre el tratamiento legal de este tema bajo la normativa peruana.

Abstract:

Although price-fixing agreements are just one inside the group of restrictive competition practices, they are always harmful from a general economic welfare perspective because they do not admit any efficiency explanation, therefore, in terms of economic impact evaluation, the harm caused by these practices, requires a priority attention. The authors present economic concepts related to the economic harmful in price-fixing cases and brings some guidelines about estimations based on recent literature and casuistry about the anticompetitive practice's quantification.

Palabras clave:

Políticas de competencia – Cárteles – Concertación de precios – Sobreprecio – Daño económico – Multa – Beneficio ilícito – Cuantificación de daño – Clemencia – Efecto traspaso

Keywords:

Antitrust – Cartels – Price fixing – Overcharge – Economic harm – Fine – Illicit profit – Damage quantification – Leniency – Passing on effect

Sumario:

1. Conceptualización económica del daño en casos de concertación de precios – 2. Metodologías de cálculo para la estimación del daño – 3. Recomendaciones y buenas prácticas para la cuantificación del daño – 4. ¿Qué es lo que dice la normativa peruana sobre el cálculo de daños? – 5. Temas en discusión y aspectos a considerar en el caso peruano – 6. Conclusiones – 7. Bibliografía

* Asociada Senior y Jefa del Área de Consultoría Económica del Estudio Bullard Falla Ezcurra+. Economista, Master en Competencia y Regulación de Mercado por la Barcelona Graduate School of Economics y licenciada en Ciencias Sociales con especialización en Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Cuenta con experiencia en temas de Organización Industrial, Regulación y Políticas de Competencia. Contacto: glopez@bullardabogados.pe

** Asociado del Área de Consultoría Económica Estudio Bullard Falla Ezcurra+. Economista, Bachiller en Economía de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, con aprobación del Nivel I en el programa CFA del Chartered Financial Analyst Institute, con experiencia en temas de Competencia, Regulación, Organización Industrial, Controversias Financieras y Políticas Públicas. Contacto: parenas@bullardabogados.pe

Agradecemos la valiosa colaboración de Nicole Martens en la revisión bibliográfica utilizada en el presente trabajo.

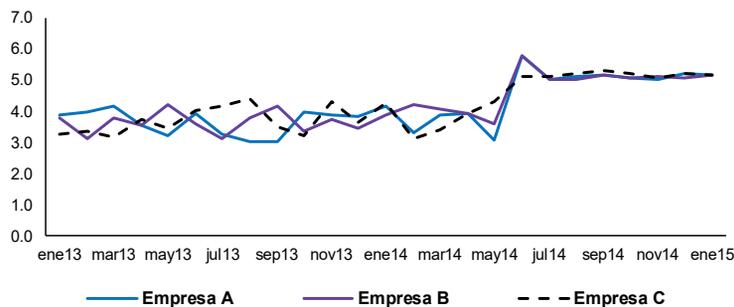
Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y no necesariamente representan la opinión de la empresa en la que laboran.

1. Conceptualización económica del daño en casos de concertación de precios

Una práctica concertada puede ser realizada a través de acuerdos en precios (incrementos conjuntos o fijación), volúmenes de producción, calidad de la producción, ofertas en licitaciones, repartición de mercado, etc.

La concertación en la modalidad de incremento conjunto de precios es una de las modalidades más referenciadas en la experiencia internacional. Esta implica el paso de un precio "competitivo" hacia un precio "colusorio" en un determinado momento¹.

Práctica concertada de incremento de precios

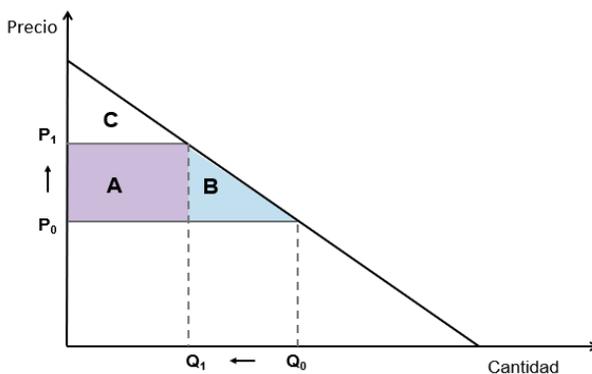


Elaboración propia

Este tipo de prácticas generan una afectación al grado de competencia en el mercado en el cual ocurren. En términos económicos, el grado de competencia en un mercado está relacionado con el grado de aprovechamiento de las eficiencias del libre mercado, por lo que el cambio hacia un mercado con menor competencia (producto de un acuerdo colusorio) implicará una reducción en su eficiencia².

El daño económico producto de este tipo práctica (incremento concertado de precios) se compone de dos partes: i) la afectación al bienestar del consumidor que equivale al monto adicional obtenido por los agentes que realizan la concertación, representada por el área **A**; y ii) la pérdida de eficiencia social que refleja la pérdida por la menor oferta de bienes en el mercado, representada por el área **B**.

Afectación al bienestar por una práctica concertada de incremento de precios



Nota: La pérdida de bienestar (área A y B) también se refleja de esta manera cuando se incurre en otro tipo de prácticas colusorias distintas a un incremento concertado de precios.
Elaboración propia

El área **A**, que representa el efecto del sobreprecio en los consumidores, puede ser estimada como la diferencia entre el precio colusorio (P_1) y el competitivo (P_0), multiplicado por la cantidad colusoria (Q_1).

1 La identificación del momento en el que un acuerdo colusorio se hace efectivo se puede probar mediante el contraste de la información obtenida (prueba dura) y la dinámica de precios observada, ya sea a través de una inspección visual o la aplicación de técnicas econométricas como la prueba de Bai-Perron.
2 Ver más detalle en: Robert S. Pindyck y Daniel L. Rubinfeld, "Microeconomía", 357-362.

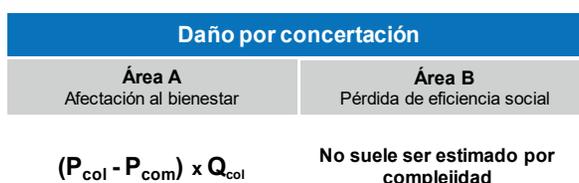
El área **B**, también llamada pérdida de eficiencia social (PES), representa la pérdida en volúmenes de venta como consecuencia del sobreprecio tanto en los consumidores actuales, como en los potenciales. En otras palabras, la PES es la ineficiencia causada por la concertación de precios. El área puede ser estimada como la diferencia entre la cantidad competitiva y la colusoria ($Q_0 - Q_1$), multiplicado por la diferencia entre el precio colusorio y el de competencia ($P_1 - P_0$), todo esto dividido entre dos.

La PES representa la pérdida de aquellos consumidores que sí estuvieron dispuestos a pagar a un precio competitivo, lo cual, en términos económicos, representa la ineficiencia del mercado. En la práctica, es difícil identificar a aquellos consumidores potenciales que dejaron de comprar como consecuencia del sobreprecio, debido a esto, el efecto en el volumen de ventas no suele ser calculado.

Dadas las dificultades mencionadas anteriormente, el análisis de daños suele ser estimado en relación con el efecto del sobreprecio en casos de concertación de precios³, sin considerar el efecto en el volumen de ventas (PES). Ello debido a que los precios y cantidades colusorias son observables y la única variable por estimar es el precio competitivo.

En resumen, la estimación del daño en casos de concertación de precios se limita a la estimación del **área A**, a través de la identificación de un sobreprecio multiplicado por la cantidad vendida observada en el mercado coludido.

Estimación del daño por casos de concertación

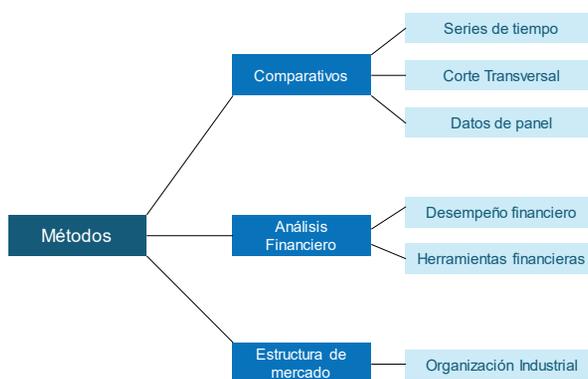


Elaboración propia

2. Metodologías de cálculo para la estimación del daño

La estimación del daño en un caso de concertación de precios busca, principalmente, estimar el sobreprecio cobrado por el cartel, para el cual existen diversos métodos de estimación. Los métodos utilizados para calcular el daño asociado a una práctica anticompetitiva, entre las que se encuentra la fijación concertada de precios, pueden ser agrupados en tres grandes categorías: comparativos, de análisis financiero y basados en estructuras de mercado.

Clasificación de métodos para el cálculo de daños



Fuente: Oxera (2009)
Elaboración propia

A continuación, explicaremos brevemente en qué consisten y cuáles son los métodos más utilizados dentro de cada categoría.

3 Jens-Uwe Franck y Martin Peitz, <<Toward a Coherent Policy on Cartel Damages>>. Frank Verboven y Theon Van Dijk, <<Cartel Damages Claims and the Passing on defense>>.

2.1. Métodos comparativos

En el proceso de estimación de daños, una pregunta crucial es: ¿cuál hubiese sido el precio de mercado de un producto en caso la conducta anticompetitiva no hubiera sido realizada? En otras palabras, ¿cuál fue el precio en el escenario contrafactual? Los métodos comparativos permiten identificar este escenario mediante la observación de mercados comparables. Por ejemplo, lo que se hace para identificar el sobreprecio anticompetitivo es comparar el precio concertado con el precio implementado por otras empresas, en otras áreas geográficas, dentro del mismo mercado (pero antes de que se incurra en la práctica), e incluso una combinación de estos aspectos.⁴

Los métodos comparativos pueden ser clasificados en tres grupos. El primero consiste en métodos comparativos de corte transversal, que implica la comparación de varios productos o mercados en un periodo de tiempo específico; el segundo, en métodos de series de tiempo, que analiza un solo producto o mercado a lo largo del tiempo y el tercero se refiere a los métodos comparativos de datos de panel, que son utilizados cuando se quiere realizar comparaciones de varios productos o mercados a lo largo del tiempo.

2.1.1. Series de tiempo

Una serie de tiempo nos permite observar características del comportamiento de una variable a lo largo del tiempo, como volúmenes vendidos, costos de producción, etc. Lo que buscan los métodos comparativos es identificar correctamente a qué se debe el cambio de las variables en el tiempo y, de esta manera, identificar las causas del movimiento en los precios.

Esta metodología suele ser aplicada en casos donde se cuente con información de las fechas de inicio y fin de la concertación de precios, y que esta se haya materializado en un cambio visible en algunas de las variables relevantes: cantidades o precios.

A continuación, se detalla una de las metodologías más comunes de serie de tiempo, utilizada para la estimación del sobreprecio.

- **Método antes, durante y después (Before-during-after model)**

Este es el método más directo para la estimación del sobreprecio. Consiste en hallar el diferencial de precios de un escenario colusorio y uno competitivo para obtener el sobreprecio producto de la conducta anticompetitiva.

El requisito fundamental para la aplicación de este método es la existencia de un escenario contrafactual que refleje cuáles habrían sido los resultados del mercado (cantidades y precios) si los agentes involucrados no hubieran coludido. Estos escenarios pueden corresponder a los periodos anteriores o posteriores al periodo concertado (“periodos limpios”). El principal supuesto del método es que los precios obtenidos son buenas aproximaciones del equilibrio de precios de largo plazo.⁵

Las limitaciones del método radican en que, en algunos casos, hay aspectos que afectan el escenario contrafactual de tal manera que no pueden ser considerados como escenarios comparables, debido a que corresponden a periodos en los que hubo escasez, exceso de producción u otras situaciones que influyen en los precios.

Además, al tomar un precio promedio de los periodos contrafactuales se aísla el efecto de los cambios en la oferta (variaciones de costos), la entrada y salida de empresas o las restricciones de capacidad de la industria. Por el lado de la demanda, no se consideran variaciones en el precio correspondientes a diferentes tipos de consumidores, los cuales pueden obtener diferentes precios de acuerdo con su poder de negociación.

Ante estas dificultades, existen técnicas econométricas que nos permiten tomar en cuenta estos efectos en la estimación del precio contrafactual, como los modelos con variables *dummy*⁶ y modelos de predicción.

Por ejemplo, en un caso hipotético de concertación de precios en el mercado de gasolina, se puede utilizar la siguiente ecuación para estimar cuánto cambia el precio durante el periodo concertado.

$$P_i = \alpha + \beta X_i + \delta D_i + \varepsilon$$

4 Gunnar Niels, Helen Jenkins y James Kavanagh, *Economics for Competition Lawyers* (Oxford: Oxford University Press), 294.

5 American Bar Association, *Proving Antitrust Damages: Legal and Economic Issues* (Chicago: Aba Publishing), 228-229

6 Variable que solo puede tomar los valores de 0 o 1 para indicar la ausencia o presencia de un evento particular, con el objetivo de estimar el efecto de la presencia de un evento y otro.

En ese sentido, las variables que pueden explicar cambios en este precio están resumidas en la matriz "X", que incluye a variables tales como: el precio internacional del petróleo, los impuestos, el tipo de cambio, entre otros. Adicionalmente, otra variable explicativa es la variable *dummy* (D), que permite identificar diferencias entre el precio concertado (precio promedio durante el periodo concertado) y el no concertado (precios obtenidos del escenario contrafactual).

Asumiendo que se cuenta con información del periodo concertado y del periodo no concertado, la variable *dummy* (D) tomaría el valor de "1" cuando las observaciones correspondan a un periodo concertado y tomaría el valor de "0" cuando las observaciones correspondan a un periodo no concertado. Una vez estimado el coeficiente de la variable *dummy* (D), este representará el cambio promedio en el precio debido a la conducta anticompetitiva, siempre y cuando sea significativo.

De otro lado, una extensión de esta técnica econométrica que suele aplicarse en casos de concertación es la predicción. La técnica consiste en calcular los coeficientes de las variables explicativas usando información del periodo no concertado para luego, utilizando esos coeficientes y la información de las variables explicativas del periodo concertado, predecir los precios en este periodo. Una vez calculados estos precios será posible hallar el sobre precio mediante las diferencias entre los precios estimados y los precios observados durante el periodo concertado.

2.1.2. Corte transversal

La información presentada como corte transversal nos permite observar el comportamiento de distintas variables en un periodo determinado del tiempo. Las comparaciones realizadas en cortes transversales se realizan entre la información de las variables dentro del mercado colusorio y las variables de un mercado competitivo similar, en el mismo periodo de tiempo.

- **Método Benchmark**

También conocido como método "*yardstick*" busca estimar los precios contrafactuales usando información de un mercado geográfico o industria análoga que posea una demanda, tecnología y estructura de costos similar, pero que no haya sido afectada por la conducta.

Así, este método nos permite realizar las siguientes combinaciones producto–región:⁷ comparación del mismo producto en diferentes regiones geográficas, comparación de diferentes productos en la misma zona geográfica y comparación de diferentes productos en diferentes zonas geográficas.

En el caso que se use como referencia un mercado de otro producto, es importante tomar en cuenta todos los factores que podrían implicar diferencias entre ambos mercados, de tal manera que estos se puedan controlar y la comparación pueda ser útil como, por ejemplo, efectos del tipo de cambio.

La ventaja asociada a este método radica en que realizar una comparación entre ambos mercados es una tarea sencilla, y que, además no requiere la realización de una estimación de precios competitivos, pues esa información existe en el mercado análogo. Por otro lado, la principal dificultad del método es encontrar un mercado que cuente con las características mencionadas.

Para ejemplificar este método, consideremos un caso hipotético en el que dos empresas que fabrican celulares coluden y establecen un precio unitario de S/100, mientras que en un mercado "x" se venden a S/80. Esto nos indicaría un sobreprecio de S/20; sin embargo, el mercado "x" posee tecnología de última generación que facilita sus procesos de producción y, por lo tanto, enfrenta costos más bajos que permiten ofrecer los celulares a un precio menor.

Por otro lado, existe un mercado "y" que ofrece los celulares a S/90. El mercado "y", a diferencia del mercado "x", sí cuenta con la misma tecnología, demanda y estructura de costos que el mercado colusorio, por lo cual, al ser un mercado comparable, se puede inferir que el sobreprecio del mercado colusorio es de S/10.

2.1.3. Datos de panel

La información presentada como datos de panel es una combinación de corte transversal y series de tiempo. Nos permite observar cambios en variables relevantes de un mercado para varias industrias o empresas a lo largo del tiempo.

⁷ Ana Maria Doose, "Methods for calculating cartel damages: A Survey", 13-14.

- **Método diferencia en diferencia (*Difference-in-difference method*)**

Este método permite comparar transversalmente las diferencias en los resultados antes y después de la conducta anticompetitiva que se está analizando en el mercado afectado y el mercado que se está utilizando para la comparación.

Al igual que el método *Benchmark*, es utilizado para comparar mercados o empresas, con la diferencia que, al contar con un panel de datos, es posible tomar en cuenta características no observables entre el mercado colusorio y el mercado comparativo a lo largo del tiempo, como el efecto de una recesión económica, o el incremento a nivel mundial de los precios de los insumos, o una reducción en impuestos, entre otros.

Por ejemplo, supongamos que se está analizando una concertación de precios en el mercado de venta de combustible en el norte del país, en el cual, la diferencia entre el precio colusorio (precio observado) y el precio competitivo o contrafactual (que puede ser un precio de un periodo anterior) es S/3.00. Por su parte, en el mercado en el sur del país (mercado limpio) también se observa un incremento de precios de S/1.00 entre los periodos analizados.

En este caso, con el fin de identificar el incremento de precio atribuible al acuerdo colusorio y no a las condiciones de mercado podemos tomar la diferencia entre ambos precios (mercado coludido y mercado limpio), esto es, S/3.00 menos S/1.00, la diferencia es de S/2.00. Es decir, no se tomaría un sobreprecio de S/3.00 puesto que se reconoce que parte de ese sobreprecio responde a cambios en las condiciones de mercado y que, tomando ello en cuenta, el sobreprecio atribuible al acuerdo colusorio sería de S/2.00.

2.2. Métodos de análisis financiero

Los métodos financieros, a diferencia de los métodos comparativos, construyen un escenario contrafactual utilizando información financiera y contable. Esto es posible mediante el uso de herramientas financieras como múltiplos y flujos de caja, o mediante el análisis del desempeño financiero de una empresa.

Tomando en cuenta estas herramientas, es posible estimar variables relevantes como márgenes de ganancias y costos de producción, que servirán para la construcción de un escenario contrafactual comparable.

2.2.1. Método basado en Costos (*Cost-based method*)

Este método construye el precio contrafactual de abajo hacia arriba (*bottom up*), tomando en cuenta los principales elementos que conforman su estructura de costos (obtenidos de fuentes contables) y agregándole un margen de ganancia razonable. Una vez estimado el precio contrafactual, es posible hallar el margen anticompetitivo por diferencia de precios.

La aplicación de este método requiere tener en cuenta los siguientes aspectos: Es indispensable poseer información sobre los costos para poder realizar la reconstrucción de precios; tener una definición clara sobre los costos, pues el costo contable no necesariamente refleja el costo económico y, finalmente, es necesario un amplio conocimiento sobre cómo se comporta el mercado en un contexto competitivo para poder establecer márgenes razonables.

Una ventaja del método es su fácil implementación, pues solo requiere recolectar información sobre los costos de producción de las empresas y realizar la estimación de una sola variable (margen de ganancia) para poder calcular el sobreprecio de un mercado colusorio. Sin embargo, existen limitaciones frente a los supuestos que plantea este modelo, pues se asume que los costos y márgenes estimados se mantendrán constantes en ambos periodos (competitivo y colusorio), sin tomar en cuenta que existen condiciones de mercado que pueden alterar estos precios.

Existe una extensión del método que consiste en tomar los precios del periodo donde no hubo una conducta anticompetitiva, y a partir de estos estimar la estructura de costos y los márgenes de ganancia. Finalmente, se calcula el sobreprecio mediante la diferencia entre el margen de ganancia competitivo y colusorio. Las limitaciones sobre esta extensión del método son las mismas que las mencionadas anteriormente.

En términos simples, consideremos un caso hipotético en el que compañía vende un total de 100 unidades de su producción anual, y enfrenta costos de S/3000 anual, entonces el costo por unidad será de S/30. Tomando en cuenta supuestos basados en mercados competitivos similares, asumiendo un margen de ganancia de 10%, obtendremos un precio competitivo de S/33. Una vez hallado este precio, es posible hallar la diferencia con el precio colusorio (observado) y obtener el sobreprecio anticompetitivo.

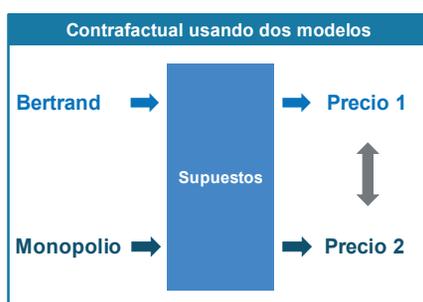
2.3. Métodos de mercados estructurales

Los modelos estructurales, basados en teoría de organización industrial⁸, suelen ser utilizados cuando la información disponible del negocio es limitada (registro de precios, periodos cortos de data, ausencia de datos financieros confiables, etc.), pero se tiene una idea clara de la estructura del mercado.

De esta forma, es posible modelar (determinar las características) el mercado que está siendo analizado y estimar variables relevantes como precios, volúmenes y ganancias. Al igual que los otros métodos, se construye un escenario contrafactual para determinar el sobreprecio producto de una práctica anticompetitiva.

La construcción del escenario contrafactual se puede realizar ya sea a través del cambio de una variable dentro de un modelo determinado o establecer un modelo contrafactual distinto al modelo que se determina para el periodo de concertación.

Contrafactual mediante la comparación de dos modelos económicos



Nota: La diferencia entre el precio 1 y precio 2 correspondería al sobreprecio
Elaboración propia

La elección de un modelo dependerá de las características del mercado y los criterios bajo los cuales compiten las empresas. Cuando la competencia se da mediante precios, es posible utilizar el modelo de Bertrand (1883) para analizar distintos resultados de mercado cuando existe un duopolio con productos homogéneos y costos idénticos.

El modelo de Bertrand (1883) supone que las empresas deciden precios simultáneamente y que los consumidores eligen el producto más barato. La principal conclusión del modelo es que, en equilibrio, la competencia en precios llevará a las firmas a ofrecer un precio igual a su costo marginal, por lo que ninguna gozará de poder de mercado.

Dado que el modelo estándar de Bertrand no toma en cuenta características importantes del mercado, es posible extender este modelo e incluir información sobre la diferenciación y calidad de los productos, y si la información de costos entre las empresas es simétrica o no. Incorporando esta información, las principales conclusiones del modelo son que la diferenciación de productos genera mayor poder de mercado en las empresas y que cuando una empresa ofrece productos de mayor calidad o posee costos marginales bajos, las unidades vendidas serán menores con respecto al óptimo social.⁹

Por otro lado, cuando la competencia entre empresas se da en unidades vendidas, es posible utilizar el modelo de Cournot (1838). En este caso, los principales supuestos del modelo radican en que existe un oligopolio que decide sus niveles de producción simultáneamente sobre un producto homogéneo.

Una de las principales conclusiones del modelo cuando las firmas son heterogéneas, es decir, cuando poseen costos diferentes, es que, en el equilibrio, las ganancias para una empresa serán mayores a medida que reduzca sus costos marginales o que el de sus rivales se incremente y que, mientras más firmas sean incorporadas en el modelo, este convergerá a un equilibrio de competencia perfecta.

⁸ Organización Industrial es el estudio de la operación y desempeño de mercados imperfectamente competitivos y el comportamiento de las empresas en estos mercados. Definición obtenida de Jeffrey Church y Roger Ware, "Industrial Organization: A Strategic Approach", 7.

⁹ Paul Bellefleur y Martin Peitz, Industrial Organization: Market and strategies (Cambridge: Cambridge University Press, 2015), 54.

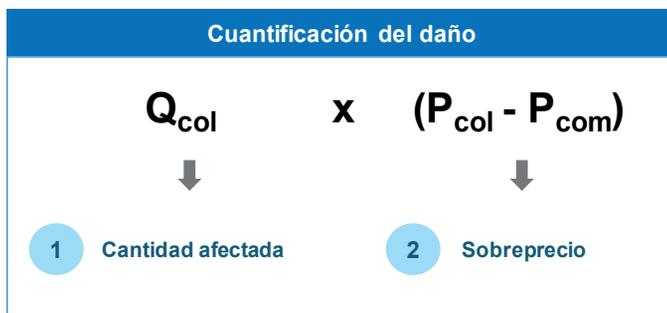
De acuerdo con el modelo elegido y en base a los supuestos que implica cada uno, se obtendrán resultados de mercado muy diferentes. La elección de un modelo implica tener conocimiento sobre el comportamiento de una empresa. Así, elegir un modelo de Bertrand, podrá ser más apropiado, por ejemplo, cuando se está analizando un duopolio y la capacidad instalada es ilimitada. Por el contrario, el modelo de Cournot será recomendable cuando existen limitaciones sobre la capacidad instalada y las empresas necesitan definir sus niveles de producción para así poder establecer un precio.

3. Recomendaciones y buenas prácticas para la cuantificación del daño

Como hemos visto en el punto anterior, existen diversas metodologías para la cuantificación del daño asociados a la ocurrencia de prácticas concertadas en un determinado mercado. Sin embargo, a priori no existe una metodología que sea preferible a otras, debido a que la elección de la metodología más adecuada responderá a las características del mercado analizado y la información disponible para la cuantificación de daños.

Ahora bien, la cuantificación del daño se compone principalmente de dos elementos: i) el sobreprecio obtenido por las empresas que incurrieron en estas conductas y ii) las cantidades afectadas por la conducta.

Componentes en la cuantificación del daño



Elaboración propia

3.1. Sobreprecio

El sobreprecio es el principal componente por estimar en el proceso de cuantificación del daño. Asimismo, representa el componente de mayor controversia y dificultad para determinar el “valor correcto”. Esto se debe a que la estimación del sobreprecio implica la determinación de un escenario contrafactual hipotético.

La determinación del escenario contrafactual enfrenta diversas dificultades que se deben considerar al momento de lograr la mejor aproximación posible del hipotético escenario competitivo, esto con el fin de evitar una posible sobreestimación o subestimación del sobreprecio y con ello del daño cuantificado.

3.1.1. La modalidad de concertación y la estructura de mercado

La primera gran dificultad para la estimación del sobreprecio yace en el entendimiento adecuado del tipo de conducta concertada que se ha aplicado en dicho mercado. Por ejemplo, los efectos sobre el consumidor son muy distintos si hablamos de un acuerdo en la modalidad de incremento de precios, o de un acuerdo en la modalidad de reparto de mercado por *market share*. En el primer caso, el efecto sobre el consumidor sería el mayor precio que pagar por un producto; mientras que, en el segundo caso, el efecto sobre el consumidor sería el no gozar de un potencial menor precio en el futuro producto de una mayor competencia.

Un adecuado entendimiento de la modalidad de concertación nos podrá brindar un mejor panorama sobre el tipo de efecto que buscamos y sobre el grado de dificultad que existirá en la determinación del sobreprecio.

Por ejemplo, un caso donde las empresas hayan acordado subir los precios de sus productos en 20% representa menores dificultades de contraste y validación que un caso donde el acuerdo haya sido el reparto rotativo de licitaciones privadas, donde cada empresa haya podido aplicar libremente un sobreprecio en su licitación asignada.

Al respecto, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual del Perú (Indecopi), en el marco de sus investigaciones, suele realizar un detallado análisis sobre

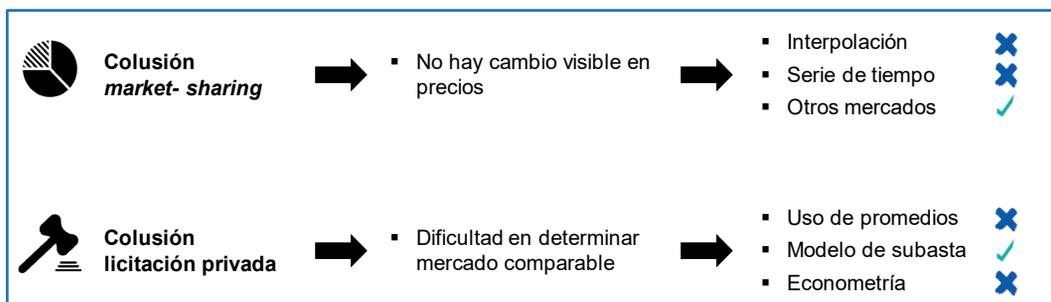
la modalidad de la concertación y sus efectos en el mercado, el cual suele complementar con la evidencia obtenida (correos electrónicos y entrevistas).

Asimismo, el establecimiento del escenario contrafactual (componente básico para la estimación del sobreprecio) implica tener conocimiento sobre la dinámica competitiva en un determinado mercado. Para ello, resulta necesario conocer las características estructurales del mercado que se analiza.

Por ejemplo, la dinámica competitiva en el mercado de ventas minoristas de combustibles (grifos) resultaría similar a la esperada en un mercado competitivo con transparencia de precios y con alto grado de homogeneidad en el producto, donde las empresas compiten en función a ajustes diarios en precios. Mientras que, la dinámica competitiva en un mercado de licitaciones públicas resultaría similar a la esperada en un mercado de subastas donde las empresas realizarían sus ofertas en función de sus costos, restricciones de producción y limitando su margen de ganancia.

De lo anterior, hay que tener en cuenta que la correcta identificación de la modalidad de concertación y la estructura de mercado permite un adecuado primer filtro de las metodologías que se podrían aplicar para la cuantificación del daño.

Ejemplo del filtro de metodologías por modalidad de concertación y estructura de mercado



Elaboración propia

Por tanto, es recomendable destinar el mayor tiempo posible de análisis a esta etapa, puesto que de ella depende que las metodologías de cuantificación de daños a ser consideradas sean las más adecuadas para el caso que se analiza y evitemos distorsiones en el cálculo del daño.

3.1.2. La disponibilidad de datos

Cada una de las metodologías descritas para la cuantificación de daños requiere de cierto tipo de información y datos para su aplicación.

Por ejemplo, las metodologías que implican la estimación del sobreprecio a través de un análisis financiero requieren que el mercado y las empresas analizadas cuenten con información financiera confiable (auditada) que permitan contar con certeza sobre los datos utilizados en la estimación.

Asimismo, las metodologías de antes, durante y después requieren que se cuente con información constante para un grupo de variables por largos periodos de tiempo (tomando en cuenta que los acuerdos de concertación suelen durar varios años).

En ese sentido, los datos disponibles para el mercado y las empresas representarán un segundo filtro en la elección de metodologías para la cuantificación de daños. Así, se recomienda que en el proceso de cuantificación de daños se manejen varias alternativas metodológicas con el fin de evitar depender demasiado de determinado dato o variable para la obtención del daño.

Ejemplo del filtro de metodologías por disponibilidad de datos



Elaboración propia

Asimismo, una buena práctica en el proceso de cuantificación de daños es contar con un protocolo de validación y tratamiento de datos, puesto que sobre la base de estos se estaría determinando un monto de daño y sobre estos se podría replicar la cuantificación por terceros. El protocolo de la información debería responder a dos principales aspectos:

- **Auditoría interna:** Un proceso de validación interna sobre la confiabilidad de los datos. Esto implica desde la limpieza de valores atípicos hasta el análisis de consistencia entre dos o más variables.
- **Trazabilidad:** Las estimaciones y cuantificaciones realizadas durante el proceso deben poder ser replicadas y trazables hasta la fuente de datos inicial, esto con el fin de evidenciar que el proceso ha sido riguroso y se han considerado las diversas posibilidades de análisis.

3.2. Cantidad afectada

Para la determinación de la cantidad afectada por la concertación (cantidad relevante para la cuantificación de daños) se requiere establecer una relación causal entre la conducta anticompetitiva y su ocurrencia sobre la cantidad ofertada.

Esta relación de causalidad se suele probar mediante el contraste de la evidencia obtenida en las investigaciones de concertación y los cambios observados sobre los productos relevantes.

Por ejemplo, si se cuenta con una evidencia de comunicación mediante correo electrónico donde dos empresas acuerdan subir precios en 10%, para probar la relación de causalidad bastaría con verificar un incremento de precios del 10% en los productos de estas empresas. Sin embargo, no siempre la validación de la relación causal suele ser tan sencilla ya que: i) pueden existir acuerdos de precios que a veces son materializados y a veces no; ii) pueden existir cambios en las condiciones económicas que, en la práctica, representen la eliminación posibles acuerdos colusorios; iii) pueden existir acuerdos limitados a cierta proporción de la producción de las empresas; iv) pueden existir desvíos en los acuerdos colusorios que no son detectados a tiempo dentro del cartel; entre otros.

Las situaciones descritas tienen un impacto sobre el volumen afectado por conducta concertada y por tanto en la cuantificación del daño. En ese sentido, se recomienda validar la cantidad afectada tomando en cuenta las siguientes preguntas.

1. ¿Cuáles son las características de la conducta acordada? Esta pregunta permite establecer de manera clara cuales serían los cambios provocados por el acuerdo (precios, calidad, costos, cuotas de mercado, publicidad, etc.) y con esto limitar las variables sobre las cuales vamos a validar la ocurrencia o no del acuerdo.
2. ¿El acuerdo colusorio fue ejecutado? Esta pregunta es importante puesto que la cuantificación del daño se asocia a la ocurrencia de uno. Es decir, no se podría establecer una cuantificación por un acuerdo colusorio que, en la práctica, no fue ejecutado por las partes involucradas. Esta validación puede ser simple mediante el contraste de la evidencia obtenida y los cambios observados en una variable (por ejemplo, precio); pero también puede ser compleja en casos de limitada evidencia dura o cuando se trate de un acuerdo complejo (por ejemplo, a nivel de reparto de *market share*). En casos que la

validación resulte compleja, se recomienda la aplicación de técnicas estadísticas y econométricas que permitan establecer cambios “ajenos” a la dinámica competitiva en las variables de análisis.¹⁰

3. ¿Cuál es la data disponible? Esta pregunta se debe realizar con el fin de limitar las alternativas disponibles para la validación sobre si un acuerdo colusorio fue ejecutado o no. Así, en función de los datos disponibles se podrá validar con un mayor o menor grado de certeza la relación causal entre un acuerdo colusorio y los cambios en las variables del mercado (pregunta 2).

Una buena práctica para la determinación de la cantidad afectada es la utilización de técnicas estadísticas y econométricas, incluso en casos donde el contraste sea evidente. Asimismo, una práctica recomendada en el momento de la validación de la cantidad afectada a través de técnicas estadísticas es el uso de la mayor cantidad de estas ya que el contraste a través de diversos métodos reducirá la posible ocurrencia de errores y robustece la estimación de la cantidad afectada.¹¹

3.3. Aspectos adicionales

Un aspecto adicional en la cuantificación del daño es la determinación de la tasa relevante para traer a valor presente el daño correspondiente a años anteriores. Al respecto, no existe un consenso único sobre el tipo de tasa a utilizar para la actualización de los daños.

En ese sentido, la elección de la tasa dependerá de las características del mercado analizado, el grupo sobre el cual se busca el resarcimiento del daño, los lineamientos legales del país, entre otros. A modo de ejemplo, se destaca que la actualización de la multa del Indecopi en los casos de concertación suele aplicar una tasa de inflación en función a la moneda en la que se negocia en el mercado analizado.

Por otro lado, como se ha descrito anteriormente, el proceso de cuantificación de daños dispone de diversas metodologías y, a su vez, existen diversas fuentes de complejidad desde el tipo de modalidad de concertación hasta la disponibilidad de datos en el análisis. Por tanto, es absolutamente esperable que no se obtenga un único monto de cuantificación de daños que sea el “correcto”.

En ese sentido, una buena práctica es el reconocimiento de la existencia de montos distintos de daño en función a la aplicación de diversas técnicas. Esto permitirá identificar los pros y contras de cada cuantificación presentada con el fin de optar por la más cercana a las características observadas en el mercado analizado o en su defecto proponer un monto de daño promedio obtenido de cada metodología.

4. ¿Qué es lo que dice la normativa peruana sobre el cálculo de daños?

Actualmente, es el artículo 52 del Texto Único Ordenado de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobado mediante Decreto Supremo 030-2019-PCM, el que regula estas facultades. De acuerdo con este artículo, la Comisión de Defensa de la Libre Competencia del Indecopi es el órgano legitimado para interponer demandas de daños y perjuicios en contra de los agentes económicos que hayan incurrido en conductas anticompetitivas, teniendo como requisito previo que la resolución administrativa que determine la responsabilidad de los agentes tenga carácter firme; esto es, que se hayan agotado todas las vías de impugnación del pronunciamiento, inclusive en sede judicial.

De acuerdo con la normativa peruana de libre competencia, cualquier parte afectada tiene la potestad de iniciar una demanda individual por daños y perjuicios, derivados de la conducta anticompetitiva, ante el Poder Judicial. De hecho, estos reclamos han estado habilitados por la Ley desde sus inicios. Sin embargo, fue recién en el año 2015, con la modificación dispuesta por el Decreto Legislativo 1205, que se le otorgó legitimidad al Indecopi para iniciar este proceso judicial en tutela de los intereses difusos y colectivos de los consumidores.¹²

10 Por ejemplo, una de las pruebas de mayor aplicación por el Indecopi para la validación y el contraste entre la evidencia obtenida por correos y cambios en precios es la prueba de Bai-Perrón, el cual permite identificar cambios atípicos (quiebres) en una determinada variable.

11 En términos económicos, un análisis de robustez implica la validación de un cálculo a través de diversas técnicas con el fin de verificar si los números obtenidos son sensibles al cambio de metodología o no.

12 **“Decreto Legislativo que modifica el Decreto Legislativo N°1034, que aprueba la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas - Decreto Legislativo 1205**

Artículo 49.- Indemnización por daños y perjuicios
(...)

En el supuesto mencionado en el párrafo precedente el INDECOPI, previo acuerdo de su Consejo Directivo, se encuentra legitimado para iniciar, en defensa de los intereses difusos y de los intereses colectivos de los consumidores, un proceso judicial por indemnización por daños y perjuicios derivados de las conductas prohibidas por la presente norma, conforme a lo establecido por el artículo 82 del Código Procesal Civil. En este supuesto, se aplicará, en lo que corresponda, lo establecido por los artículos 130 y 131 de la Ley N° 29571, Código de Protección y Defensa del Consumidor.”

Al respecto, el artículo 52 del Texto Único Ordenado de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobado mediante Decreto Supremo 030-2019-PCM es el que establece que la Comisión de Defensa de la Libre Competencia del Indecopi es el órgano legitimado para interponer demandas de daños y perjuicios en contra de los agentes económicos que hayan incurrido en conductas anticompetitivas, teniendo como requisito previo que la resolución administrativa que determine la responsabilidad de los agentes tenga carácter firme; esto es, que se hayan agotado todas las vías de impugnación del pronunciamiento, inclusive en sede judicial.

Así, este artículo sostiene lo siguiente:

“Artículo 52. - Indemnización por daños y perjuicios. -

Una vez que la resolución administrativa declarando la existencia de una conducta anticompetitiva quedará firme, toda persona que haya sufrido daños como consecuencia de esta conducta, incluso cuando no haya sido parte en el proceso seguido ante INDECOPI, y siempre y cuando sea capaz de mostrar un nexo causal con la conducta declarada anticompetitiva, podrá demandar ante el Poder Judicial la pretensión civil de indemnización por daños y perjuicios.

En el supuesto mencionado en el párrafo precedente, la Comisión, previo informe favorable de la Secretaría Técnica, se encuentra legitimada para iniciar, en defensa de los intereses difusos y de los intereses colectivos de los consumidores, un proceso judicial por indemnización por daños y perjuicios derivados de las conductas prohibidas por la presente norma, conforme a lo establecido por el artículo 82 del Código Procesal Civil, para lo cual deberá verificarse la existencia de los presupuestos procesales correspondientes. Sin perjuicio de ello, los plazos, reglas, condiciones o restricciones particulares necesarios para el ejercicio de esta acción, serán aprobados mediante lineamientos de la Comisión, a propuesta de la Secretaría Técnica.”

[Subrayado agregado]

Si bien este tipo de reclamos es recurrente en otros países, la experiencia peruana en este aspecto es limitada, así, en cuanto a reclamos realizados por la agencia de competencia, sabemos que hasta la fecha sólo se ha presentado un caso. En efecto, en noviembre 2018 el Indecopi presentó una demanda judicial contra las empresas farmacéuticas que fueron encontradas como responsables de la concertación de precios de medicamentos durante los años 2008 y 2009, mediante la Resolución 078-2016/CLC-INDECOPI del 12 de octubre de 2016¹³.

De manera similar, en otros países de la región el desarrollo también es incipiente. Por ejemplo, en Chile se ha buscado promover este tipo de demandas dándole un rol más protagónico a las agrupaciones de consumidores. Así, mediante la Ley 21.081, la cual entró en vigor en marzo del 2019 se posibilita a las asociaciones de consumidores a presentar demandas de indemnización de perjuicios ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC)¹⁴. Posteriormente, en junio 2019, las asociaciones de consumidores CONADECUS¹⁵ y FOJUCC¹⁶ presentaron ante el TDLC una demanda de indemnización de perjuicios por afectación al interés colectivo y difuso de los consumidores en contra de las empresas Agrosuper, Ariztía y Agrícola Don Pollo por el caso de colusión en el precio del pollo, que consistió en la limitación de la producción y asignación de cuotas de producción de carne de pollo destinado al mercado nacional para el periodo de 1996 al 2010.

Aun cuando en diciembre del 2019, el TDLC declaró que la demanda era inadmisibile, el reclamo de daños ascendió aproximadamente a USD800 millones por daños directos a los consumidores el cual fue calculado en base a, entre otros, un sobreprecio de 20.7%.¹⁷

Así, en Chile hasta la fecha no se han reconocido compensaciones económicas en materias de colusión de precios, siendo el único caso el ocurrido producto de un acuerdo entre el SERNAC¹⁸ y la empresa CMPC, delator en el caso de papeles Tissue, en el que acordó con SCA mantener estables las participaciones de mercado de sus empresas sin considerar otros competidores del mercado.¹⁹

13 Información recogida del portal del Poder Judicial: <https://cej.pj.gob.pe/cej/forms/busquedaform.html>. Ver también: <https://lpderecho.pe/indecopi-presenta-primera-demanda-indemnizacion-favor-consumidores/>

14 Ver el siguiente link: <https://www.latercera.com/la-tercera-pm/noticia/conadecus-reabre-caso-pollos-tdlc-demanda-productoras-acusa-perjuicio-us800-millones/692332/>

15 Corporación Nacional de Consumidores y Usuarios de Chile

16 Asociación de Consumidores Formadores de Organizaciones Juveniles de Consumidores y Consumidoras de Concepción

17 Ver más detalles en: https://lalibrecompetencia.com/2019/06/25/calculando-danos-en-casos-de-competencia-inflando-el-pollo/#_ftn1

18 Servicio Nacional del Consumidor

19 Cabe señalar que el monto de la compensación fue aproximadamente un 75% del sobreprecio de la estimación realizada por la FNE. Ver más detalles en: FACUSE Vanessa y Ana María Montoya, Consideraciones Respecto a la Compensación de Daños por Ilícitos Anticompetitivos en Chile (2019). En: Desafíos de la Libre Competencia en Iberoamérica (133-168). Chile: Universidad Adolfo Ibáñez.

5. Temas en discusión y aspectos a considerar en el caso peruano

Si bien en este artículo nos hemos concentrado principalmente en el cálculo del daño en caso de cárteles, hay otros aspectos sobre los cuales es importante que exista una mayor discusión para que el mecanismo de reparación de daños sea una herramienta eficaz para combatir a los cárteles.

5.1. Posible afectación sobre el Programa de Clemencia

Uno de estos aspectos es la posible afectación negativa sobre el Programa de Clemencia de incentivar la reparación de daños. Como sabemos, este programa permite que empresas implicadas en carteles puedan ser exoneradas de la multa si confiesa y brinda pruebas que permitan probar la existencia de esta conducta anticompetitiva.

Siendo más precisos, de acuerdo con la Guía del Programa de Clemencia, el objetivo de este programa es “incentivar a que empresas involucradas en un cártel, de manera espontánea, revelen su existencia a la autoridad, ayudando en su detección y contribuyendo con su efectiva persecución.”

En esta línea, la Guía del Programa de Clemencia señala que “los beneficios de exoneración o reducción de sanciones no impiden la imposición de medidas correctivas de restablecimiento del proceso competitivo ni limitan la responsabilidad civil de los agentes económicos por los daños provocados como consecuencia de la infracción cometida, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 26.6 de la Ley de Libre Competencia”.

En otras palabras, el Programa de Clemencia no impide una reparación por daños. Sin embargo, cabe preguntarse si los incentivos a delatar se mantienen si este daño excede la sanción. Por ejemplo, si una empresa está evaluando el acogerse al Programa de Clemencia analizará por un lado los costos y beneficios de aplicar a este programa versus los costos y beneficios de no hacerlo.

Si una empresa se acoge al Programa de Clemencia, los beneficios corresponden a la multa que se dejaría de pagar y los costos son el potencial pago por reparación de daños. Por otro lado, si la empresa no se acoge a este Programa, los costos están conformados por la multa potencial (que se recibirían en caso la conducta sea detectada) y el daño que potencialmente se pagaría.

Como vemos, el incentivo para acogerse al Programa de Clemencia recae principalmente en el ahorro por el cálculo de multa, pero este incentivo se diluye a medida que el daño calculado sea mayor.

En teoría, de acuerdo a cómo ha venido estimando Indecopi la multa para casos de concertación de precios, el daño (en un eventual reclamo por daños y perjuicios) no debería exceder el monto de la sanción, por lo que estos desincentivos para aplicar al Programa de Clemencia no se deberían presentar. Sin perjuicio de ello, es importante advertir que estos desincentivos podrían aparecer si se utilizan otros mecanismos para aproximarse a este daño que resulten en montos mayores a los correspondientes a la sanción y que no estén directamente vinculados con el gasto efectivamente realizado por los productos implicados en la práctica concertada.

5.2. “Passing on effect”

A nivel internacional un tema relacionado al cálculo de daños en casos de cárteles es el “*passing on effect*”, que es el efecto del traslado o traspaso de los sobrepuestos por parte de los consumidores directos (que pueden ser empresas ubicadas en el mercado aguas abajo) a sus consumidores finales.

Este efecto suele ser usado como un argumento por los responsables del cártel para reducir el monto que les correspondería resarcir a sus consumidores (empresas aguas abajo), en tanto estos últimos trasladen este sobrepuesto o una parte de él a sus consumidores finales.

Desde el punto de vista normativo, la Comisión Europea reconoce esta figura como mecanismo para que los miembros del cártel responsables de resarcir el daño. Así, mediante la Directiva 2014/104/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de noviembre de 2014, señala que “cuando una parte perjudicada haya reducido su daño emergente repercutiéndolo, total o parcialmente, a sus propios compradores, la pérdida repercutida ya no constituye un perjuicio por el que la parte que lo repercutió deba ser resarcida. Por consiguiente, en principio conviene autorizar al infractor a que invoque la repercusión del daño emergente como defensa frente a una reclamación de daños y perjuicios”²⁰

20 Numeral 39 de Directiva 2014/104/UE.

Más adelante, en el 2016, la Comisión Europea emitió un extenso informe en el que se brinda un marco de referencia para que jueces y otros profesionales sepan cómo cuantificar los efectos de la transmisión (*passing on*) y el alcance del daño sufrido por los denunciantes. Asimismo, este estudio incluye una lista de preguntas (*check list*) que pueden realizar los jueces para analizar las pruebas económicas que presenten las partes.

Uno de los aspectos que se sostiene en dicho informe es la importancia de considerar en la estimación del "*passing on*", las elasticidades de oferta y demanda, así como la intensidad de la competencia.

Reconocer el efecto del "*passing on*" es importante porque de esto dependerá saber cuánto del sobreprecio producto de un cártel de precios ha sido asumido por los consumidores directos (que recibieron el precio directamente aplicado por las empresas cartelizadas) e indirectos (que recibieron el precio del consumidor directo).

Cabe señalar que, si bien este efecto es reconocido en otras jurisprudencias, una discusión que excede el alcance del presente artículo es qué requisitos legales se deberían tener en el caso peruano para probar la existencia de estos efectos.

5.3. Agenda Pendiente

Considerando que el Indecopi ya empezó con la utilización de este mecanismo, para que este sea efectivo y coherente con las herramientas que viene implementando en su lucha contra las prácticas anticompetitivas, sería recomendable contar con mayor discusión sobre la metodología preferible para la estimación del daño por prácticas anticompetitivas, pues a la fecha no existe ningún pronunciamiento de cómo debería realizarse este cálculo.

Lo que existe en la actualidad, y podría constituir un antecedente para estos casos, es el estudio elaborado por el Indecopi para mostrar los beneficios del Programa de Clemencia, en el cual estimó el ahorro obtenido con la desarticulación del cartel de papel higiénico. En ese sentido, el ahorro percibido por la desarticulación del cartel podría verse como el daño por la comisión de esta infracción. Cabe señalar que, si bien es reconocido que la desarticulación de cualquier cartel genera ahorros a los consumidores, existen ciertos aspectos relacionados a la metodología propuesta que estarían sobreestimando el cálculo.²¹

Así, mientras exista menor ambigüedad sobre cómo será calculado, mayor será la internalización de este costo de parte de potenciales infractores y, en consecuencia, más efectivo será este mecanismo porque no sólo cumplirá con resarcir al consumidor, sino también con disuadir la comisión de prácticas anticompetitivas.

6. Conclusiones

El daño económico pretende reparar el impacto negativo causado por la práctica de concertación de precios en los consumidores y está conformado principalmente por el sobreprecio que reduce el bienestar del consumidor y la pérdida de eficiencia social, que representa la afectación en la economía en general.

Esta reparación tiene un rol diferente del que cumple la multa porque esta última busca disuadir al infractor de realizar conductas anticompetitivas en el futuro, como al resto de agentes en el mercado de incurrir en prácticas similares; mientras que la reparación del daño busca resarcir al o los afectados de la conducta anticompetitiva.

Ahora bien, las técnicas económicas para la estimación de este daño varían de acuerdo con la información disponible y a las características del caso que se esté analizando. Estas técnicas hacen uso de herramientas estadísticas, econométricas y financieras.

Estas técnicas o métodos pueden ser comparativos de corte transversal, que implica la comparación de varios productos o mercados en un periodo de tiempo específico; series de tiempo, que analizan un solo producto o mercado a lo largo del tiempo y comparativos de datos de panel, cuando se requiere realizar comparaciones de varios productos o mercados a lo largo del tiempo.

No existe una única metodología "correcta" para la cuantificación de daños. Sin embargo, existen un conjunto de recomendaciones y buenas prácticas para el proceso de cuantificación que limitarían una posibles sobreestimación o subestimación del daño que tendría efectos negativos para los agentes del mercado.

21 En la estimación del ahorro se imponen supuestos que estarían sobreestimando los resultados. Por ejemplo, para calcular el sobregasto anual 2014, sobre el cual se descuentan los flujos futuros, se multiplica el gasto promedio por persona en papel higiénico con la población total. Esto carece de fundamentos tomando en consideración principalmente que no todos consumieron productos del cartel.

Estas recomendaciones se basan en un adecuado entendimiento del mercado analizado y el tipo de conducta en cuestión, los cuales son los aspectos cruciales para la elección de las posibles metodologías más adecuadas para un determinado caso. En el Perú, sí es posible reclamar por daños correspondientes a la realización de una práctica anticompetitiva. Sin embargo, a la fecha sólo se ha presentado un reclamo de daños por parte del Indecopi.

Entre los temas asociados a la cuantificación del daño que deberían discutirse se encuentra la posible afectación en los incentivos del Programa de Clemencia, el reconocimiento del efecto *passing on* y la discusión sobre los criterios metodológicos detrás del cálculo de daños.

La afectación en el Programa de Clemencia radica en que, si el daño es mayor que la sanción impuesta, los incentivos a delatar podrían reducirse, por lo que es importante tener ello en cuenta cuando se evalúen los criterios que se considerarán para la estimación del daño. De otro lado, el reconocimiento del efecto *passing on* es un tema que en otras jurisprudencias es considerado como un elemento central para la determinación del daño, por lo que convendría evaluar cómo se hará su aplicación en el caso peruano.

Finalmente, consideramos que sería recomendable contar con mayor discusión sobre la metodología preferible para la estimación del daño por prácticas anticompetitivas, pues a la fecha no existe ningún pronunciamiento de cómo debería realizarse este cálculo. Así, a menor ambigüedad sobre cómo será calculado, mayor será la internalización de este costo de parte de potenciales infractores y, en consecuencia, más efectivo será este mecanismo porque no sólo cumplirá con resarcir al consumidor, sino también con disuadir la comisión de prácticas anticompetitivas.

7. Bibliografía

American Bar Association. *Proving antitrust damages: Legal and economic issues*. Chicago: ABA Book Publishing, 2017.

Belleflamme, Paul y Martin Peitz. *Industrial organization: Market and strategies*. Cambridge: Cambridge University Press, 2015.

Church Jeffrey y Roger Ware. *Industrial Organization: A Strategic Approach*. New York: McGraw-Hill, 2000.

Doose, Anna Maria. *Methods for calculating cartel damages: A survey*. Working Paper. Ilmenau Economics Discussion Papers, n.º. 83 (2013). <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/91492/1/775867004.pdf>

INDECOPI. "Propuesta metodológica para la determinación de multas en el Indecopi". Documento de Trabajo N.º 01-2012/GEE, 2013.

Facuse Vanessa y Ana María Montoya, "Consideraciones Respecto a la Compensación de Daños por Ilícitos Anticompetitivos en Chile". En: Desafíos de la Libre Competencia en Iberoamérica (133-168). Chile: Universidad Adolfo Ibañez.

Jens-Uwe, Franck y Martin Peitz. 2017. *Toward a Coherent Policy on Cartel Damages*. ZEW - Centre for European Economic Research Discussion Paper No. 17-009.

Motta, Massimo. *Competition policy: Theory and practice*. Middletown: Cambridge University Press, 2017.

Niels, Gunnar, Helen Jenkins y James Kavanagh. 2016. *Economics for competition lawyers*. Oxford: Oxford University Press

Ruiz Díaz, Gonzalo. "Aspectos conceptuales sobre la determinación de multas en los casos de libre competencia". *Revista de Derecho Administrativo*, n.º. 10 (2011): 117-128.

Verboven Frank y Theon Van Dijk. *Cartel Damages Claims and the Passing on defense*, *The Journal of Industrial Economics*, Volumen LVII (2009): 457-491.

OFT. *OFT's guidance as to the appropriate amount of a penalty*, 2012. <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/555de4cded915d7ae2000171/oft423.pdf>

Oxera. *Quantifying antitrust damages: Towards non-binding guidance for courts*. Estudio preparado para la Comisión Europea, 2009.

Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea. 2014. Directiva 2014/104/UE.

Pindyck Robert S. y Daniel L. Rubinfeld. *Microeconomía*. Madrid: Pearson Educación S.A., 2009.