

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

Joseph Harrington es doctor en economía 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 conocido 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 Portales.

Durante su estadía en Chile, Harrington hizo tres clases en los cursos de Magister de Economía de la Universidad Católica, a las que asistieron representantes de la Fiscalía Nacional Económica (FNE), entre otros invitados, y aprovechó su tiempo 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 nuestros país.

Este año se comenzó 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 interior de la Asociación de Productores Avícolas de Chile.

El análisis de Harrington, Montero y Gallego rechaza la tesis de la FNE y concluye 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 permitirían establecer un cartel.

¿Cuáles son los canales de comunicación adecuados para que un cartel funcione?

“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 y 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 tutorial, porque pueden haber descuentos secretos a sus compradores”, responde Harrington.

Explica que se debe desarrollar una teoría sobre cómo la información 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 puede establecer si los posibles miembros tienen realmente la información que necesitarían monitorear.

“Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa.

“Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa.

“Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa.

“Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa.

“Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa.

“Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa.

“Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa. “Hay que evitar pensar que un modelo de colusión se puede aplicar en todos lados”, precisa.

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 share* más estable.

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

“Esa podría ser un tipo de evidencia no económica que podría guiar una investigación, pero no en términos absolutos”, dice el académico.

Como buen profesor, Harrington explica con casos prácticos sus puntos de vista, y menciona varias veces el del cartel de la lisina. Este cartel funcionó en los noventa, en el participó una empresa estadounidense y cuatro compañías asiáticas que, durante los primeros nueve meses de “asociación”, que seguían 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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

