JOSEPH HARRINGTON, ACADÉMICO DE LA UNIVERSIDAD DE WHARTON:

¿Cárcel para los carteles? Responde experto que hizo estudio sobre caso pollos

La Fiscalía Nacional Económica acusa a Agrosuper, Ariztía y Don Pollo de repartirse el mercado y controlar la producción y oferta, obteniendo beneficios económicos por esta práctica. En un estudio, Harrington desecha la tesis de la autoridad y argumenta que no había información suficiente entre las empresas para que el cartel funcionara. • CLAUDIA RAMÍREZ FRIDERICHSEN

osenh Harrington es doctor en economía y académico de la prestigiosa universidad de Wharton, en Pensilvania. Pero lo que lo ha hecho conocido en el mundo es su experiencia en el área de carteles y colusión, donde es un reconocido investigador que ha combinado la teoría con trabajos prácticos en Chile, Japón, Sudáfrica, España y EE.UU., entre otras latitudes.

El experto visitó nuestro país invitado al Encuentro Anual de Economistas de Chile 2013, organizado por la Sociedad Chilena de Economía y realizado en la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad Diego

"LOS DATOS dispo-

nibles no eran con-

funcionamiento

so pollos.

del cartel", dice el

experto sobre el ca-

sistentes con el buen

Portales Durante su estadía en Chile, Harrington hizo tres clases los alumnos del Magister de Economía de la Universidad Católica, a las que asistieron representantes de la . Fiscalía Nacional Económica (FNE), entre otros invitados v aprovechó su visita para trabajar

en investigación académica con Juan Pablo Montero, profesor del Instituto de Economía de la UC.

"Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados"

El trabajo de Joseph Harrington no es ajeno a nuestro país.

Este año se conoció un estudio sobre la competencia en el mercado mayorista de pollos en Chile en el que participó junto a los académicos Juan Pablo Montero y Francisco Gallego

El informe es parte de un proceso iniciado en 2011 y que hoy está en curso en el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia. La FNE acusa a Agrosuper, Ariztía y Don Pollo de asignarse cuotas de producción en el mercado de pollos y "controlar" la cantidad producida y ofrecida. Todo esto generando beneficios económicos para las empresas y en una acción al alero de la Asociación de Productores Avícolas de Chile.

El análisis de Harrington, Montero y Gallego rechaza la tesis de la FNE y concluve que las empresas no se coludieron. Uno de los argumentos es que no existían los canales adecuados de comunicación y de intercambio de información entre las empresas que permitierar establecer un cartel

¿Cuáles son los canales de comunicación adecuados para que un cartel fun-

cione? "Varía de mercado a mercado. Y eso es muy importante. Hay que mirar un mercado particular en términos de qué tipo de información está disponible. ¿Es el mercado del retail, por ejemplo, donde los competidores pueden ir v mirar precios? ¿Es un mercado como el de los pollos, donde los clientes son compradores industriales? En ese caso no es tan fácil ver los precios fijados por tu rival, porque pueden hacer descuentos secretos a sus compradores", responde Harrington.

Explica que se debe desarrollar una teoría sobre cómo la colusión operaría en un determinado mercado y luego establecer qué tipo de información necesitaría esta para operar. Por ejemplo, si los eventuales miembros de un cartel se van a asignar cuotas de participación en el mercado. Una vez desarrollada la teoría se nuede establecer si los nosibles miembros tienen realmente la información que necesitarían monitorear

"Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se nuede anlicar en todos lados",

En el caso pollos, Harrington asegura que aunque la estructura de mercado en términos del número de compañías participantes y la concentración sugería que existía la posibilidad de formar un cartel, "los datos disponibles

no eran consistentes con el buen funcionamiento del cartel y la cantidad de información no era ade cuada para echar a andar un cartel", es-

El informe en el que participó el académico de Wharton fue encargado a los expertos por Agrosuper. El primer contactado por la compañía fue Juan Pablo Montero, que aceptó trabajar, pero con "total independencia" sobre los resultados del análisis, según cuenta. Después,

Montero contactó a Harrington. Ante la pregunta de cuál es la independencia que pueden tener informes encomendados por empresas que son partes interesadas en un juicio sobre colusión, Harrington responde que es una pregunta legítima, porque es muy usual que un interesado acuda a un experto para que este diga lo que el interesado quiere probar.

En este caso, la solicitud de Agrosu per "fue muy clara para mí, la compañía nos pidió determinar: ¿estamos coludidos?", señala. Agrega que él participa cada cierto tiempo en este tipo de casos y solo si son interesantes v "con perspectivas de investiga-

Penas para miembros de un cartel. "Las penas tienen que llegar a quien realmente toma la decisión", dice Joseph Harrington

ción". El experto reconoce que una vez trabajó para una compañía y su visión no beneficiaba a la empresa para la que estaba trabajando, "y ellos descontinuaron la relación laboral conmigo", re-

Evidencia económica y no económica de un cartel

En general, hay evidencias económicas y no económicas de un cartel, explica Harrington. Entre las primeras están los precios, y las ventas, la estabilidad de la participación de mercado, porque los carteles tienden a tener un market

En evidencia no económica hay un eiemplo, En 2007 Ramón Covarrubias. gerente general de Don Pollo, dijo en una entrevista a "El Mercurio": " Ariztía y Agrosuper tenemos una asociación gremial muy fuerte, a través de la cual hemos logrado acuerdos con respecto a lo que le corresonde a cada uno en el mercado (...)". Esas declaraciones son parte de los documentos presentados por la ENE ante el Tribunal de la Competencia

"Esa podría ser un tipo de evidencia no económica que podría guiar una investigación, pero no en términos abso lutos", dice el académico

Como buen profesor, Harrington ex plica con casos prácticos sus puntos de vista v menciona varias veces el del cartel de la lisina. Este cartel funcionó en los noventa, en él participó una empresa estadounidense v cuatro compañías asiáticas que, durante de "asociación", que según estudios sobre el caso lograron aumentar en 70% el precio de venta del aminoácido que se usa como alimento para animales. Al preguntársele sobre cuál es la forma más

efectiva para fijar una multa para una empresa que se ha coludido, reconoce que es difícil llegar a una "cifra correcta" y cuenta que en EE.UU. puede llegar a ser cinco veces el daño causado. Dice que debe

ser un monto que

realmente disuada. "Si tuviera que decir un mínimo me sentiría cómo con al menos tres veces el daño causado", ase-

El experto es un fuerte defensor de las penas de cárcel para quienes han decidido coludirse. "En último término, son los individuos los que toman las decisiones de coludirse y la pregunta es: '¿lo están haciendo para favorecer a los accionistas o para beneficio personal?'. Mi supuesto es que lo hacen por su propio beneficio. Las penas tienen que llegar a quien realmente toma la decisión (...) En

muchas jurisdicciones los empleados de una compañía culpable de colusión no son despedidos. Lo que me dice esto es que la compañía encuentra aceptable esta práctica. Entonces no los disciplinará. Es esencial que el gobierno haga

algo", asegura, Pero en el caso de la delación comensada es distinto, señala Harrington. Precisa que apoya la delación compensada para desactivar carteles. La dela-

ción compensada básicamente entrega beneficios a la empresa y/o person

