

Precios predatorios y abuso de posición dominante en Ecuador: límites probatorios y eficacia institucional

Predatory Pricing and Abuse of Dominant Position in Ecuador: Evidentiary Limits and Institutional Effectiveness

Dario Xavier Alejandro Ruiz*
<https://orcid.org/0009-0008-2931-0762>

David Alejandro Robledo Abendaño**
<https://orcid.org/0009-0002-0536-1588>

Fecha de recepción: 7 de febrero de 2026
Fecha de aceptación: 15 de marzo de 2026

Resumen

Los precios predatorios constituyen una conducta anticompetitiva mediante la cual un operador económico, que dispone de significativo poder de mercado, fija precios artificialmente reducidos, situándolos por debajo de sus costos reales de producción. Esto se da con la finalidad deliberada de desplazar a sus competidores. Se trata de una práctica ilícita debido a su efecto excluyente sobre la competencia; sin embargo, su persecución jurídica resulta compleja, dado que exige acreditar tanto la existencia del sacrificio inicial como la viabilidad de la posterior recuperación de las pérdidas.

En economías de menor tamaño, como la ecuatoriana, la problemática reviste especial gravedad. Un operador dominante con “espaldas financieras” puede usar precios predatorios para expulsar a un competidor frágil que no puede sostener pérdidas, en un entorno de baja supervisión y escasa sustitución, consolidando así un monopolio local.

El presente trabajo aborda esta problemática combinando el análisis económico y jurídico, con especial atención en Ecuador, para evaluar la eficacia de la normativa vigente y proponer mejoras orientadas a proteger la competencia legítima y el bienestar general.

Abstract

Predatory pricing is an anticompetitive strategy whereby an undertaking with significant market power sets artificially low prices—below its relevant costs—with the deliberate aim of driving rivals from the market. Because of its exclusionary nature, the conduct is unlawful; however, it remains difficult to prosecute, as it requires demonstrating both the initial “sacrifice” and the realistic prospect of subsequent recoupment of the losses incurred.

* Abogado por la UTPL y Magíster en Derecho de la Empresa por la UASB. Especialista en Derecho Procesal con sólida experiencia en estructuración societaria, planificación legal y resolución de conflictos corporativos, así como la optimización de estructuras jurídicas del sector privado. Investigador académico y articulista.

**Abogado por la Universidad Técnica Particular de Loja y colaborador en cátedras UNESCO, con enfoque en el análisis estratégico del derecho aplicado al sector empresarial, particularmente en el desarrollo del derecho digital y la prevención de riesgos en contextos regulatorios y administrativos.

In smaller economies such as Ecuador's, the issue is particularly acute. A dominant firm with substantial financial capacity may deploy predatory pricing to force out a financially fragile competitor unable to sustain prolonged losses, in markets marked by weak oversight and limited substitutability, thereby entrenching a local monopoly.

This article addresses the problem through an integrated economic and legal analysis focused on Ecuador, proposing the effectiveness of the existing regulatory framework and advancing targeted reforms aimed at safeguarding legitimate competition and overall welfare.

Palabras clave:

precios predatorios, operadores económicos, poder de mercado, leyes antimonopolio, *enforcement*

Keywords:

predatory pricing, undertakings, market power, antitrust law, enforcement

1. Marco conceptual

Los precios predatorios, en su definición más compartida y aceptada, se consideran a nivel internacional como una de las prácticas más perniciosas contra la libre competencia, aunque a la vez sea una de las más difíciles de demostrar. Consisten, en esencia, en que una empresa establezca precios artificialmente bajos, usualmente por debajo de sus costos reales de producción, con el objetivo deliberado de eliminar a sus rivales, para luego recuperar las pérdidas incurridas imponiendo precios monopólicos tras expulsar a sus competidores.¹

Este comportamiento, prohibido por las leyes *antitrust*, dado que pretende encaminarse a la monopolización de mercados, plantea un dilema regulatorio: ¿cómo distinguir una auténtica predación, que daña la estructura competitiva, de una agresiva pero legítima rebaja de precios que beneficia al consumidor? En el caso ecuatoriano esta pregunta adquiere un matiz particular, ya que la estructura productiva del país se compone en gran medida por mercados pequeños y medianos, y la mayoría de ellos cuentan con un alcance geográfico y demográfico limitado.

Esos mismos mercados locales suelen estar dominados por uno o pocos operadores económicos fuertes, lo que eleva las barreras de entrada y reduce la intensidad competitiva en términos de precios. Es por esto que un operador más grande puede permitirse sostener de forma temporal una guerra de precios, anticipando que el rival de menor tamaño difícilmente podrá mantenerse en el mercado durante un período prolongado.² Sumado a ello, la histórica debilidad institucional en la aplicación de las normas de competencia ha contribuido a generar un entorno propicio para la aparición de prácticas sospechosas de precios predatorios.

“Este fenómeno ocurre, además, en un contexto donde el Estado, a través de la Superintendencia de Competencia Económica o, en adelante SCE, enfrenta limitaciones materiales. Informes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y el Banco Interamericano de Desarrollo han señalado que el presupuesto institucional ecuatoriano destinado al control del poder de mercado es ‘relativamente bajo’, con recortes que dificultan la planificación y la capacidad efectiva de investigación. En un entorno de recursos limitados, las prácticas predatorias no sólo pueden surgir, sino también consolidarse antes de ser detectadas o sancionadas”.³

En la última década, Ecuador ha vivido varios episodios que ejemplifican estos riesgos. Por ejemplo, en el sector aéreo, la entrada de LAN Ecuador con tarifas promocionales muy bajas en 2010 suscitó denuncias de predación en perjuicio de la aerolínea estatal TAME.⁴

Del mismo modo, se investigó una supuesta guerra de precios entre las principales cadenas de farmacias Fybica y Cruz Azul, con la acusación de que una de ellas vendía por debajo de costo en ciertos cantones para eliminar a las boticas locales más pequeñas.⁵

Estos casos ponen de manifiesto cómo se presentan los precios predatorios en mercados pequeños, siendo generalmente el operador de mayor tamaño quien realiza descuentos agresivos enfocados en el ámbito geográfico donde enfrenta a un competidor menor,

1. Pinkas, F. (2002). Tratado de defensa de la libre competencia: Estudio exegético del Decreto Legislativo 701 (1.ª ed.). Fondo Editorial PUCP. pg. 439.

2. “Antitrust Division | Predatory Pricing: Strategic Theory And Legal Policy”, 25 de junio de 2015, <https://www.justice.gov/archives/atr/predatory-pricing-strategic-theory-and-legal-policy>.

3. “Ecuador: Perspectivas económicas de América Latina 2024”, OECD, 18 de diciembre de 2024, https://www.oecd.org/es/publications/perspectivas-economicas-de-america-latina-2024_25aed2f5-es/full-report/ecuador_624094b0.html.

4. Isabela Moreno Burns, “Precios promocionales de las aerolíneas ¿constituyen precios predatorios? Caso Aerolane Líneas Aéreas Nacionales del Ecuador S.A. ‘LAN Ecuador’”, *USFQ Law Review* 4, no 1 (2017): 141-57, <https://doi.org/10.18272/lr.v4i1.989>.

5. Jaime Paucar, “Fármacos en Ecuador: Una guerra de precios sin control”, *Ecomex360 | Especialistas en comercio exterior y logística de importaciones en Ecuador*, 3 de febrero de 2020, <https://www.ecomex.com/farmacos-en-ecuador-una-guerra-de-precios-sin-control/>.

forzando a este último a retirarse. Sin embargo, hasta la fecha tales prácticas han resultado elusivas a la sanción legal en Ecuador. Ninguno de los casos investigados derivó en una sanción efectiva por parte de las autoridades de competencia ni en un precedente judicial que confirmase la existencia de predación. Esta ausencia de condenas formales refleja tanto las dificultades probatorias inherentes al fenómeno, como posibles vacíos o limitaciones en el marco institucional ecuatoriano vigente.

2. Origen doctrinal

La noción de precios predatorios tiene raíces antiguas en el derecho de la competencia, pero su comprensión ha evolucionado significativamente a lo largo del tiempo. Conceptualmente, la práctica se describe mediante una estructura dividida en dos fases principales. Primero está una fase de sacrificio, en la que el operador dominante vende a pérdida para expulsar a los competidores que no pueden mantener esos precios. Luego, se encuentra una fase de recuperación, en la que una vez lograda la posición dominante, sube los precios por encima de los niveles competitivos para recobrar las pérdidas iniciales.

En palabras de Pinkas Flint: se trata de precios fijados tan por debajo del costo que buscan eliminar a los competidores del mercado para posteriormente elevarlos a niveles monopolícos. De este modo, la empresa depredadora asume pérdidas en el corto plazo a cambio de obtener poder de mercado en el largo plazo.⁶ Esta conducta se considera un abuso excluyente porque su objetivo último es crear o reforzar un monopolio, en detrimento de la competencia y los consumidores.

Históricamente, la existencia misma de la predación de precios y su racionalidad económica fueron objeto de controversia doctrinal. La Escuela de Chicago, dominante en el pensamiento *antitrust* de mediados del siglo XX, sostuvo una postura escéptica. Economistas como John McGee (1958)⁷ y luego juristas como Robert Bork (1978)⁸ argumentaron que los precios predatorios son altamente inusuales porque resulta financieramente irracional en la mayoría de casos.

Según este enfoque, un empresario racional preferiría comprar o fusionarse con su competidor antes que vender por debajo de costo por un periodo prolongado, asumiendo grandes pérdidas, con la incierta esperanza de recuperar más adelante lo perdido. Esta línea de pensamiento afirmaba que muchas acusaciones de precios predatorios eran en realidad falsos positivos, situaciones donde una empresa eficiente solo estaba compitiendo vigorosamente con precios bajos, lo cual beneficia al consumidor.

La influencia de la Escuela de Chicago se reflejó en la jurisprudencia, particularmente en Estados Unidos, donde los jueces empezaron a exigir pruebas muy estrictas de la existencia de predación para no desalentar las rebajas genuinas de precios. Phillip Areeda y Donald Turner, si bien no eran propiamente de Chicago, contribuyeron a esta visión al proponer en 1975 un test costo-precio objetivo, precios por encima del coste total medio *average total cost*, en adelante ATC, serían legales de forma natural, precios por debajo del coste variable medio *average variable cost*, en adelante AVC, se presumen como predatorios. Entre medio existiría una zona gris donde solo se considerarían predatorios si hay evidencia de una intención excluyente.

Este estándar Areeda-Turner tuvo gran acogida por su aparente simplicidad, reforzando la idea de que solo las estrategias de precios por debajo del costo variable debían conside-

6. Pinkas Flint Blanck, *Tratado de defensa de la libre competencia: estudio exegético del D.L. 701*, 439.

7. John S. McGee, "Predatory Price Cutting: The Standard Oil (N. J.) Case", *The Journal of Law & Economics* 1 (1958): 137-69.

8. Richard Schwartz, review of *Review of The Antitrust Paradox*, por Robert H. Bork, *The International Lawyer* 13, no 1 (1979): 198-201.

rarse sospechosas.⁹ De hecho, autores como Bork y Posner, figuras destacadas de la escuela liberal, minimizaron la frecuencia real de la predación, pero reconocían su peligrosidad teórica en casos excepcionales.

Sin embargo, fue a partir del año 1980 que surgió un nuevo enfoque económico, el post-Chicago, que revaluó la viabilidad de la predación mediante herramientas teóricas de juegos e información asimétrica. Modelos desarrollados por economistas como Paul Milgrom y John Roberts (1982), y, posteriormente, Patrick Bolton, Joseph Brodley y Michael Rordan (2000)¹⁰, demostraron que la predación puede ser una estrategia racional en escenarios donde el depredador busca construir una reputación o enviar señales disuasorias a potenciales entrantes.

Para entenderlo mejor podríamos ver el caso en que un incumbente con amplio acceso a financiamiento podría fijar precios por debajo de costo para expulsar a un rival. Al hacerlo con éxito, ganaría la fama de agresivo, desalentando la entrada de futuros competidores, lo que se conoce como efecto reputacional. Otro escenario es el llamado *predatory finance*, donde una empresa depredadora se endeuda o utiliza subsidios cruzados para soportar pérdidas y espera recuperar su inversión monopolizando el mercado posteriormente. Este es un comportamiento que puede ser racional si logra ahuyentar por completo la competencia durante un tiempo.

La doctrina moderna reconoce que, si bien la fijación de precios predatorios no es una práctica cotidiana, puede presentarse bajo condiciones propicias y causar graves daños al proceso competitivo. No es coincidencia que los ordenamientos actuales intenten filtrar casos sólidos para castigar a verdaderos depredadores, evitando a la vez sancionar equivocadamente conductas competitivas genuinas. De hecho, estudios empíricos recientes, por ejemplo, una investigación colombiana titulada: “La ilusión de los precios predatorios”, sugieren que los casos confirmados de predación han sido escasos en la práctica global, lo que lleva a algunos especialistas a cuestionar si a veces se sobrestima su incidencia real. Esta tensión entre teoría y evidencia refuerza la importancia de definir criterios jurídicos claros y exigentes: ni tan laxos que dejen impunes las estrategias predatorias reales, ni tan estrictos que inhiban la competencia agresiva beneficiosa.¹¹

3. Base legal ecuatoriana

Ecuador cuenta desde 2011 con un marco normativo específico para prevenir y sancionar los precios predatorios. La piedra angular es la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, a partir de ahora LORCPM¹², que tipifica la predación de precios como una infracción de abuso de poder de mercado. En particular, su artículo 9, numeral 4, prohíbe expresamente la fijación de precios predatorios o explotativos por parte de operadores con poder de mercado. En otras palabras, se sanciona que una empresa dominante venda por debajo de sus costos con el fin de eliminar a competidores, considerándolo una forma de abuso de posición dominante. Esta prohibición refleja el reconocimiento legal de que los precios predatorios son una de las formas más graves de conducta anticompetitiva.

Ahora bien, la LORCPM por sí sola no define cuantitativamente qué constituye un precio predatorio. No se fija en la ley un umbral preciso de costo o pérdida a partir del cual un

9. Janusz A. Ordover, “Predatory Pricing”, en *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law* (Palgrave Macmillan, London, 2002), https://doi.org/10.1007/978-1-349-74173-1_283.

10. “División Antimonopolio | Precios predatorios: Teoría estratégica y política legal”, 25 de junio de 2015, <https://www.justice.gov/archives/atr/predatory-pricing-strategic-theory-and-legal-policy>.

11. Diana Marcela Araujo Vallejo, *La ilusión de los precios predatorios Un estudio de sus fundamentos teóricos y su evidencia*, 2021, <https://doi.org/10.57998/bdigital.handle.001.4540>.

12. “Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado”, 2025, <https://www.lexis.com.ec/biblioteca/ley-organica-regulacion-control-poder-mercado>.

precio se presume ilícito. En su lugar, la tarea de concretar criterios fue delegada a la reglamentación y, sobre todo, a las guías técnicas emitidas por la autoridad de competencia. De hecho, en agosto de 2021 la Superintendencia de Competencia Económica, publicó una Guía para la investigación de conductas de abuso de poder de mercado, que incluye un apartado específico sobre precios predatorios. Este documento reconoce desde la introducción que la predación es multifacética y compleja de probar, insistiendo en la necesidad de analizar cuidadosamente los costos relevantes del presunto depredador y su cuota de mercado o posición dominante.

Además, la misma discute los principales tests de costos desarrollados en la doctrina *antitrust*. En particular, menciona el clásico test Areeda-Turner (1975), que utiliza el costo marginal o su *proxy*, el costo variable medio (AVC), como referencia para evaluar la predación. La guía de la SCE también menciona otros enfoques como el costo evitable promedio o el costo incremental de largo plazo, buscando adaptar el análisis a distintos sectores.

Cabe señalar que en 2025 entró en vigor en Ecuador una nueva Ley Orgánica de Regulación Contra la Competencia Desleal, que introduce un sistema de protección autónomo diseñado para delimitar, regular y sancionar las prácticas desleales que afectan tanto a los competidores honestos como a los derechos de los consumidores. Su propósito central es proteger la competencia leal y los intereses legítimos de todos los participantes en el mercado ecuatoriano.

La normativa distingue entre competencia desleal simple, referida a actos que lesionan intereses concretos de operadores económicos o consumidores, y competencia desleal agravada, reservada para conductas de mayor gravedad o magnitud capaces de afectar el orden público económico y distorsionar el régimen general de competencia. En el plano institucional, asigna a la Superintendencia de Competencia Económica la calidad de autoridad técnica de control, con potestad sancionadora y autonomía administrativa, facultándola para investigar y sancionar de oficio o a petición de parte los actos de deslealtad agravada en sede administrativa, así como ordenar medidas preventivas y correctivas.

4. Derecho comparado

En el ámbito internacional, la regulación de los precios predatorios varía en matices, aunque comparte fundamentos comunes. Desde esta perspectiva, Estados Unidos y la Unión Europea suelen presentarse como modelos contrastantes.

4.1. Estados Unidos

En EEUU, los precios predatorios se abordan bajo la Sección 2 de la *Sherman Act*, que sanciona la monopolización o el intento de monopolización.

Es a partir del caso *Brooke Group v. Brown & Williamson* que la jurisprudencia estadounidense estableció un estándar exigente para probar la predación. El demandante debe demostrar que el presunto depredador fijó precios por debajo de un nivel de costo apropiado, por lo general, un costo variable promedio del producto, y que existe una probabilidad peligrosa de recuperación de las pérdidas una vez expulsado el competidor. Este segundo requisito significa, en términos prácticos, que no basta con evidenciar las ventas a un bajo costo, sino que además hay que acreditar que el mercado es tal y que el depredador podría posteriormente elevar precios lo suficiente, por el tiempo necesario para compensar las pérdidas incurridas.¹³

La fortaleza de este enfoque estadounidense radica en que minimiza el riesgo de falsos positivos, es decir, es muy poco probable que se sancione a una empresa por error cuando

13. "Brooke Group Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp., 509 U.S. 209 (1993)", Justia Law, accedido 7 de febrero de 2026, <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/509/209/>.

solo estaba compitiendo con precios bajos, protegiendo así el incentivo a bajar los precios. Sin embargo, su debilidad evidente es que puede dejar impunes conductas predatorias reales, dado que los tribunales exigen una especie de certeza cuasi absoluta de que el depredador podrá monopolizar y explotar el mercado, lo que en la práctica es difícil de demostrar *ex ante*.

4.2. Chile

En América Latina, varios países han adaptado elementos de ambos enfoques en sus normativas de competencia. Chile destaca como un referente cercano para Ecuador. Su Decreto Ley N° 211 de 1973, denominada Ley de Defensa de la Libre Competencia, tipifica expresamente las prácticas predatorias como conductas ilícitas cuando buscan alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante. Es decir, la ley chilena abarca en específico la predación, incluso como medio para lograr la dominancia.¹⁴

La fortaleza del enfoque chileno radica en su combinación de una base legal explícita y una disposición que permite analizar el contexto económico más allá de cuotas de mercado estáticas. Esto da paso a una intervención temprana.

4.3. Perú

El caso de Perú también es ilustrativo desde la perspectiva doctrinal. La legislación peruana, desde el Decreto Legislativo 701 de 1991, llamada Ley de Represión de Monopolios y Oligopolios y actualmente la Ley de Libre Competencia, incluye la venta por debajo del costo destinada a eliminar competidores como una infracción. Un referente doctrinal importante es el tratadista Francisco Pinkas Flint, quien en 2002 realizó un estudio exegético de la norma peruana y definió con claridad los precios predatorios con sus dos etapas: sacrificio y recuperación, y su finalidad anticompetitiva.¹⁵ Si bien la autoridad peruana, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual, no ha impuesto numerosas sanciones por predación, el tema ha sido reconocido en guías técnicas de la Comunidad Andina y en la jurisprudencia local sobre abuso de posición dominante. La fortaleza del enfoque peruano radica en esa sólida base doctrinal latinoamericana, que permite un entendimiento claro de la práctica.

4.4. España

Finalmente, en España encontramos un enfoque híbrido interesante. Al estar sujeta al derecho de la Unión Europea, aplica los criterios de abuso de posición dominante para sancionar predación bajo el artículo 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y su ley interna de defensa de la competencia. Pero, además, en el derecho español existe la Ley de Competencia Desleal, que tipifica la venta a pérdida entendida a ventas por debajo de coste, como un acto desleal cuando no tiene justificación económica y busca eliminar a un competidor.¹⁶ Esto significa que, aun si una empresa no es dominante, podría enfrentar acciones civiles por venta predatoria. La coordinación entre ambos regímenes facilita una práctica: los jueces civiles españoles suelen recabar informes o consultas a la autoridad de competencia, en casos de competencia desleal que puedan tener implicaciones de estructura de mercado. Así se asegura que la apreciación de si una venta por debajo de coste es meramente agresiva o en realidad predatoria cuente con el análisis técnico *antitrust*.

14. "DL_211_refundido_2016.pdf", s. f., accedido 7 de febrero de 2026, https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2010/12/DL_211_refundido_2016.pdf.

15. Pinkas Flint Blanck, *Tratado de defensa de la libre competencia: estudio exegético del D.L. 701*, 439

16. "BOE-A-2007-12946 Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.", accedido 7 de febrero de 2026, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-12946>.

4.5. Ecuador

En Ecuador los casos investigados hasta ahora ilustran tanto la presencia de posibles conductas predatorias como las dificultades para probarlas. Uno de los antecedentes más notorios es el caso LAN Ecuador (2010), ocurrido poco antes de la vigencia de la LORCPM. Al ingresar al mercado doméstico, LAN, subsidiaria de LATAM Airlines, ofreció tarifas promocionales muy por debajo de las tradicionales, lo que motivó a que la aerolínea estatal TAME denunciara una estrategia predatoria para quitarle pasajeros.

La entonces Comisión de Competencia del Ministerio de Industrias analizó el caso y, mediante Resolución MIPRO-COMP-002-2010, concluyó que LAN no incurrió en predación. Si bien los detalles técnicos de la decisión no fueron ampliamente difundidos, se sabe que la autoridad consideró la participación de mercado de LAN, aún incipiente en aquel año, y evaluó sus estructuras de costos, determinando que las tarifas reducidas podían explicarse por promociones legítimas de introducción y no necesariamente por debajo del costo total. Este caso sentó el primer precedente ecuatoriano en la materia, aunque con un resultado absolutorio.

Otro caso relevante fue el Caso PRONACA (2015). PRONACA, una de las mayores empresas alimenticias del país, fue investigada por supuestamente vender ciertos productos a precios inferiores al costo en mercados locales, con la finalidad de desplazar a productores más pequeños de la zona. La Superintendencia de Control del Poder de Mercado abrió un expediente para analizar esta conducta en el sector agroindustrial. Si bien los detalles del caso no se hicieron públicos en su totalidad, se conoce que finalmente no prosperó una sanción contra la empresa. Es posible que la misma haya logrado demostrar que sus precios bajos obedecían a eficiencias, por ejemplo, la integración vertical o *sobre stock* temporario.

Hasta la fecha, ningún expediente de precios predatorios ha llegado a la Corte Nacional de Justicia con una sanción confirmada. La jurisprudencia judicial ecuatoriana en materia de libre competencia registra apenas menciones tangenciales a la predación en contextos de competencia. En todos los procedimientos analizados, la autoridad de competencia no consideró demostrado el elemento central: que el agente investigado vendió por debajo de un costo relevante con la intención de eliminar competidores y que tenía la capacidad real de recuperar esas pérdidas luego. Esto no implica necesariamente que en Ecuador no haya habido intentos de predación.

5. Diagnóstico nacional

El análisis nacional pone de manifiesto la existencia de una considerable brecha operativa en la supervisión y control de las prácticas de precios predatorios. Si bien el marco normativo define la conducta de forma clara y la prohíbe, en la práctica no se ha evidenciado ninguna sanción exitosa en más de una década. Esto puede interpretarse desde dos perspectivas: el mercado nacional, en su naturaleza, no admite estas prácticas, ya que estas han sido inexistentes o marginales. O bien sí han ocurrido, pero los obstáculos probatorios e institucionales han impedido confirmarlos y sancionarlos.

5.1 Límites probatorios y barreras institucionales

Existe un obstáculo inherente de carácter técnico-probatorio para la aplicación efectiva de la norma. Acreditar esta conducta exige determinar con precisión los costos de producción, demostrar que el precio se situó por debajo de dicho umbral durante un periodo significativo y, adicionalmente, evidenciar una intencionalidad exclusiva.

Cada uno de estos elementos presenta dificultades metodológicas para ser evidenciados y probados. Revistiendo un énfasis especial en la distinción entre costos fijos, variables, evitables, sobrecostos por *stock*, entre otros, cuya delimitación depende del sector y la infraestructura productiva. La doctrina ha señalado que esta frontera es inherentemente difusa en

el contexto nacional, limitando de esta forma la eficacia de un análisis puramente contable, en sectores con altos costos fijos y costos marginales reducidos. Donde los *test* tradicionales resultan ineficientes y demandan de una capacidad de análisis avanzado de la autoridad competente.

Existe otro componente importante que se suma, la asimetría de la información. LA SCE depende en gran medida del operador investigado para el acceso a los datos contables y costos de producción. Esto crea un entorno conveniente para el operador económico investigado, con el fin de que este contemple la opacidad de los recursos dados, la agregación estratégica de información u otras conductas antiéticas. Aun cuando la autoridad cuenta con la facultad legal de requerir información, su procesamiento y verificación demanda muchos recursos, y esto suele ser lento y controvertido. Además, debilita la solidez probatoria de las investigaciones.

Además, un componente relevante en la práctica es el de acreditar la viabilidad de la recuperación de pérdidas mediante algún mecanismo contemplado dentro de la estrategia del operador económico. Si bien la legislación ecuatoriana no lo exige de forma expresa, la influencia del estándar internacional y estadounidense ha elevado el umbral probatorio en el contexto local. Intentando, mediante esta cautela, evitar falsos positivos y sancionar conductas de precios eficientes.

Desde el punto de vista institucional, la SCE tiene como principal debilidad la temprana existencia como ente protector de la competencia local. Además de contar con recursos muy limitados. En los primeros años, priorizó infracciones más evidentes, como acuerdos colusorios, mientras que la predación por su complejidad técnica quedó rezagada, entre otros motivos, por la ausencia de criterios técnicos consolidados. A esto, añádase la falta de especialización judicial al no existir jurisprudencia nacional relevante sobre precios predatorios y la necesidad de jueces especializados en valoración de pruebas económicas complejas. Esta incertidumbre desincentiva a la autoridad administrativa a impulsar casos hasta instancias contenciosas, a diferencia de jurisdicciones con tribunales especializados en competencia. Estas dificultades se agravan en mercados pequeños y medianos, donde la salida de un competidor contempla efectos a largo plazo y puede tener consecuencias irreversibles, pues la mera amenaza creíble y validada de una guerra de precios puede operar como barrera de entrada.

6. Lineamientos de mejora normativa e institucional

Con el propósito de limitar las restricciones operativas identificadas y promover un mercado justo, se sugiere a continuación un análisis de lineamientos normativos e institucionales que, conforme al enfoque jurídico y comparado efectuado, representan un ajuste correcto en pos de fortalecer la prevención y lograr la sanción de los precios predatorios, como práctica anticompetitiva. Estas medidas, que abarcan reformas de carácter normativo *hard law* y mejoras administrativas y técnicas *soft law*, buscan robustecer las capacidades del sistema ecuatoriano de competencia.

Para empezar, resultaría conveniente introducir en la normativa una definición más precisa del precio predatorio, misma que incorpore la doble exigencia probatoria a la par de los análisis económicos y los *test* mencionados, así como de la probabilidad de recuperación de pérdidas. Seguido, y con similar importancia, se deben fortalecer las guías técnicas, profundizando mediante criterios sectoriales específicos elaborados con instituciones reguladoras, particularmente en sectores con alta heterogeneidad de costos. Con esta publicación de lineamientos, así como con indicadores complementarios de costos relevantes y una base metodológica sobre casos investigados, se contribuiría a mejorar la predictibilidad regulatoria y a identificar tempranamente señales de posibles conductas predatorias.

Es necesario también fortalecer el uso de medidas cautelares y herramientas de alerta temprana frente a reducciones de precios anómalos en mercados concentrados. Existe un

énfasis en este punto, priorizando mercados y patrones de riesgo dada la limitada capacidad estatal. Esta concentración burocrática debería situarse en mercados locales con riesgos de concentración de poder de mercado, donde rebajas persistentes de precios, subsidios cruzados o reducciones selectivas pueden evidenciar predación de forma más clara. La detección temprana podría activar investigaciones preliminares y medidas provisionales destinadas a prevenir daños irreversibles al mercado y su estructura competitiva.

Finalmente, es necesario elevar la calidad académica y fortalecer la especialización en materia administrativa y judicial de competencia. También se requiere promover la investigación empírica sobre conductas predatorias en mercados locales y asegurar la aplicación efectiva de sanciones disuasivas cuando se verifique la infracción. Contribuyendo así a consolidar un sistema institucional capaz de aplicar la normativa de forma técnica y efectiva.

7. Conclusiones

En Ecuador, si bien cuenta con un marco jurídico e institucional establecido para combatir conductas anticompetitivas, anclado a la LORCPM y la labor de la SCE, la complejidad probatoria de este tipo de conductas exige ajustes constantes y una actitud de aprendizaje frente al derecho comparado para afinar la eficacia de este marco. Con base en esta premisa, las propuestas delineadas buscan mejorar la capacidad del país para detectar prácticas predatorias sin desalentar la libre competencia. Esto se enmarca en mercados pequeños y medianos, donde un operador económico importante puede tener un impacto enorme en la estructura del mercado. Con esto se logra equilibrar las barreras de permanencia, lo cual es fundamental para el desarrollo económico.

Proteger la competencia legítima frente a estrategias predatorias redundaría en el bienestar general, salvaguardando la eficiencia económica y beneficiando tanto a los consumidores, quienes gozarán de precios sostenibles en el tiempo, como a los operadores económicos, que podrán acceder al mercado en un entorno jurídico seguro. El objetivo no es nunca castigar los precios bajos, per se, al contrario, se quiere los precios más bajos posibles pero resultantes de la estrategia comercial y la naturaleza operativa, no por eliminar artificialmente a la competencia. En esa línea, la combinación de un robusto sustento doctrinal, la creación de jurisprudencia referente y una aplicación prudente de la ley permitirán a un país enfrentar los retos de la competencia desleal.

Referencias

- "Antitrust Division | Predatory Pricing: Strategic Theory And Legal Policy". 25 de junio de 2015. <https://www.justice.gov/archives/atr/predatory-pricing-strategic-theory-and-legal-policy>.
- "BOE-A-2007-12946 Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia." Accedido 7 de febrero de 2026. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-12946>.
- Burns, Isabela Moreno. "Precios promocionales de las aerolíneas ¿constituyen precios predatorios? Caso Aerolane Líneas Aéreas Nacionales del Ecuador S.A. 'LAN Ecuador'". *USFQ Law Review* 4, no 1 (2017): 141–57. <https://doi.org/10.18272/lr.v4i1.989>.
- "División Antimonopolio | Precios predatorios: Teoría estratégica y política legal". 25 de junio de 2015. <https://www.justice.gov/archives/atr/predatory-pricing-strategic-theory-and-legal-policy>.
- "DL_211_refundido_2016.pdf". s. f. Accedido 7 de febrero de 2026. https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2010/12/DL_211_refundido_2016.pdf.
- Flint Blanck, Pinkas. *Tratado de defensa de la libre competencia : estudio exegético del D.L.701. Legislación, doctrina y jurisprudencia regulatoria de la libre competencia*. Pontificia Universidad Católica del Perú. Fondo Editorial, 2002. <https://doi.org/10.18800/9789972424663>.
- Justia Law. "Brooke Group Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp., 509 U.S. 209 (1993)". Accedido 7 de febrero de 2026. <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/509/209/>.
- "Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado". 2025. <https://www.lexis.com.ec/biblioteca/ley-organica-regulacion-control-poder-mercado>.
- McGee, John S. "Predatory Price Cutting: The Standard Oil (N. J.) Case". *The Journal of Law & Economics* 1 (1958): 137–69.
- OECD. "Ecuador: Perspectivas económicas de América Latina 2024". 18 de diciembre de 2024. https://www.oecd.org/es/publications/perspectivas-economicas-de-america-latina-2024_25aed2f5-es/full-report/ecuador_624094b0.html.
- Ordovery, Janusz A. "Predatory Pricing". En *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. Palgrave Macmillan, London, 2002. https://doi.org/10.1007/978-1-349-74173-1_283.
- Paucar, Jaime. "Fármacos en Ecuador: Una guerra de precios sin control". *Ecomex360 | Especialistas en comercio exterior y logística de importaciones en Ecuador*, 3 de febrero de 2020. <https://www.e-comex.com/farmacos-en-ecuador-una-guerra-de-precios-sin-control/>.
- Schwartz, Richard. Review of *Review of The Antitrust Paradox*, por Robert H. Bork. *The International Lawyer* 13, no 1 (1979): 198–201.
- Vallejo, Diana Marcela Araujo. *La ilusión de los precios predatorios Un estudio de sus fundamentos teóricos y su evidencia*. 2021. <https://doi.org/10.57998/bdigital.handle.001.4540>.

Declaración jurada

En la elaboración de este manuscrito, el(los) autor(es) utilizó/utilizaron varias herramientas de inteligencia artificial con el fin de sintetizar información relevante, corregir estilo, revisión correcta de citas acorde a manual de autor y traducciones técnicas. Tras el uso de esta herramienta, el contenido fue revisado y ajustado íntegramente por la autoría, quien asume la responsabilidad total por la veracidad y el contenido del artículo publicado.

Atentamente,

Los autores.