

## mirada de negocios

# El garrote y la zanahoria para combatir acuerdos colusivos

■ **ADAM SMITH**, en 1776, señaló que la colusión era un riesgo para la competencia. En sus palabras: "personas del mismo mercado rara vez se juntan, incluso por diversión, pero las conversaciones terminan en una conspiración contra el público o en algún acuerdo para subir precios". La historia le ha dado la razón y la siguiente frase, grabada de uno de los ejecutivos participantes en el cartel de lisina, refleja la importancia de combatir la formación y la existencia de carteles: "El competidor es nuestro amigo y el cliente nuestro enemigo".

Para desincentivar la formación de carteles, necesitamos colocar incentivos correctos a través de un garrote y una zanahoria.

Comencemos por el garrote: multas disuasivas. Para que una multa inhiba potenciales acuerdos colusivos, debe ser suficientemente grande como para que los costos esperados en caso de ser sorprendido y castigado sean mayores que los beneficios de violar la ley. Con multas muy bajas puede ocurrir que una empresa declarada culpable reciba un castigo inferior a los beneficios que obtuvo al coludirse, en cuyo caso no tiene ningún incentivo para no volver a hacerlo.

En Estados Unidos, las multas son de hasta US\$ 100 millones para las empresas y de hasta US\$ 1 millón y 10 años de cárcel para individuos. En Chile, la multa máxima que puede imponer el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia



Claudio Agostini

equivale alrededor de US\$ 14 millones, 7 veces menor que la existente en Estados Unidos. Si consideramos que nuestro ingreso per cápita es 5 veces menor, podría ser razonable pensar en aumentar las multas. Sin embargo, la gran diferencia no está en el monto de las multas, sino en la sanción penal de cárcel, que tiene el efecto disuasivo más importante, y que debiera restaurarse en Chile como pena adicional.

Consideremos ahora la zanahoria: delación compensada, consistente en darle inmunidad al miembro de un cartel que colabore con las autoridades.

**Para desincentivar la formación de carteles, necesitamos colocar incentivos correctos a través de un garrote y una zanahoria**

La delación compensada comenzó a usarse en Estados Unidos en 1978 y en Europa en 1996. En ambos casos, se otorga inmunidad automática a la primera empresa que, antes de que las autoridades hayan iniciado una investigación, informe y dé pruebas sobre la existencia de un cartel. La evidencia empírica avala la delación compensada. Por ejemplo, en 1998, Carbide/Graphite Group, a cambio de recibir inmunidad, entregó pruebas de un acuerdo en precios en el mercado de electrodos de grafito. Esto permitió condenar a las otras empresas coludidas (Showa Denko Carbon y UCAR International) y terminar con el cartel en dicho mercado.

En 1999, la información dada por Rhone-Poulenc of France permitió terminar con el cartel que operó por 10 años para fijar el precio de las vitaminas y condenar a los otros involucrados: Roche y Basf AG.

La delación compensada tiene la ventaja de reducir los recursos necesarios para detectar y perseguir a un cartel, ya que parte de las pruebas son provistas por una de las mismas empresas participantes.

Una buena institucionalidad económica garantiza el libre funcionamiento de los mercados, para lo cual es imprescindible combatir acuerdos colusivos. Hoy no tenemos ni el garrote ni la zanahoria necesarios para hacerlo y el desafío es generarlos.

Ph.D. en Economía, U. de Michigan. Profesor, Fac. Economía y Negocios U. Alberto Hurtado