

**CONSEJO DIRECTIVO DE LA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (PRO-COMPETENCIA)**

RESOLUCIÓN NÚM. 021-2017

QUE APRUEBA LOS CRITERIOS TÉCNICOS PARA LA DETERMINACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DEL DAÑO OCASIONADO POR PRÁCTICAS CONTRARIAS A LA LIBRE COMPETENCIA, A SER UTILIZADOS POR PRO-COMPETENCIA.

Los Miembros del Consejo Directivo de la **COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (PRO-COMPETENCIA)**, regulada por la Ley General de Defensa de la Competencia, núm. 42-08, promulgada el 16 de enero de 2008 y publicada en Gaceta Oficial núm. 10458 de fecha 25 de enero de 2008, reunidos válidamente en fecha 26 de octubre de 2017, previa convocatoria escrita, aprueban a unanimidad la siguiente decisión:

QUE APRUEBA LOS CRITERIOS TÉCNICOS PARA LA DETERMINACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DEL DAÑO OCASIONADO POR PRÁCTICAS CONTRARIAS A LA LIBRE COMPETENCIA, A SER UTILIZADOS POR PRO-COMPETENCIA.

CONSIDERANDO: Que la **COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (PRO-COMPETENCIA)** tiene como objetivo promover y garantizar la existencia de la competencia efectiva en los mercados de productos y servicios, mediante la ejecución y aplicación de las políticas y legislación de competencia y el ejercicio de sus facultades investigativas, de abogacía, reglamentarias, dirimientes, resolutivas y sancionadoras;

CONSIDERANDO: Que la Ley General de Defensa de la Competencia, núm. 42-08, faculta a **PRO-COMPETENCIA** para sancionar y determinar los montos de las sanciones pecuniarias a aplicar a los agentes económicos que violen la normativa de competencia, respetando las garantías constitucionales del debido proceso administrativo;

CONSIDERANDO: Que la Ley núm. 42-08 establece, en su artículo 62, los criterios que deben utilizarse en el procedimiento decisorio ante este Consejo Directivo de **PRO-COMPETENCIA** para la determinación de la gravedad de cualquier infracción a la normativa de competencia y, por tanto, para el establecimiento de la sanción pecuniaria que corresponda;

CONSIDERANDO: Que, dentro de los criterios para la imposición de sanciones por violaciones a la Ley General de Defensa de la Competencia, su artículo 62, literal "i", establece que este Consejo Directivo deberá considerar *"el efecto de la restricción de la libre competencia, sobre otros competidores efectivos o potenciales, sobre otras partes del proceso económico y sobre los consumidores y usuarios"*;

CONSIDERANDO: Que la aprobación de unos criterios técnicos generales, no limitativos, para la determinación y cuantificación del daño ocasionado por prácticas contrarias a la libre competencia, permitirá que **PRO-COMPETENCIA** pueda graduar las sanciones a imponer por violaciones a la Ley núm. 42-08 considerando la conducta anticompetitiva, las condiciones del mercado y la disponibilidad y accesibilidad de los datos, y servirá a la vez como herramienta para que el público en general conozca los daños que generen las conductas anticompetitivas sobre los mercados de bienes y servicios, y por ende, sobre el bienestar general;

CONSIDERANDO: Que, por lo anterior, este Consejo Directivo considera importante establecer y transparentar los métodos y técnicas que utilizará **PRO-COMPETENCIA** para estimar los daños causados por las prácticas contrarias a la libre competencia, creando certidumbre a los agentes económicos sujetos a un procedimiento administrativo sancionador por presunta violación a la Ley General de Defensa de la Competencia, en resguardo del debido proceso administrativo y de la tutela administrativa efectiva;

CONSIDERANDO: Que el artículo 31, literal “j”, de la Ley núm. 42-08, establece como facultad de este Consejo Directivo “*dictar resoluciones reglamentarias de carácter general y de carácter especial en las materias de su competencia, así como para el buen funcionamiento administrativo de la Comisión*”;

VISTA: La Constitución de la República, proclamada el 13 de junio de 2015;

VISTA: La Ley General de Defensa de la Competencia, núm. 42-08, del 16 de enero de 2008;

VISTA: La Ley de Derechos de las Personas en sus relaciones con la Administración y de Procedimiento Administrativo, núm. 107-13, del 6 de agosto de 2013;

El Consejo Directivo de la **COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (PRO-COMPETENCIA)**, en ejercicio de sus facultades legales, dicta la siguiente:

RESOLUCIÓN:

PRIMERO: APROBAR los criterios técnicos para la determinación y cuantificación del daño ocasionado por prácticas contrarias a la libre competencia, a ser utilizados por esta **COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (PRO-COMPETENCIA)**, que se anexan como parte integral de la presente resolución.

SEGUNDO: ORDENAR la publicación de la presente resolución en el portal institucional.

Hecha, aprobada y firmada, a unanimidad de votos por el Consejo Directivo de la **COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (PRO-COMPETENCIA)**, en la ciudad de Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional, capital de la República Dominicana, hoy día veintiséis (26) del mes de octubre del año dos mil diecisiete (2017).

Yolanda Martínez Z.
Presidenta del Consejo Directivo

Antonio Rodríguez Mansfield
Miembro del Consejo Directivo

Magdalena Gil de Jarp
Miembro del Consejo Directivo

Esther L. Aristy
Miembro del Consejo Directivo

Marino A. Hilario
Miembro del Consejo Directivo

Nilka Jansen Solano
Directora Ejecutiva
Secretaria del Consejo Directivo

**CRITERIOS TÉCNICOS PARA LA DETERMINACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DEL DAÑO
EN PRÁCTICAS CONTRARIAS A LA LIBRE COMPETENCIA
(Acuerdos Anticompetitivos, Abuso de Posición Dominante y Competencia Desleal)**



Octubre 2017

Contenido

Introducción.....	2
1. Aspectos generales sobre determinación y cuantificación del daño a la competencia.....	4
2. Prácticas contrarias a la libre competencia.....	5
2.1 Marco conceptual para la estimación del daño.....	7
2.2 Prácticas concertadas y acuerdos anticompetitivos.....	8
A. Cálculo del excedente del consumidor.....	9
B. Determinación del daño directo e indirecto, vía el nivel de precio.....	10
C. Enfoque multivariado.....	11
D. El efecto de transferencia.....	12
2.3 Abuso de posición dominante.....	12
A. Competidores existentes.....	13
B. Impedimento de entrada a nuevos competidores.....	14
3. Metodologías.....	15
3.1 Métodos para estimar el escenario contrafactual.....	15
3.1.1 Comparación diacrónica en el mercado.....	15
3.1.2 Comparación con otros mercados geográficos y mercados de productos.....	16
3.1.3 Combinación de la comparación diacrónica y la comparación de mercados.....	17
3.2 Métodos para estimar la variable económica relevante.....	17
3.2.1 Técnicas sobre datos promedios y/o ajustes simples.....	17
3.2.2 Análisis de regresión.....	18
3.3 Otras metodologías: modelos de simulación y métodos basados en los costos y análisis financiero.....	19
4. Otras consideraciones importantes.....	20
Conclusión.....	21
Referencias.....	22

Introducción

La Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (PRO-COMPETENCIA) es el órgano del Estado creado para promover y defender la competencia en los mercados de bienes y servicios. Para cumplir a cabalidad esta misión, PRO-COMPETENCIA tiene facultad para sancionar y determinar, dentro de parámetros establecidos en la Ley General de Defensa de la Competencia, núm. 42-08, los montos de las multas a aplicar a los agentes económicos que violen la normativa de competencia. Para el buen ejercicio de esta facultad, la Ley núm. 42-08 establece en su artículo 62, los criterios que deben ser ponderados para determinar la gravedad de cualquier infracción a la Ley y, en consecuencia, establecer la sanción a aplicar. Entre estos criterios destaca lo que la Ley denomina, en el literal c del artículo 62, como *“el efecto de la restricción de la libre competencia, sobre otros competidores efectivos o potenciales, sobre otras partes del proceso económico y sobre los consumidores y usuarios”*.

De lo antes expuesto, surge la importancia de establecer de manera enunciativa y no limitativa un conjunto de criterios que deben ser considerados para la determinación y posterior cuantificación del daño en lo que se refiere a prácticas contrarias a la libre competencia, con lo que se pretende contribuir a la sistematización del análisis y a la transparencia en los componentes que analizará PRO-COMPETENCIA para la determinación de las sanciones que correspondan.

Se requiere, pues, de un enfoque amplio del concepto de efecto o daños, que implica realizar una valoración económica que ayude a determinar el alcance y/o consecuencia de las conductas contrarias a la normativa de competencia que realicen los agentes económicos de los mercados de bienes y servicios.

Esto así porque, para poder aplicar de manera efectiva la Ley núm. 42-08, es necesario tomar en consideración la influencia recíproca entre el Derecho y la Economía. En este sentido, como apunta el reconocido economista Guido Alpa, *“el análisis económico del derecho hace referencia a una nueva metodología de estudio de los fenómenos jurídicos, que permite determinar la correspondencia que existe entre las exigencias económicas y los instrumentos jurídicos, así como establecer el costo de los instrumentos jurídicos y los efectos jurídicos que inducen a determinar el comportamiento del mercado”*¹.

En este sentido, el objetivo del presente documento es transparentar los métodos y técnicas que aplicará la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (PRO-COMPETENCIA) para las estimaciones de daño ante infracciones a los artículos 5, 6, 10 y 11 de la Ley General de Defensa de la Competencia, núm. 42-08. Es importante precisar que estos métodos y técnicas, están basados en planteamientos diferenciados que pueden variar en cuanto a los supuestos subyacentes, la diversidad y detalle de los datos necesarios para el análisis requerido, por lo que, serán aplicados conforme las particularidades de cada caso

¹ Alpa, Guido. Interpretazione económica del diritto (Economic analysis of law). En: *Novissimo Digesto Italiano*. Apéndice IV, UTET, Turín, 1983. p. 315-324.

para las estimaciones del efecto o daño de la restricción a la libre competencia orientadas a determinar la gravedad de las sanciones a imponer por infracciones a la Ley núm. 42-08.

1. Aspectos generales sobre determinación y cuantificación del daño a la competencia

Para PRO-COMPETENCIA, resulta relevante la determinación y cuantificación del daño para demostrar el impacto que la ausencia de la competencia efectiva y leal, genera sobre la eficiencia económica y sobre el bienestar social. Ello así, porque este análisis económico permitirá determinar la gravedad de la infracción y la sanción que corresponda aplicar al agente económico que cometa una de las infracciones establecidas en la Ley núm. 42-08. Asimismo, la cuantificación del daño ayudará a que tanto el Estado como la ciudadanía, puedan tener una idea clara y tangible de la magnitud del perjuicio ocasionado por las prácticas anticompetitivas realizadas por agentes económicos infractores de la Ley.

Para estos fines, PRO-COMPETENCIA utilizará la metodología más apropiada conforme a la conducta anticompetitiva, las condiciones del mercado y la disponibilidad y accesibilidad de los datos. De manera enunciativa, se presentan las diversas metodologías o enfoques que se utilizarán tanto para el estudio de las conductas de cárteles como de abuso de posición dominante. Conviene precisar que los métodos y técnicas generalmente estarán basados en supuestos y aproximaciones, y que pueden variar conforme la disponibilidad de los datos y dada las características específicas del mercado de que se trate.

A continuación, presentamos las diferentes metodologías que de manera enunciativa utilizará la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (PRO-COMPETENCIA) para estimar el daño causado al mercado por una práctica concertada o acuerdo anticompetitivo o un abuso de posición dominante.

2. Prácticas contrarias a la libre competencia

La Ley General de Defensa de la Competencia, núm. 42-08 establece en sus artículos 5 y 6 las prácticas consideradas contrarias a la libre competencia. Específicamente en el artículo 5, establece que quedan prohibidas las prácticas, los actos, convenios acuerdos entre agentes económicos competidores, sean estos expresos o tácitos, escritos o verbales, que tengan por objeto o que produzcan o puedan producir el efecto de imponer injustificadamente barreras en el mercado, contemplando entre dichas conductas las siguientes:

- a) Acordar precios, descuentos, cargos extraordinarios, otras condiciones de venta y el intercambio de información que tenga el mismo objeto o efecto;
- b) Concertar o coordinar las ofertas o la abstención en licitaciones, concursos y subastas públicas;
- c) Repartir, distribuir o asignar segmentos o partes de un mercado de bienes y servicios señalando tiempo o espacio determinado, proveedores y clientela;
- d) Limitar la producción, distribución o comercialización de bienes; o prestación y/o frecuencia de servicios, sin importar la naturaleza de los mismos; y,
- e) Eliminar a competidores del mercado o limitar su acceso al mismo, desde su posición de compradores o vendedores de productos determinados.

Adicionalmente, el artículo 6 sobre el abuso de la posición dominante establece que quedan prohibidas las conductas que constituyan abusos de la posición dominante de agentes económicos en un mercado relevante susceptibles de crear barreras injustificadas a terceros, listando de forma enunciativa las siguientes:

- a) Subordinar la decisión de venta a que el comprador se abstenga de comprar o de distribuir productos o servicios de otras empresas competidoras;
- b) La imposición por el proveedor, de precios y otras condiciones de venta a sus revendedores, sin que exista razón comercial que lo justifique;
- c) La venta u otra transacción condicionada a adquirir o proporcionar otro bien o servicio adicional, distinto o distinguible del principal;
- d) La venta u otra transacción sujeta a la condición de no contratar servicios, adquirir, vender o proporcionar bienes producidos, distribuidos o comercializados por un tercero;

- e) La negativa a vender o proporcionar, a determinado agente económico, bienes y servicios que de manera usual y normal se encuentren disponibles o estén ofrecidos a terceros; y cuando no existan, en el mercado relevante, proveedores alternativos disponibles y que deseen vender en condiciones normales. Se exceptúan aquellas acciones de negativa a negociar, por parte del agente económico, cuando exista incumplimiento de obligaciones contractuales por parte del cliente o potencial cliente, o que el historial comercial del cliente o potencial cliente demuestre un alto índice de devoluciones o mercancías dañadas, o falta de pago, o cualquier otra razón comercial similar;
- f) La aplicación, en las relaciones comerciales o de servicios, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que coloquen a unos competidores en situación de desventaja frente a otros sin que exista alguna razón comercial que lo justifique.

En relación a la competencia desleal, el artículo 10 establece que se considera desleal, ilícito y prohibido, todo acto o comportamiento realizado en el ámbito comercial o empresarial que resulte contrario a la buena fe y ética comercial que tengan por objeto un desvío ilegítimo de la demanda de los consumidores. Asimismo, el artículo 11 presenta una lista no limitativa, si no enunciativa, de los actos que se consideran competencia desleal:

- a) Actos de engaño. La utilización o difusión de indicaciones incorrectas o falsas, publicidad engañosa, la omisión de la verdadera información o cualquier otro tipo de práctica que, por las circunstancias en que tenga lugar, sea susceptible de inducir a error a sus destinatarios;
- b) Actos de confusión. Todo acto que se preste para crear confusión con la actividad, los productos, los nombres, las prestaciones, el establecimiento y los derechos de propiedad intelectual de terceros;
- c) Actos de comparación indebida. La comparación pública de actividades, prestaciones, productos, servicios o establecimientos propios o ajenos con los de un tercero cuando la comparación se refiera a extremos que no sean objetivamente comprobables o que siéndolo contengan afirmaciones o informaciones falsas o inexactas. No es de aplicación la presente norma respecto de aquellas informaciones, expresiones o mensajes que por su naturaleza sean percibidas por un consumidor razonable como subjetivas y que reflejan sólo una opinión no sujeta a comprobación;
- d) Actos de imitación. La imitación sistemática de las prestaciones e iniciativas empresariales de un agente económico competidor cuando dicha estrategia se halle encaminada a impedir u obstaculizar su afirmación en el mercado y exceda de lo que, según las circunstancias, pueda reputarse como una respuesta natural del mercado;

- e) Actos violatorios del secreto empresarial. La apropiación, divulgación o explotación sin autorización de su titular de secretos empresariales o industriales;
- f) Incumplimiento a normas. Sin perjuicio de las disposiciones y medidas que fuesen aplicables conforme a la norma infringida, constituye competencia desleal prevalerse en el mercado de una ventaja competitiva resultante del incumplimiento de una norma legal o técnica directamente relevante a la actividad, los productos, los servicios o el establecimiento de quien incumple la norma, o la simple infracción de normas que tengan por objeto la regulación de la actividad concurrencial. En estos casos la ventaja debe ser significativa y generar un perjuicio a los competidores como consecuencia directa de la infracción cometida por el agente económico;
- g) Actos de denigración. La propagación de noticias o la realización o difusión de manifestaciones sobre la actividad, el producto, las prestaciones, el establecimiento o las relaciones comerciales de un tercero o de sus gestores, que puedan menoscabar su crédito en el mercado a no ser que sean exactas, verdaderas y pertinentes;
- h) Inducción a la infracción contractual. La inducción intencional a trabajadores, proveedores, clientes y demás obligados a infringir los deberes contractuales básicos que han contraído con los competidores. La inducción a la terminación regular de un contrato o el aprovechamiento en beneficio propio o de un tercero de una infracción contractual ajena sólo se reputará desleal, cuando siendo conocida, tenga por objeto la difusión o explotación de un secreto industrial o empresarial o vaya acompañada de circunstancias tales como el engaño, la intención de eliminar a un competidor del mercado u otras análogas.

La estimación del daño se realizará para las prácticas antes mencionadas, a los fines de determinar el impacto de la restricción en la eficiencia económica y/o bienestar de los consumidores, así como, sus efectos sobre otros competidores efectivos o potenciales.

2.1 Marco conceptual para la estimación del daño

Los métodos de estimación del daño que implican una comparación del escenario con conducta y sin conducta, comprenden un marco conceptual conformado por dos etapas:

- Una **primera etapa**, que consiste en la determinación del escenario contrafactual o escenario sin la conducta. Este corresponde al análisis de lo que habría sucedido en un escenario hipotético si no se hubiera efectuado una infracción a la Ley General de Defensa de la Competencia. Una especificación precisa del escenario contrafactual requiere el análisis de las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es la conducta anticompetitiva?
 2. ¿Qué tipo de daño está causando la conducta anticompetitiva?
 3. ¿Quiénes son los perjudicados?
 4. ¿Cuáles son las condiciones del mercado?
- La **segunda etapa**, que implica determinar el valor del daño, proviene de la diferencia entre el escenario contrafactual y escenario actual.

En este sentido, el escenario contrafactual depende de la naturaleza del comportamiento anticompetitivo y, en particular, de la naturaleza del daño. A modo de ejemplo, si se tratase de una conducta colusoria, el daño puede materializarse a través de un incremento artificial del precio, mientras si se tratase de una conducta excluyente, la identificación del daño puede materializarse en menores ventas para el o los agentes económico afectados debido a su presencia limitada o de su salida del mercado. Adicionalmente, el daño a los consumidores se puede materializar a través de precios más altos, una disminución de la calidad y/o innovación del producto o menor cantidad de producción. Es importante precisar que el daño que sufren los usuarios finales depende de la magnitud en que, por ejemplo, un aumento de los precios se transmite a lo largo de la cadena de suministro, así como de características especiales del mercado, tales como la elasticidad de la demanda.

Por tanto, los elementos antes mencionados y otros factores, dependen de las condiciones de cada mercado, y es la razón por la que la metodología de la estimación del daño puede variar caso por caso y conforme la disponibilidad de información.

A continuación, se puntualizan ciertos criterios y análisis que serán considerados atendiendo a la naturaleza de la conducta anticompetitiva.

2.2 Prácticas concertadas y acuerdos anticompetitivos

La práctica concertada es la *“coordinación entre empresas que, sin haber llegado a la conclusión de un acuerdo formal, han adoptado deliberadamente una cooperación práctica en lugar de exponerse a los riesgos de un mercado competitivo. Una práctica concertada puede consistir en un contacto directo o indirecto entre empresas cuya finalidad o efecto es influir en las condiciones del mercado o revelar a los competidores el comportamiento que tienen previsto adoptar en el futuro”*².

Mientras un acuerdo anticompetitivo o acuerdo horizontal es aquel *“acuerdo entre competidores reales o potenciales —es decir, entre empresas que operan en el mismo nivel de la cadena de producción o distribución- que cubre, por ejemplo, la investigación y el desarrollo, la producción, las compras o la comercialización. Los acuerdos horizontales*

² “Glosario de términos utilizados en el ámbito de la política de competencia de la Unión Europea”. Comisión Europea, 2004, pág. 40. Disponible en: http://ec.europa.eu/translation/spanish/documents/glossary_competition_archived_es.pdf

*pueden restringir la competencia en especial cuando implican la fijación de precios o el reparto de mercados, o cuando el poder de mercado resultante de la cooperación horizontal surte efectos negativos en el mercado en lo relativo a los precios, la producción, la innovación o la variedad y calidad de los productos...*³. Estos acuerdos entre competidores, comúnmente denominados carteles, están destinados a limitar o eliminar la competencia, aumentando los precios y beneficios de las empresas participantes, sin producir ventajas compensatorias objetivas para los consumidores o usuarios de bienes y servicios. Es indiscutible la naturaleza perniciosa de los carteles en la dinámica económica y los efectos indeseables que aportan al sistema. Estos efectos tienden a ser de dos tipos, a saber: (i) efectos redistributivos y (ii) efectos de ineficiencia.

Dado el carácter complejo y diverso que pueden llegar a desarrollar las industrias, la determinación y posterior cuantificación del daño puede representar un reto para las agencias de competencia. Así las cosas, el primer paso consiste en una adecuada definición del daño que se pretende cuantificar.

En segundo lugar, el daño en sentido ampliado no es un elemento estacionario en el tiempo, sino que está conformado por elementos estáticos y dinámicos. Los primeros pudieran resultar claramente identificables, sin embargo, los efectos dinámicos pudieran complicar el proceso, por ejemplo, el daño puede aumentar considerablemente si la competencia tiene consecuencias sobre la calidad y la innovación. Existen distintos métodos para estimar los efectos del cartel sobre el bienestar, los cuales podrán ser utilizados conforme la disponibilidad de información, según los enunciados que se establecen a continuación:

A. Cálculo del excedente del consumidor

El excedente de los consumidores es una medida del "bienestar" que los consumidores extraen del consumo de determinada cantidad de un producto. Se calcula como la diferencia entre lo que pagan efectivamente los consumidores y el precio máximo que estarían dispuestos a pagar por cada unidad adquirida. A partir de lo cual, si mantenemos constante todos los determinantes de la demanda, una reducción de los precios incrementa el excedente de los consumidores⁴. El concepto de excedente de los productores es similar y va de la mano con el ingreso que perciben los productores.

Adicionalmente, bajo este criterio, se realizará una estimación de las expectativas y/o del costo de oportunidad desde el punto de vista del consumidor. Tomando en cuenta que el objetivo del consumidor es identificar aquel plan de consumo factible que le permite obtener el máximo nivel de satisfacción (utilidad), cuya selección de consumo se denomina demanda del consumidor.

³ Ídem, pág. 4.

⁴ Conviene hacer la abstracción a partir de un mercado en equilibrio.

B. Determinación del daño directo e indirecto, vía el nivel de precio

Este criterio resulta en una ampliación del criterio anterior, puesto que analiza el daño de la conducta cartelizada, pero no solo desde la óptica del consumidor, sino también de los mismos practicantes de la conducta.

Posterior a la determinación del daño, la cuantificación del daño directo implica estimar el precio que habría estado vigente sin el cartel durante el período en el cual el cartel efectivamente funcionó. Esta metodología, consiste en el análisis del precio antes y después de la práctica anticompetitiva, haciendo una comparación con el precio que prevaleció durante el cartel. Bajo esta modalidad, la fuente principal de información es la serie histórica de los precios de productos que eran objeto de un acuerdo colusorio. Los daños se calculan como la diferencia entre los precios de los cárteles y los precios en condiciones de competencia multiplicados por las ventas en unidades que se realizaron durante el cartel. Esto se puede representar de la siguiente manera, para cada periodo (t) observado:

$$Daño_t = (P_t^{Cartel} - P_t^{Competencia})Q_t^{Cartel}$$

Este método supone que las condiciones del mercado no cambian y, por consiguiente, que no se producen cambios significativos en la demanda y la oferta. Adicionalmente, para la aplicación de dicha metodología, se podrá realizar una comparación del precio promedio antes del cartel o conducta estudiada, con el precio promedio durante el cartel, o comparar este último precio con el precio promedio posterior al cartel.

En el caso de los precios, por ejemplo, ante posibles fluctuaciones se podrá tomar un umbral de referencia, eligiendo un precio de un producto relacionado, que no fue incluido en el cártel, y se utilizará como punto de referencia para construir lo que habría sucedido al precio del cartel. Generalmente, este producto de referencia debe estar en la misma región del país, de modo que las principales externalidades y los factores institucionales al que se enfrentan las empresas, sean similares. No obstante, también existe la opción de elegir un producto de otra área geográfica comparable con el área donde se encuentra el producto objeto de investigación. Ambas opciones podrán utilizarse para dar flexibilidad a la aplicación práctica de dicha metodología, en función de la disposición de información.

Además, es posible que, tras el fin de un cártel, antiguos miembros del mismo, recurran a otro tipo de infracción de las normas de competencia, y que estas, nuevamente aumente los precios a sus clientes. En estos casos, cualquier comparación diacrónica basada en los precios observados después del cese de la infracción pueden llevar a subestimar el coste excesivo pagado por los clientes de los infractores, puesto que los precios posteriores a la infracción pueden seguir estando influidos por una infracción. En este caso se deben tomar los precios previos a la infracción y tomar en cuenta influencias significativas sobre los precios posteriores al cese. A medida que se pueda identificar otras influencias significativas y ajustar sus efectos a los datos de los precios, puede ocurrir que, además los

precios posteriores a la orden de cese no se reduzcan al nivel de competencia debido a que los agentes sigan incurriendo en prácticas contrarias a la competencia.

C. Enfoque multivariado

El enfoque multivariado, es una orientación de carácter integral que pretende ir más allá del análisis del nivel de precio antes, durante y después del cartel. La utilización de este enfoque, estará condicionada por la disponibilidad de información del caso de que se trate. Bajo este enfoque, se tomarán en cuenta los siguientes elementos:

- 2 estabilidad del cartel;
- 3 cambios en gustos y preferencias;
- 4 cambios tecnológicos;
- 5 aspectos fiscales;
- 6 restricciones legales, entre otros elementos.

Este análisis, implica un examen de los elementos estáticos y dinámicos del mercado. En virtud de lo anterior, se estará observando además del precio, la innovación, la calidad y la productividad, entre otros elementos.

Es importante advertir que el enfoque multivariado pretende analizar el daño no sólo causado al mercado primario, sino también a los mercados relacionados más importantes y/o vinculados.

Al momento de establecer la *estabilidad de una conducta anticompetitiva* en el tiempo, conviene precisar que la estimación correcta del tiempo vigente de la conducta puede ser tan importante para la determinación del daño como fijar exactamente cuál habría sido la diferencia entre los precios colusorios y competitivos en cualquier período de tiempo dado. La estimación de estas fechas, puede establecerse a partir de actas de reuniones de las empresas involucradas o la identificación de quiebres estructurales en las series de datos.

Para determinar los gustos y preferencias de los consumidores o usuarios de un mercado, PRO-COMPETENCIA podrá realizar un análisis binario⁵ de las preferencias del consumidor o usuario, a partir del cual se establecerá una relación de indiferencia o la relación de preferencia en sentido estricto.

Estas consideraciones se realizarán a través de diferentes metodologías econométricas, en las cuales son consideradas otras variables que pueden originar un cambio en el precio y que, por ende, no están relacionadas per se con la conducta. A modo de ejemplo, se podrá estimar una *regresión* que considere una variable binaria o dummy que tome valor uno (1) cuando el cartel es activo y valor cero (0) cuando ocurra lo contrario, mientras el coeficiente asociado a dicha variable medirá el aumento promedio del precio durante la

⁵ El análisis binario consiste en el uso de variables binarias, también denominadas variables ficticias, que toman valor 1 en una categoría y valor 0 en el resto.

duración del cartel. Esta medición del aumento de precio será independiente de los cambios que se originen en las condiciones del mercado, ya que se pueden incluir variables que representen estos cambios.

D. El efecto de transferencia

Un elemento que podrá analizar PRO-COMPETENCIA, será la medición del efecto de transferencia, el cual será equivalente a medir el aumento en el precio del bien vendido por las empresas distribuidoras al consumidor final. Para la empresa distribuidora, el aumento de precios causado por el cártel de las empresas productoras tenderá a ser equivalente a un aumento en su costo marginal.

En este sentido, se considera que el efecto transferencia produce un daño al consumidor final cuando los agentes distribuidores y/o comercializadores suben sus precios de venta en sus relaciones comerciales con sus clientes, repercutiendo así en unos costes excesivos para el consumidor final. De manera que, se considerará tanto el daño por volumen de ventas, como el daño indirecto de coste excesivo del agente económico infractor, es decir, se considerará el daño a la empresa comercializadora en su volumen de ventas, como el sobreprecio pagado por el consumidor final.

2.3 Abuso de posición dominante⁶

Los abusos de posición dominante⁷ perjudican directamente a los consumidores a través de los precios abusivos, adicionalmente los consumidores son perjudicados por la exclusión de otros oferentes, entre otras externalidades negativas que pueden presentarse a raíz de esta conducta. A través de “prácticas de exclusión”, las empresas falsean la competencia con el fin de mejorar o mantener artificialmente su posición en el mercado. Esto afecta de manera inmediata a sus competidores al deteriorar su posición en el mercado, expulsándolos del mercado o impidiéndoles entrar en él. Las prácticas de exclusión, pueden afectar a los costes que soporta un competidor, al precio que puede cobrar por sus productos o a las cantidades que puede producir o vender.

Los daños ocasionados por el efecto exclusorio de una conducta de abuso de posición dominante se consideran difíciles de estimar, por lo que existen incentivos a la determinación y cuantificación de los beneficios adicionales generados por el abuso.

El concepto de lucro cesante, se utilizará en sentido laxo, entendido como toda diferencia entre los beneficios reales generados por una empresa y los beneficios que habría

⁶ Comisión Europea, 2013. Cuantificar el perjuicio en las demandas por daños y perjuicios por incumplimiento de los artículos 101 o 102 del Tratado de funcionamiento de la Unión Europea.

⁷ El ejercicio de la cuantificación del daño para los casos de abuso de posición dominante es mucho más complejo, debido a la dificultad para determinar un contrafactual preciso. Lo anterior se debe a que existe un efecto excluyente difícil de estimar, por lo que la estimación del daño de una empresa dominante sobre los clientes y proceso de competencia podría estar casi siempre subvaluado.

generado de no ser por la exclusión. Existen diversas formas de calcular el lucro cesante, como se presenta a continuación:

La primera y más común de las metodologías, consiste en comparar los ingresos del competidor excluido en el escenario sin exclusión, con los ingresos reales en el mercado afectado por la exclusión. Luego de que se han establecido los ingresos no percibidos, se deducen los costos en los que no ha incurrido la empresa debido a la menor producción, y con ello se obtiene el lucro cesante. Para calcular el lucro cesante de esta forma, no es necesario calcular el total de los costos en que la empresa habría incurrido, sino solo aquellos en que la empresa no ha incurrido a causa de la exclusión.

Asimismo, el lucro cesante puede calcularse estimando un margen promedio de beneficio por unidad, en el escenario sin exclusión y multiplicando este por la cantidad de unidades que no se han vendido debido a la exclusión. En este método sigue siendo muy importante considerar como habrían variado los costos y los ingresos sin la exclusión.

Así mismo, estas estimaciones suelen ser las que se utilizan como límite inferior al cálculo del lucro cesante. A veces, en las demandas por daños y perjuicios, los competidores excluidos solicitan solamente una parte del perjuicio, tales como costos hundidos, realizados para entrar en el mercado; así como gastos adicionales en marketing y/u otro método empleado para mantener la imagen en el mercado a raíz de las prácticas de exclusión.

No obstante, independientemente de cuál sea el método o técnica que se seleccione, cuantificar el lucro cesante puede conllevar evaluar datos complejos, relativos a una hipotética situación de no exclusión con respecto a la cual hay que evaluar la posición real del competidor excluido, a menudo teniendo presente probables evoluciones futuras. Evaluar los beneficios que habría obtenido una empresa, incluidos los beneficios futuros, puede depender de tal número de factores que podría ser conveniente imponer requisitos menos estrictos a la hora de efectuar la cuantificación. En tal sentido, a la hora de cuantificar el lucro cesante, pueden existir dos tipos de exclusión, como se explican a continuación:

A Competidores existentes

En este caso, el escenario sin infracción puede reconstruirse a partir de la comparación con la misma empresa en un periodo de tiempo en que no estuviera afectada o una empresa similar del mismo mercado, a partir de los datos agregados del sector, o de los datos de la misma empresa u otra similar en un mercado distinto al que sufrió la infracción.

Una técnica usualmente práctica en los casos de conductas de exclusión de competidores existentes, consiste en la comparación diacrónica, la misma puede hacer uso de los datos sobre precios, ingresos y costes de la empresa, así como de lo relativo a las cuotas de mercado y como estas evolucionan a raíz de la exclusión.

Al realizar comparaciones diacrónicas utilizando cuota de mercado, el lucro cesante se cuantifica multiplicando los datos obtenidos sobre costes e ingresos reales por unidad (o el promedio del margen de beneficios real) por las cantidades extra correspondientes a la cuota de mercado superior «de contraste» prevista sin la exclusión. De igual forma, es importante tener presente que la cuota puede verse afectada por factores ajenos a la exclusión, tales como: disminución de la cuota a causa de la aparición de nuevos competidores o reducción del mercado por sí mismo debido a la exclusión.

También pueden tomarse como punto de partida otros mercados geográficos o de productos. En este sentido, estos cálculos pueden servir como medidas de la cuantificación, así como utilizarse para evaluar la fiabilidad de los cálculos previamente realizados.

B. Impedimento de entrada a nuevos competidores

La situación de impedir la entrada presenta algunas circunstancias propias que deben tenerse en cuenta al cuantificar el daño. En particular, si la empresa perjudicada deseaba entrar en un mercado en el que todavía no estaba presente, hay una falta inherente de datos sobre sus resultados en dicho mercado.

En este caso, se puede estimar el daño tomando en consideración solo los costes por entrar al mercado. Para esto, se puede utilizar como referencia un mercado geográfico o de producto comparable en el que esté presente la misma empresa u otra empresa comparable, para generar un escenario sin exclusión. Los mercados geográficos o de producto en cuestión deben ofrecer suficiente grado de similitud.

Adicionalmente, de manera enunciativa PRO-COMPETENCIA, además de las metodologías propuestas antes mencionadas, podrá utilizar los siguientes métodos;

- i. Cuantificación del diferencial de ganancia, tomando en cuenta escenarios con la conducta y sin la conducta;
- ii. Valoración de los beneficios perdidos basando los cálculos de daños en las ganancias de la empresa reclamante: los daños serán el cambio estimado con descuento en el flujo de caja. El flujo de caja se considerará como los ingresos efectivamente recibidos de la empresa menos los costos en los que realmente se incurrió;
- iii. La pérdida de ventas debido al daño multiplicado por la valoración del mercado de valores de una empresa similar como un múltiplo de sus ventas, y,
- iv. Un enfoque basado en activos relacionados, que calcularía los daños como el cambio en el valor contable de los activos antes y después de la infracción.

3 Metodologías⁸

En la cuantificación del daño, el análisis central se basa en la determinación de lo que habría sucedido si los agentes económicos no hubieran realizado una conducta anticompetitiva. Debido a que no se puede observar directamente este escenario, es necesario construir un escenario contrafactual o de referencia para compararlo con el escenario real. Una vez que se selecciona la metodología para estimar el escenario sin infracción, se aplican ciertas técnicas para estimar la variable económica relevante de que se trate, por ejemplo, el precio, los márgenes de beneficios, entre otras.

Para estos fines, PRO-COMPETENCIA presenta una serie de métodos para determinar el escenario contrafactual, así como las técnicas para estimar la variable económica que sería objeto de estudio. Aunque es importante resaltar, que estas metodologías pueden variar en cuanto los supuestos, la diversidad y el nivel de los datos necesarios para aplicarse.

3.1 Métodos para estimar el escenario contrafactual

3.1.1 Comparación diacrónica en el mercado

Este método consiste en comparar la situación real durante el periodo en el que hay una infracción a la Ley General de Defensa de la de Competencia con la situación en el mercado antes de que la infracción se estuviera realizando, o después de que hubieran cesado los efectos de la conducta anticompetitiva.

Existen tres puntos de referencia que pueden utilizarse para realizar este análisis:

1. Un periodo anterior a la infracción, es decir, antes de que se estuviera realizando la conducta anticompetitiva, que consistiría en una comparación “antes y después”;
2. Un periodo posterior a la infracción, en que ya hubo un cese de la conducta anticompetitiva, que consistiría en una comparación “durante y después”;
3. Un periodo no afectado anterior y posterior a la infracción, que establecería una comparación “antes, durante y después”.

Para disminuir la incertidumbre sobre el inicio de la infracción, el análisis econométrico de los datos puede indicar cuándo efectivamente comenzaron o cesaron los efectos de la infracción. Es importante considerar que, en ocasiones, es necesario realizar ajustes a los datos del periodo de comparación que serían utilizados en la presente metodología o elegir

⁸ Algunas de las metodologías presentadas en este apartado se basan en las mejores prácticas implementadas por autoridades de competencia, como por ejemplos los lineamientos de la Comisión Europea para el año 2013, específicamente la guía para “Cuantificar el perjuicio en las demandas por daños y perjuicios por incumplimiento de los artículos 101 o 102 del Tratado de funcionamiento de la Unión Europea”.

un periodo o mercado de comparación distinto, para comprobar que la diferencia entre ambos periodos se debe exclusivamente a la infracción.

Asimismo, utilizar datos inmediatamente posteriores a la infracción podría subestimar el efecto de la conducta anticompetitiva, ya que es posible que en mercados oligopolísticos, los agentes económicos que realizan una conducta anticompetitiva, utilicen la dinámica y conocimiento que adquirieron durante la operación de la infracción para coordinar su conducta, incluso, después de haberse ordenado el cese de la conducta. Adicionalmente, es posible que los agentes económicos apliquen estrategias agresivas de tal manera que los precios sean muy bajos, pero que después de un tiempo, cuando finalicen estas estrategias, los precios se estabilicen a un precio del mercado “normal”.

El periodo anterior a la infracción puede ser un punto de referencia más adecuado cuando las características del mercado cambiaron radicalmente hasta el final del periodo de infracción, debido a factores exógenos (por ejemplo, aumentos exagerados en el precio de un insumo).

No obstante, aun cuando haya dudas sobre si un determinado periodo anterior o posterior a la infracción estuvo afectado por la infracción, en principio, este periodo podría seguir sirviendo como periodo de referencia para obtener una estimación fiable del daño mínimo que se habrá sufrido.

La comparación de datos del mismo mercado de producto y geográfico, permite que las características de ese mercado, como el grado de competencia, la estructura del mercado, la estructura de costos y la demanda puedan ser más comparables que cuando se contrasta el escenario real a través de un escenario de referencia de mercados geográficos y/o productos distintos.

3.1.2 Comparación con otros mercados geográficos y mercados de productos

Otra metodología que podrá utilizarse para estimar el escenario contrafactual, consiste en obtener datos sobre un mercado geográfico diferente, estos datos pueden ser en relación a la totalidad del mercado geográfico de comparación o solo en relación a determinados agentes en el mercado. Para estos fines, es importante que las condiciones de competencia sean similares para los mercados geográficos que se van a contrastar, a excepción de que en el mercado geográfico de comparación no se estaba efectuando la conducta anticompetitiva objeto de investigación.

Asimismo, los productos que se van a comparar deben ser los mismos o suficientemente similares. Se requiere que cuando se van a comparar mercados de productos distintos, se elija el producto de comparación teniendo en cuenta la naturaleza de los productos, la comercialización y las características del mercado.

Es necesario precisar que no se considera apropiado tomar mercados geográficos de comparación donde se ha efectuado una conducta anticompetitiva similar. Asimismo, es posible que la restricción a la competencia que se realizó en el mercado objeto de investigación tenga efectos sobre mercados geográficos adyacentes, por lo que, si se utilizaran estos mercados para contrastar, se obtendría una estimación que no reflejaría la totalidad del grado de daño.

Sin embargo, PRO-COMPETENCIA considera que, a pesar de las limitaciones antes mencionadas, la comparación entre mercados geográficos o de productos distintos, constituye una buena base para determinar el daño mínimo en el mercado causado por la práctica anticompetitiva.

3.1.3 Combinación de la comparación diacrónica y la comparación de mercados

Este método, se suele considerar como el método de «diferencia en la diferencia» porque analiza la evolución de la variable económica objeto de estudio en el mercado de la infracción durante un periodo determinado, y la compara con la evolución de la misma variable durante el mismo periodo en un mercado de comparación no afectado. De esta manera se obtiene una estimación del cambio en la variable producido por la conducta anticompetitiva que excluye todos aquellos factores que afectaron tanto al mercado donde se produjo la infracción, como al mercado de comparación de la misma manera. En este sentido, este método tiene la ventaja de que aísla los cambios no relacionados con la infracción que se produjeron durante el mismo periodo de tiempo que la infracción, como, por ejemplo, las diferencias en los precios de los insumos.

3.2 Métodos para estimar la variable económica relevante

La metodología de la estimación del daño implica que luego de elegirse el método para determinar el escenario sin infracción, se apliquen técnicas para obtener los datos puntuales sobre la variable que se utilizaría para estimar el daño. A continuación, se presentan los diversos métodos que podrán ser aplicados para la estimación:

3.2.1 Técnicas sobre datos promedios y/o ajustes simples

De conformidad con los mercados geográficos, de producto o periodos de comparación, los datos podrán compararse directamente, es decir, sin realizar ningún ajuste. Para el análisis comparativo puede utilizarse el promedio u otra forma de agregación de los datos, siempre que sea una comparación entre datos semejantes. Por lo que, también puede realizarse un análisis basado en la mediana o la moda, cuando resulte ser una medida más representativa para la estimación del daño.

Otro método que podrá utilizarse es la interpolación lineal, que consiste en inferir el valor de comparación a partir de una estimación de una línea entre el precio anterior a la infracción y el valor posterior a la conducta anticompetitiva. Mediante esta línea, puede identificarse un valor de comparación de cada uno de los puntos relevantes en el tiempo durante el periodo de infracción. Este método tiene en cuenta, en cierta medida, las tendencias en la evolución de la variable económica relevante a lo largo del tiempo que no son producto de la infracción.

3.2.2 Análisis de regresión

El análisis de regresión permite estimar las relaciones entre un conjunto de variables (una variable de estudio y una serie de variables explicativas o independientes), específicamente, para la estimación del daño permite medir hasta qué punto, la variable objeto de estudio está influida por una restricción a la competencia, así como por otras variables no relacionadas con la infracción. Esto permite considerar si existen otros factores que contribuyen a la diferencia entre el escenario de referencia y el escenario donde se ha producido la infracción, de tal manera, de que se realice una estimación del daño más precisa.

Es necesario precisar que, si, para estimar la regresión, se utilizan datos de periodos en los que no hubo una restricción a la competencia, el análisis de regresión se utilizaría para predecir el efecto sobre la variable relevante de estudio (por ejemplo, el precio) durante el periodo de restricción a la competencia. Sin embargo, si también se utilizan datos del periodo o mercado de la infracción, el efecto de la conducta anticompetitiva se obtendría mediante una variable ficticia⁹ en la regresión, que mide si ha habido un movimiento ascendente en la variable de estudio, durante el periodo en que se efectuó la conducta anticompetitiva. La recolección de datos para ambos escenarios, permite obtener una estimación más precisa y exacta de los parámetros de estudio, y, por ende, tiende a tener mayor capacidad para captar la dinámica del mercado.

Para la aplicación de esta metodología, es importante considerar todas las variables relevantes para la regresión, para poder controlar la influencia potencial de estos factores sobre la variable que es objeto de estudio y evitar sesgos ocasionados por omisión de variables.

En general, esta metodología consiste en la estimación de la regresión utilizando los datos del periodo sin la infracción, a través de la cual se estima, por ejemplo, el precio que los consumidores hubieran posiblemente pagado por el bien o servicio durante el periodo de la infracción en caso de que esta no se hubiese producido. Este resultado, se utiliza para hacer una diferencia entre este precio probable sin la infracción y el precio realmente pagado por los consumidores. Mientras que cuando se utiliza una variable ficticia constituye una combinación de estas tres fases.

⁹ Variables que toman valor 1 en una categoría y valor 0 en el resto.

3.3 Otras metodologías: modelos de simulación y métodos basados en los costos y análisis financiero

Los métodos de simulación, utilizan modelos económicos para determinar el comportamiento del mercado. Por lo que para su aplicación se requiere que se incluya un conjunto de factores, tales como: i) los principales factores que influyen en la oferta; las interacciones entre las empresas y la estructura de costes de las empresas; ii) las condiciones de la demanda (en particular, en qué medida los clientes responden a los cambios de precios, entre otros). Estos valores pueden ser conocidos y/o estimados a través del análisis econométrico o basarse en supuestos. Para la aplicación de los modelos de simulación también se requiere generar un escenario sin infracción, en el que se debe asegurar que las características y estructura del mercado de referencia deben ser las que habrían existido si no se hubiese generado una restricción a la competencia. Sin embargo, las características del mercado en el escenario sin infracción no son necesariamente las mismas que las que se podrían haber observado en el escenario de infracción. Por lo que debe considerarse que la restricción a la competencia puede haber ocasionado alteraciones en la estructura del mercado o haber impedido cambios en el mercado, que de otro modo se hubiera producido, lo cual puede limitar la aplicación de este análisis. Por lo que cada modelo que trata de simular los resultados del mercado es una aproximación de la realidad y se basa en supuestos teóricos, así como factuales sobre las condiciones del mercado y la dinámica de los oferentes y consumidores.

Por otro lado, también es posible utilizar métodos basados en los costes y/o métodos financieros. En particular, el método basado en los costes consiste en utilizar alguna medida de los costes de producción por unidad y añadirle un margen por el beneficio que habría sido razonable en el escenario sin infracción. La estimación resultante de un precio por unidad sin la infracción puede compararse con el precio por unidad realmente cobrado por la empresa o empresas infractoras para obtener una estimación del coste excesivo. No obstante, también es importante considerar que los costes de producción observados durante la infracción no sean representativos de los costes de producción que habrían sido probables sin la infracción. Debido a que cuando existe una restricción a la competencia efectiva, los agentes económicos pierden el incentivo en innovar o en ser más productivos y eficientes, por lo que los costes de producción podrían ser mayores que a los que prevalecería si existiera rivalidad en el mercado.

De igual forma, para la estimación del margen de beneficio se utilizarían tanto una comparación diacrónica, o de mercados o modelos económicos.

Para los métodos basados en el análisis financiero se utilizan los resultados financieros del agente económico que ha limitado la competencia o del agente demandante, si se trata de una exclusión de un tercero en el mercado. La rentabilidad se puede cuantificar a través del método del valor actual neto, que calcula el valor actual de futuros flujos de tesorería de una empresa. Asimismo, se pueden utilizar los métodos de evaluación de empresas, como

métodos contables, para aportar indicaciones sobre el daño mínimo que ha generado la conducta anticompetitiva.

En los casos donde la variable relevante de estudio es la rentabilidad, habría que determinar cómo habría sido la rentabilidad si no se hubiera producido una restricción a la competencia. Para este análisis puede aplicarse las metodologías de comparación de mercados o periodos, ya explicadas en el apartado anterior. La ventaja de este método es que la información necesaria para su aplicación puede estar disponible a través de los propios agentes económicos o puede ser pública, cuando, por ejemplo, las empresas cotizan en bolsa de valores.

4 Otras consideraciones importantes

Adicionalmente, para la estimación del daño se realizará un análisis de otros elementos de no atribución, no vinculados a la conducta, a los fines de establecer si existe o no vínculo causal que pudiera explicar de manera razonada el daño. A continuación, se presentan de manera enunciativa otros factores que serán considerados:

- La regulación del mercado. Es posible que exista en el mercado alguna disposición regulatoria que limite la dinámica de la competencia o que restrinja el precio u otra variable relevante, por lo que, por ejemplo, sería incorrecto atribuir que el incremento total del precio se debe a la práctica anticompetitiva cuando pudiera existir otro elemento que también tiene influencia.
- El costo de los insumos. Se realizará un análisis del comportamiento de los precios de los insumos o en efecto, en los modelos de estimación del daño se utilizarán variables explicativas para controlar otros elementos que pueden causar diferencias entre el escenario contrafactual y el escenario con la práctica.
- Choques externos al mercado. Durante el análisis de la estimación del daño se tomará en cuenta la influencia de algún choque que se haya producido en algún periodo de tiempo y que también puede tener influencia, por ejemplo, en el incremento del precio de un insumo o un choque macroeconómico.

Conclusión

Los presentes criterios para la determinación y cuantificación del daño ocasionado por prácticas contrarias a libre competencia tienen como finalidad transparentar los métodos, técnicas y enfoques que serán utilizados por PRO-COMPETENCIA acorde a la naturaleza de cada caso. Las consideraciones relevantes para la determinación de la metodología incluyen, además del tipo de práctica en que se haya incurrido, los supuestos subyacentes de cada método, así como la disponibilidad y accesibilidad de los datos para aplicar las técnicas.

Estos criterios permitirán a PRO-COMPETENCIA realizar un análisis económico objetivo que ayude en la determinación de la gravedad de la infracción y la sanción que corresponda aplicar al agente económico que cometa una de las infracciones establecidas en la Ley General de Defensa de la Competencia, conforme a los criterios establecidos en el artículo 62 de la Ley núm. 42-08. Adicionalmente, la determinación del daño permitirá que el público en general conozca los daños de las conductas prohibidas por la normativa de competencia a los mercados y, por ende, al bienestar general, sirviendo, en adición, como una herramienta para que conforme lo establece el artículo 63 de la Ley núm. 42-08, los agentes económicos que hayan demostrado durante el procedimiento administrativo sancionador de una conducta restrictiva de la competencia, haber sufrido daños y perjuicios por causa de la misma, puedan deducir su acción por la vía judicial, para obtener la indemnización correspondiente.

Los métodos y técnicas planteados en el presente documento estarán generalmente basados en supuestos y aproximaciones que podrán variar de conformidad con los datos disponibles y las características particulares de cada mercado analizado.

Referencias

- Alpa, G. (1983). *Interpretazione económica del diritto (Economic analysis of law)*. Novissimo Digesto Italiano.
- Comisión Europea. (2004). *Glosario de términos utilizados en el ámbito de la política de competencia de la Unión Europea*. Obtenido de http://ec.europa.eu/translation/spanish/documents/glossary_competition_archived_es.pdf
- Comisión Europea. (2013). *Cuantificar el perjuicio en las demandas por daños y perjuicios por incumplimiento de los artículos 101 o 102 del Tratado de funcionamiento de la Unión Europea*. Obtenido de http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/quantification_guide_es.pdf
- Davis, P., & Garcés, E. (2009). *Quantitative Techniques for Competition and Antitrust Analysis*. Princeton University Press.