



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CHILE

COLUSIÓN

Análisis económico y principales variables de competencia

Aspectos económicos de la colusión en Chile y el extranjero¹

1. INTRODUCCIÓN.

No es ningún secreto que en la mayoría de los países la colusión es considerada la infracción más grave a la libre competencia². Pero, ¿sabemos realmente cuál es la razón económica que existe detrás de tal afirmación?

A través de este documento explicamos, a grandes rasgos y brevemente, el fundamento económico de tal afirmación para luego analizar su tratamiento en los principales sistemas normativos en Chile y en el extranjero.

2. ¿QUÉ DEBEMOS SABER SOBRE LA COLUSIÓN?

2.1. La colusión: un problema económico.

Imaginemos un mundo estático en el cual existen solo dos periodos de tiempo, dos empresas y un consumidor. Cada empresa incurre en los mismos costos ("C") para producir el mismo bien que pondrán en venta (siempre y cuando el consumidor las escoja, y por ende lo produzcan); por ende, ninguna tiene una ventaja competitiva sobre la otra. Pensemos que en el primer periodo ambas empresas escogen al mismo tiempo el precio que le pondrán al bien (sin saber el precio que le puso la otra) y en el segundo periodo el consumidor escoge a qué empresa comprarle.

En este ejemplo de un modelo de Bertrand³ la decisión radica en qué precio pondrá cada

empresa y el precio final que pagará el consumidor por el bien. En este supuesto podemos observar las consideraciones que tendrá cada empresa a la hora de fijar el precio del bien que ofertarán:

- 1) La primera, es que el precio de oferta ("P") cubra al menos los costos del bien para no sufrir una pérdida (en otras palabras, $P \geq C$)
- 2) La segunda, es que el precio sea lo suficientemente competitivo ("atractivo") para ser escogido por el consumidor. Para eso, tendrá en consideración la decisión de su contrincante.

El resultado de ambas condiciones genera que las empresas inicien una "guerra de precios" que llega a un punto de equilibrio en que el precio termina por ser igual al costo incurrido ($P=C$) ya que, si el precio es mayor al costo, la otra empresa podría colocar uno ínfimamente menor a ese y con ello, atraer al consumidor y "ganar" la venta.

En consecuencia, la venta se concretará a un $P=C$, siempre que la valoración del consumidor por el bien ("B") sea mayor al precio ($B > P=C$). Producto de la venta, el consumidor recibiría una utilidad de su valoración menos el precio que pagó ($B-P$) y la empresa que vendió, al igual que la que no lo hizo, reciben una utilidad de 0 (o lo que es equivalente a $P-C=0$).

Ahora, si permitimos que ambas empresas acuerden en conjunto el precio de B en el primer periodo estamos frente a un escenario de colusión. ¿Puede ser esta colusión un equilibrio del juego? Pensemos que la valoración del consumidor del bien (B) es mayor al costo (C) que incurren las empresas en la producción. En ese caso, el precio

¹ Documento elaborado por el Programa UC | Libre Competencia, con la colaboración de Raúl Lucas Fugellie Carreño, Felipe González Valdés y Teresita Maturana Álamos.

² YRARRÁZVAL (2012) p. 163.

³ El Modelo de Competencia de Bertrand busca describir los incentivos de las empresas cuando éstas compiten solamente fijando sus precios de forma simultánea, y no según cuánto producir (la cantidad de bienes que venden es exógena).

máximo al cual el consumidor compraría el producto es a $P=B$, precio con el cual la empresa vendedora tendría una utilidad de $(P-C)>0$, mayor a la anterior. Si ambas empresas acordaran cobrar este precio ($P=B$) y posteriormente, la ganadora de la venta le repartiera la mitad de sus utilidades a la perdedora, ambas ganarían $(P-C)/2>0$, lo cual sigue siendo mayor al equilibrio encontrado anteriormente (utilidad 0). El problema es que, como es una única decisión (en un periodo), no existe forma de asegurarse que la empresa ganadora reparta sus utilidades a la perdedora; por eso, más allá de lo que puedan acordar, ese acuerdo no será creíble, con lo cual volverán a competir en precios nuevamente. De este modo, para que exista una colusión, debe haber un castigo al desvío de lo acordado.

La realidad dista del caso presentado porque las empresas suelen competir dinámicamente, periodo a periodo, con sus competidores. Por esta razón, y a diferencia del caso anterior, sí existe un castigo al desvío: si no cobran el precio acordado para el periodo $t=1$, en los siguientes periodos la empresa perjudicada volverá a competir en precio, evitando que su antigua "aliada" perciba las utilidades que hubiera ganado de haber cumplido el trato. Por ende, siempre y cuando este castigo sea creíble e importante, las colusiones son un equilibrio para las empresas en determinados mercados.

¿Por qué es problemática la colusión para la competencia y el bienestar de la sociedad? Tal y como vimos en el mundo estático, una primera preocupación es que las empresas tienen la posibilidad de capturar completamente la utilidad generada con la venta, ya que le cobran al consumidor directamente el beneficio que le produce el bien. Por otro lado, en el mundo dinámico, las empresas coludidas tienden a actuar como monopolios que, a diferencia de empresas en

competencia, maximizan sus utilidades únicamente observando la demanda (no consideran al competidor), ya que tienen poder sobre la cantidad de unidades en venta que estarán en el mercado. Por ello, tendrán incentivos para producir menos que la cantidad en competencia perfecta y a un mayor precio. Esto produce un equilibrio no deseado, porque una gran cantidad de consumidores se quedarán sin conseguir el bien, generando una **pérdida social**.

En economía son constantes (y actuales) los estudios que buscan determinar las variables que llevan a las empresas a coludirse en ciertos mercados; cómo se detectan; cuáles son los perjuicios que genera (evaluación de impacto); y, cómo se puede evitar llegar a equilibrios que impliquen colusiones tácitas (no generadas por el traspaso de la información). En ese sentido, el número de firmas en el mercado, su expansión o contracción, el nivel de demanda, las fusiones y el factor de descuento intertemporal (el cual se suele conocer como el nivel de "impaciencia"), son las determinantes más usuales. Los estudios no siempre son concluyentes o incluso divergen entre sí. Por ejemplo, el modelo de Green y Porter⁴ concluye que es difícil mantener la colusión en baja demanda porque, en ese caso, a las empresas les conviene competir en precio, por ende, parece ser beneficiosa en alta demanda. No obstante, el modelo de Rotemberg y Saloner⁵ concluye que es difícil sostener la colusión en alta demanda. Aun cuando ambos estudios descansan sobre supuestos distintos, sirven para ejemplificar que existen diversas posiciones al respecto, ilustran la dificultad que un tema como este supone y muestran la necesidad de constante investigación y atención al mercado particular objeto de análisis.

De todo lo anterior, se concluye que, como fenómeno comercial, la colusión es una

⁴ GREEN, E. y PORTER, R. (1984) pp. 87-100.

⁵ ROTEMBERG, J. y SALONER, G. (1986) pp. 390-407.

conducta capaz de generar daño al funcionamiento de la economía, porque socava los beneficios propios de la competencia y la rivalidad entre empresas competidoras, impidiendo que el consumidor final disfrute de un menor precio⁶.

3. ¿QUÉ SABEMOS SOBRE LA COLUSIÓN EN EL MUNDO?

3.1. Chile.

A nivel doctrinario, se ha entendido por colusión “cualquier coalición, asociación fraudulenta o acuerdo entre empresas que empresas que compiten en un mismo mercado, para cobrar ciertos precios o imponerlos y reducir la producción, y así aumentar los beneficios”⁷. Entre los ejemplos constitutivos de prácticas colusorias figura el cartel que consiste en un “acuerdo formal de empresas en un mercado oligopólico que puede referirse a precios, producción, cuotas de mercado, repartición de clientela, distribución geográfica del mercado, ofertas, establecimiento de agencias de ventas, distribución de beneficios o una combinación de estas”⁸.

A nivel legal, el artículo 3 literal a) del Decreto Ley 211 (en adelante “DL 211”), si bien no usa el término “colusión” expresamente, la sanciona por impedir, restringir o entorpecer la libre competencia o tender a producir tales efectos. Al respecto, el referido literal distingue dos hipótesis: los acuerdos o prácticas concertadas que involucren a quienes ya son competidores entre sí; y acuerdos o prácticas que confieran poder de mercado a los competidores. Para el primer caso, pone como ejemplos: aquellos que consistan en fijación de precios de venta o de compra, la limitación producción, la asignación de zonas o cuotas de mercado o la afectación de procesos de licitación; en el

segundo, aquellos que consistan en determinar condiciones de comercialización o excluir a actuales o potenciales competidores.

La sanción por colusión en Chile puede consistir en la aplicación de una o más medidas contempladas en el artículo 26 del DL 211. Entre ellas figuran: a) modificación término de acto o contrato; b) disolución social; d) prohibición de contratación con órganos, instituciones u organismos estatales y prohibición de adjudicación de concesión otorgado por el Estado por un plazo determinado; c) y multas a beneficio fiscal. En este último caso, se distinguen dos límites según sea el caso:

- Hasta una suma de 30% de las ventas del infractor correspondiente a la línea de productos o servicios asociada a la infracción durante el período por el cual ésta se haya extendido o hasta el doble del beneficio económico reportado por la infracción.
- Hasta una suma equivalente a 60.000 UTA en caso de no ser posible determinar las ventas ni el beneficio económico obtenido por el infractor.

Estas multas pueden ser impuestas a personas jurídicas y naturales con ciertas limitaciones para cada caso.

Adicionalmente, y como fruto de múltiples controversias y modificaciones a lo largo de nuestra historia, la colusión es susceptible de sanción penal. En tal sentido, la Ley 20.945 introdujo un capítulo de sanciones penales (que había sido derogado previamente por la Ley 19.911). Este nuevo capítulo tipifica el delito de colusión y contempla para su comisión la aplicación de: pena de presidio menor en su grado máximo a presidio mayor en su grado mínimo (3 años y 1 día a 10 años); e inhabilitación absoluta temporal en su

⁶ SANZ (2018) p. 13.

⁷ YRARRÁZVAL (2012) p. 163.

⁸ YRARRÁZVAL (2012) p. 137.

grado máximo (7 años y 1 día a 10 años) para el ejercicio del cargo de director o gerente de determinadas sociedades y asociaciones. Además, contiene normas especiales para la determinación de la pena. La prescripción de la acción penal, perseguida por el Ministerio Público, es de 10 años contados desde que se encuentre ejecutoriada la sentencia definitiva pronunciada por el TDLC. La FNE puede participar como querellante en el proceso penal⁹.

Vinculado a lo anterior, en enero del año 2020 se presentó un Proyecto de Ley que modifica el DL 211 “que fortalece la investigación y persecución de carteles y aumenta su pena”. Este se compone por cuatro ejes: (i) entregar nuevas herramientas a la FNE para fortalecer la persecución de carteles; (ii) aumentar la pena del delito de colusión en bienes o servicios de primera necesidad, partiendo con un piso base de 5 años de cárcel; (iii) incorporar a nuestro ordenamiento jurídica la figura del denunciante anónimo (*whistle-blower*); y proponer modificaciones al DL 211 a fin de fortalecer la eficacia de las actuaciones de la FNE¹⁰. A la fecha del presente documento, se encuentra en su Primer Trámite Constitucional en la Cámara de Diputados.

A nivel de autoridad de libre competencia, la FNE elaboró una “Guía Interna para la interposición de querellas por el delito de colusión”. En ella, se especifica el marco normativo y etapas de análisis de la FNE; la necesidad de existir concordancia entre el acuerdo establecido por sentencia del TDLC y el delito de colusión; los requisitos copulativos necesarios para que los hechos comprometen gravemente la libre competencia en los mercados que, cumplidos, exigen la necesidad de querellarse; y finalmente, los criterios que tendrá a la vista

la FNE para los casos en que no fue posible verificar los requisitos anteriores y, no obstante, fuera necesario actuar como querellante.

3.2. Europa.

A nivel legal, el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) prohíbe “todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior”.

En cuanto a su sanción, la Comisión Europea puede imponer multas de hasta un 10% del volumen de negocios de cada uno de los agentes económicos involucrados en la conducta, durante su comisión¹¹.

A nivel de autoridad de libre competencia, se emitió una guía para la determinación de las multas que establece la siguiente metodología: (i) la Comisión determina un monto básico de la multa para cada agente involucrado, y luego (ii) ajusta dicho monto, hacia arriba o hacia abajo, de acuerdo a las circunstancias individuales¹².

3.3. Estados Unidos.

A nivel legal, es posible distinguir una clara evolución estructural del *enforcement* que se remonta a 1890 con la promulgación de la Sherman Act, en la cual se prohíbe “todo contrato, o acuerdo en cualquier forma, o conspiración, en restricción del comercio”¹³ y la cual originalmente contemplaba multas de hasta US\$5.000. En 1955 se aumentan las multas a un máximo de US\$50.000 y en 1974, con la promulgación de la Antitrust *Procedures and Penalties Act*, se aumentan a

⁹ DECRETO LEY 211 de 1973, artículos 62 y 23.

¹⁰ PROYECTO DE LEY (2020).

¹¹ REGLAMENTO (CE) N°1/3003, artículo 23.

¹² UNIÓN EUROPEA (2006).

¹³ ESTADOS UNIDOS, Sherman Act §1.

un máximo de US\$1 millón y 1 año de cárcel. Luego, en 1978 se introduce el primer *leniency program*¹⁴. Las sanciones volvieron a aumentar con la *Criminal Fine Enforcement Act* de 1984 a un máximo de US\$10 millones y hasta 3 años de cárcel. En 1993, se actualizó el programa de clemencia, otorgándole al delator inmunidad automática si no existían investigaciones de colusión previas y había cooperación total.¹⁵

Su sanción, en la actualidad, corresponde a una multa de hasta US\$100 millones en caso de corporaciones, y de hasta US\$1 millón en caso de personas naturales.

A nivel de autoridad de libre competencia, la División de Libre Competencia del Departamento de Justicia (DOJ) es el principal ente persecutor, con competencia exclusiva para la persecución penal de infracciones a la libre competencia. En materia civil, en cambio, comparte competencia con la Comisión Federal de Comercio (FTC).

4. LISTA DE CASOS MÁS IMPORTANTES

Asociación Gremial de Ginecólogos Obstetras de la Provincia de Ñuble (2015).

Conducta: 25 médicos ginecólogos de la provincia de Ñuble y su asociación gremial celebraron y ejecutaron un acuerdo destinado a fijar el precio mínimo de sus consultas médicas y procedimientos quirúrgicos (principalmente partos y cesáreas) a los pacientes.

Sentencia: multa de 89,7 UTA en total impuesta por el TDLC y confirmada por la Corte Suprema, la cual además acogió la solicitud de la FNE en cuanto a ordenar la disolución de la asociación gremial.

La particularidad de este caso, y a diferencia de los que a continuación se exponen, es que se sanciona directamente a personas naturales.

Disponible en:

Sentencia del TDLC:
https://www.tdlc.cl/nuevo_tdlc/wp-content/uploads/sentencias/Sentencia_145_2015.pdf

Sentencia de la Corte Suprema:
https://www.tdlc.cl/nuevo_tdlc/wp-content/uploads/sentencias/Sentencia_145_Corte_Suprema.pdf

CMPC Tissue y SCA Chile S.A (ex Pisa, hoy llamada Essity) - 2015-2020.

Conducta: infracción al artículo 3º inciso primero e inciso segundo letra a) del DL N°211, por celebración y ejecución de acuerdos de asignación de cuotas de participación de mercado y fijación precios de venta de sus productos de papeles suaves o *tissue* entre el año 2000 y 2011, afectando el mercado nacional de la comercialización mayorista de *tissue* en el canal de venta masivo. También interesa en este caso el tratamiento de la delación compensada, vinculada al tema en comento.

Sentencia: Multa a CMPC por un monto de 20.000 UTA a beneficio fiscal y multa a SCA por el mismo monto. Adicionalmente, fueron condenadas a la adopción de un programa de cumplimiento en materia de libre competencia que satisficiera ciertos requisitos.

Disponible en:

Sentencia del TDLC:
<https://www.fne.gob.cl/wp->

¹⁴ O "programa de clemencia", en virtud del cual los infractores que reportaban su actividad ilegal antes de que se iniciara una investigación, podían evitar una persecución penal, a discreción del DOJ.

¹⁵ GHOSAL, V. Y SOKOL, D. (2014): *The evolution of U.S. cartel enforcement*, (The Journal of Law & Economics 57).

content/uploads/2017/12/SENTENCIA-N160-2017-TDLC_2.pdf

Sentencia de la Corte Suprema:

https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/01/sent_cs_01_2019.pdf

Cencosud S.A, SMU S.A y Walmart S.A.

Conducta: infracción al artículo 3º inciso primero e inciso segundo letra a) del DL N°211, por participación en acuerdo o práctica concertada, por sí o a través de sus relacionadas, destinada a fijar, por medio de sus proveedores, un precio de venta para la carne de pollo en supermercados que fuera igual o superior a su precio de lista mayorista, entre los años 2008 y 2011, restringiendo o tendiendo a restringir la competencia en precios en el mercado de comercialización de carne de pollo fresca en supermercados, afectando a los consumidores finales. También el caso es interesante en materia de programas de cumplimiento.

Sentencia: multa a Cencosud por un monto de 11.532 UTA (equivalentes a US\$ 8,2 millones); multa a SMU por un monto de 6.876 UTA (US\$ 4,9 millones), y multa a Walmart por un monto de 11.160 UTA (US\$ 7,9 millones), todas a beneficio fiscal.

Adicionalmente, esta sentencia merece mención por su vinculación con los programas de cumplimiento. En este caso, la Corte Suprema desestimó la defensa de Walmart en relación a la imposición de una multa inferior esgrimiendo la existencia de un programa de cumplimiento, cuestión que había sido acogida por el TDLC.

En ese sentido, la Corte Suprema resolvió que un programa de cumplimiento no puede constituir eximente, atendido que la normativa no le asigna tal calidad, aspecto que ha hecho surgir una serie de críticas y reanudación del debate en torno a la materia.

Disponible en:

Sentencia del TDLC:

https://www.tdlc.cl/nuevo_tdlc/wp-content/uploads/sentencias/Sentencia_167_2019.pdf

Sentencia de la Corte Suprema:

<https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/04/Corte-Suprema-9361-2019.pdf>

United States v. Socony-Vacuum Oil Co., Inc. (1940).

Conducta: infracción al §1 del *Sherman Act* en que numerosas compañías petroleras e individuos fueron condenados por coludirse en la fijación de precios de combustible en numerosos estados del país, encontrando aplicación la regla de colusión per se.

Sentencia: luego de haber sido revertida en segunda instancia, la Corte Suprema confirma sentencia de primera instancia en que un jurado condenó a los involucrados del acuerdo por infracción de al §1 de la *Sherman Act* con una multa de US\$5.000 de la época.

Disponible en:

<https://supreme.justia.com/cases/federal/us/310/150/>

Comisión Europea con Roche y otros (2001).

Conducta: entre 1989 y 1999, 13 empresas fabricantes de vitaminas participaron en ocho diferentes carteles secretos de reparto de mercados y fijación de precios. Cada cartel tenía un número de participantes y duración específicos.

Sentencia: las empresas denunciadas fueron condenadas a una histórica multa total de €852.22 millones (unos \$750 mil millones de pesos chilenos).

Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:006:0001:0089:ES:PDF>

5. REFERENCIAS

Bibliografía citada

COLOMA, Germán (2003): *Defensa de la competencia. Análisis económico comparado* (Buenos Aires, Editorial Ciudad Argentina).

GREEN, E. y PORTER, R. (1984): Non-cooperative collusion under imperfect price information (Econometría 52).

GHOSAL, V. Y SOKOL, D. (2014): *The evolution of U.S. cartel enforcement*, (The Journal of Law & Economics 57).

ROTEMBERG, J. y SALONER, G. (1986): *A super-game theoretic model of price wars during booms*, (American Economic Review 76).

SANZ, Francisco (2018): “Evolución del tratamiento de la colusión en Chile dentro del marco de la defensa de la libre competencia”, *Ars bnu et aequi*, Año 14 N°2, pp. 11-52.

YRARRÁZVAL, Arturo (2012): *Diccionario Jurídico-Económico* (Santiago, Ediciones UC).

Normas e instrumentos citados

ARGENTINA, Ley 25.156 (20/09/1999), Defensa de la Competencia.

CHILE, Decreto Ley 211 (22/12/1973), Fija Normas para la Defensa de la Libre Competencia.

CHILE, Ley 19.911 (11/11/2003), Crea el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.

CHILE, Ley 20.945 (30/08/2016), Perfecciona el sistema de Defensa de la Libre Competencia.

CHILE, CÁMARA DE DIPUTADOS: “Proyecto de Ley que modifica el Decreto Ley N°211, Fortalece la investigación y persecución de carteles y aumenta su pena en caso de indica”. Fecha de

ingreso: 30/01/2020, Legislatura N°367, Boletín N° 13261-03, Primer trámite constitucional. Disponible en: <https://www.camara.cl/verDoc.aspx?prmID=13587&prmTIPO=INICIATIVA>. Fecha de consulta: 26 de abril de 2021.

ESTADOS UNIDOS, Sherman Act (1890).

FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2018) “Guía Interna para la Interposición de Querellas por Delito de Colusión” *Biblioteca Digital FNE*. Disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2018/06/Gu%C3%ADa-de-Querellas-final-definitiva.pdf>. Fecha de consulta: 24 de abril de 2021.

UNIÓN EUROPEA, Comisión Europea (CE) N°1/2003 del Consejo, 16/12/2002/UE Reglamento relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado. Diario Oficial UE, L1, 16/12/2002. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003R0001&from=ES>. Fecha de consulta: 27 de abril de 2021.

UNIÓN EUROPEA, Guidelines on the method of setting fines imposed pursuant to Article 23(2)(a) of Regulation No 1/2003 . Diario Oficial UE, C210, 1/09/2006.

Jurisprudencia citada

FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA CON ASOCIACIÓN GREMIAL DE GINECÓLOGOS OBSTETRAS DE LA PROVINCIA DE ÑUBLE Y OTROS (2015): Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, 1 de abril, Rol C N° 265-2013.

FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA CON ASOCIACIÓN GREMIAL DE GINECÓLOGOS OBSTETRAS DE LA PROVINCIA DE ÑUBLE Y OTROS (2016): Corte Suprema, 7 de enero, Rol C N° 5609-2015.

FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA CON CMPC TISSUE Y SCA CHILE S.A. (2017): Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, 28 de diciembre, Rol C N° 299-2015.

FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA CON CMPC TISSUE Y SCA CHILE S.A. (2020): Corte Suprema, 2 de enero, Rol N° 1531-2018.

FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA CON CENCOSUD, SMU Y WALMART (2019): Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, 28 de febrero, Rol C N° 304-2016.

FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA CON CENCOSUD, SMU Y WALMART (2020): Corte Suprema, 8 de abril, Rol N° 9361-2019.

UNITED STATES V. SOCONY-VACUUM OIL CO., INC., 310 U.S. 150 (1940).

LOMA NEGRA Y OTROS (2005): Comisión Nacional de Defensa de la Competencia argentina, 25 de julio, Rol N° 064-012896/1999.

ROCHE Y OTROS (2001): Comisión Europea, 21 de noviembre, Rol COMP/E-1/37.512.

6. ANEXO (GRÁFICOS DEL PROBLEMA ECONÓMICO)

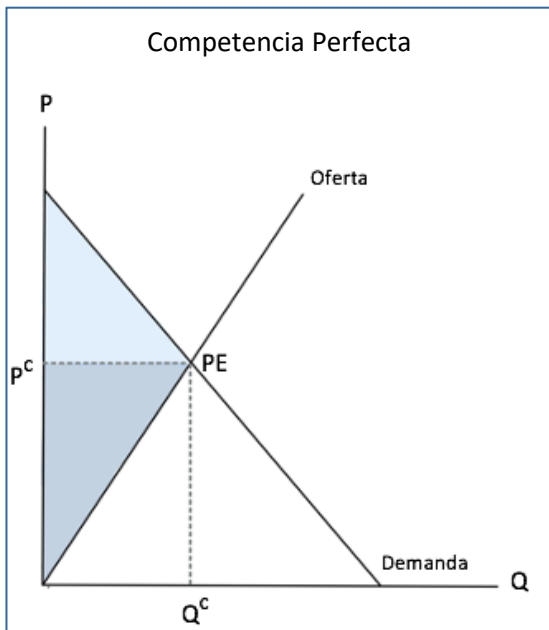


Gráfico competencia perfecta: por un lado, se observa una oferta de productos con pendiente positiva (mientras mayor es precio que pueden cobrar las empresas, más incentivo tienen para

producir) y por el otro una demanda de productos negativa (mientras mayor es el precio que se le cobra al consumidor, menor será su demanda por el producto o bien final). El punto donde se intersectan ambas curvas es el punto de equilibrio, del cual se desprende tanto el precio (P_c) como la cantidad (Q_c) de equilibrio. En azul oscuro se encuentra el excedente de las empresas y en azul claro el excedente del consumidor.

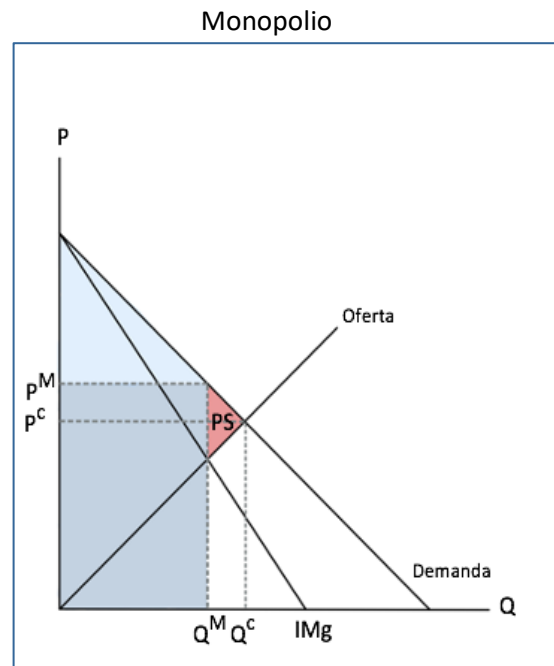


Gráfico monopolio: A diferencia del gráfico anterior, se compara el equilibrio de competencia perfecta con el equilibrio que genera un monopolio. En esta situación monopolística, la empresa no tiene competidores, por lo que maximiza sus excedentes. Esto lo realiza produciendo la cantidad Q_m que viene de la igualación del ingreso marginal de la empresa (curva bajo la demanda, con pendiente más negativa) con la curva de oferta, y la vende a un precio P_m que es el que está dispuesto a pagar el consumidor por esa cantidad producida (ver donde Q_m intersecta a la demanda). Esto, contrario a la situación anterior, hace que el excedente de la empresa aumente (zona azul oscura) y el del consumidor disminuya (zona azul clara). Finalmente hay una parte que no se llevan

ninguno de los dos y que se genera porque la producción es menor a la óptima, lo cual se conoce como Pérdida Social (PS).