



JUAN CORREA SERRANO,
EXJEFE ANTICARTELES DE LA FNE:

“La Fiscalía logró condenas contra empresas de cuatro de los cinco grupos empresariales más grandes de Chile”

■ Juan Correa lideró por 8 años y medio las indagaciones contra las colusiones en Chile. Ahora se sumó como socio al estudio Bering, que creó el también ex FNE, Ricardo Riesco.

POR AZUCENA GONZÁLEZ

Este lunes el abogado Juan Correa Serrano, quien hasta julio de 2024 fue Jefe de la División Anticarteles de la Fiscalía Nacional Económica (FNE), se incorporó como socio al estudio Bering, creado hace casi dos años por las también exautoridades de la FNE, el exfiscal Ricardo Riesco y Sebastián Castro, quien lideró la División de Estudios de Mercado del ente persecutor. Una cuarta socia es Camila Carrasco.

Tras estudiar derecho en la U. de Chile, para Correa la FNE fue su primer trabajo, al que postuló en 2010, porque le interesaba trabajar en el sector público, “pero no quería algo demasiado político”, cuenta. Tras desempeñarse en fusiones bajo el liderazgo de Mario Ybar, partió a la U. de Nueva York y estando allá, lo llamó el entonces fiscal Felipe Irazábal para ofrecerle el cargo de la división de carteles, en el que estuvo 8 años y medio.

Allí vio casos como la acusación contra cadenas de supermercado para fijar los precios de venta de carne de pollo fresca -ya sancionado-, y procesos en que concretó acusación y aún están en desarrollo: el requerimiento contra las empresas de transporte de valores y contra las compañías productoras de gases industriales, entre varios.

El 2 de julio concretó su renuncia, luego de trabajar con los últimos tres fiscales, en cuatro gobiernos de signos distintos. Tras ello, en los seis meses siguientes hizo clases en la UAI y trabajó con su padre, Jorge Correa Sutil, en la defensa del hoy ex ministro de la Corte Suprema Sergio Muñoz.

¿Por qué optó por Bering? “Valoro el trabajo interdisciplinario entre abogados y economistas. Tiene la épica de un proyecto nuevo. Y me ofrece la posibilidad de participar en otros temas, litigios, arbitrajes, regulación”, responde, amén de la sintonía que hay con quienes fueron su jefe y su par en la FNE.

- ¿Cuál es su balance en la FNE?

- Fue un período en que el sistema de libre competencia cambió muy radicalmente y me siento muy privilegiado de haber sido un protago-

nista de ese cambio. Fueron 12 casos en los que acusamos públicamente, pero los que vi en total podrán ser unos 100. Porque, además de los 12, están los que terminaron con acuerdo extrajudicial, los que se archivaron y los que todavía no son públicos. Hay muchos casos que me imagino van a hacerse públicos.

- Se dice que la FNE ha sido exitosa en perseguir carteles, pero porque han existido delaciones compensadas.

- No, eso es totalmente infundado. El 70% de los casos que terminan en acusación se inician de oficio. El elemento crítico, mucho más que la delación compensada, son las medidas de intrusión, interceptar teléfonos, incautar conversaciones por WhatsApp, la casilla de correo.

- ¿Hay algún cambio que

“Muchas empresas están determinando sus precios a través de algoritmos que miran los precios de la competencia. Eso tiene un potencial para producir un efecto colusivo. No necesariamente va a ser colusión”.

sea necesario en la FNE?

- La legislación chilena cumple con los más altos estándares internacionales. Lo que sí falta es inyectar más recursos. La Fiscalía en términos reales ha ido decreciendo su presupuesto, siendo que tiene contrapartes tremendamente poderosas. La Fiscalía ha logrado condenas contra empresas de cuatro de los cinco grupos empresariales más grandes de Chile y contra múltiples transnacionales. Hay condenas contra el grupo Yarur, en el caso farmacias; contra el grupo Matte, en el caso papeles; contra el grupo Luksic, en asfalto y en navie-

ras; y contra el grupo Saieh en supermercados. Hacer frente a esas contrapartes con pocos recursos es difícil.

- ¿En la comunidad empresarial ha permeado el valor de no coludirse?

- Sin duda sí. En las investigaciones nos tocaba incautar comunicaciones de ejecutivos y empresarios importantes. Y cuando uno miraba esas comunicaciones se veía con mucha claridad el impacto de cada uno de los casos que explotaban. La forma en que se comunicaban cambiaba.

- Cada vez que surge una acusación importante salen las voces políticas que piden aumentar las multas y penas. ¿Es necesario?

- No. Comparando con el resto de países, Chile tiene multas altas, tanto en la ley, como en las que se aplican. El doble del beneficio alcanzado, o el 30% de las ventas durante el período en que se extendió la infracción. Y a eso hay que sumarle la posibilidad de persecución penal, el riesgo reputacional, las indemnizaciones de perjuicios, que se han vuelto tremendamente importantes, donde se han pagado incluso más que en las multas. Coludirse hoy en Chile es un muy mal negocio.

- ¿Cuál va a ser el impacto de la IA en las colusiones? ¿Es ciencia ficción?

- No es ciencia ficción. Muchas empresas están determinando sus precios a través de algoritmos que miran los precios de la competencia. Eso tiene un potencial para producir un efecto colusivo. No necesariamente va a ser colusión. Hay mucha discusión tanto a nivel teórico como práctico de qué tratamiento hay que darle a esto en libre competencia. Si alguien utiliza la tecnología para vigilar que nadie se desvíe de un cartel, eso sigue siendo tan ilegal como antes y la Fiscalía está plenamente preparada para perseguir ese tipo de casos.

Donde la cosa se pone más compleja, es pedirle a una máquina que establezca precios que sean para mí lo más convenientes posible, y esa máquina lo que hace es mirar los precios de la competencia. Donde no hay comunicación entre las dos empresas, hay mucha discusión. Porque es una decisión unilateral.