

Los magnates del pollo contra los Halcones antimonopolio

Como parte de una campaña más amplia contra las prácticas anticompetitivas, la administración Biden se ha enfrentado a la industria del pollo. ¿Por qué los resultados han sido tan magros?

Por H. Claire Brown

29 de
noviembre
de
2023

En Kentucky Fried Chicken, las ventas suelen alcanzar su punto álgido todos los años en la misma fecha: El Día de la Madre. Así ha sido desde los años sesenta, cuando la cadena empezó a experimentar con la publicidad televisiva. En un anuncio de aquella época, un hombre en una oficina responde a una llamada telefónica de un narrador anónimo que le pregunta: "Señor, ¿tiene idea de lo que tiene que hacer su mujer para llevar su casa?". Corte a un montaje acelerado de una treintañera impecablemente vestida mientras limpia el polvo, plancha, pasa la aspiradora y hace el balance de la chequera.

Recién iluminado, el marido muestra su agradecimiento parando en Kentucky Fried Chicken de camino a casa. Corte a un primer plano de una esposa feliz mordiendo un muslo. "El coronel Sanders prepara la cena de los domingos siete días a la semana, y está para chuparse los dedos".

La tradición creada por el anuncio perduró incluso después de que los anuncios dejaran de emitirse, con padres e hijas expresando su devoción familiar haciendo cola en la ventanilla de autoservicio para comprar cubos de pollo frito de ocho, 12 y 16 piezas. Por eso el Día de la Madre de 2014 fue un desastre empresarial: Algunos restaurantes de KFC se quedaron sin pollo, según James Olson, propietario de una franquicia y ejecutivo involucrado en la compra de pollo. La dirección, presa del pánico, se apresuró a comprar camiones de carne de reserva con enormes sobrepagos, pero no había suficiente para todos. Los franquiciados, desesperados, cambiaron alas y muslos de un local a otro para cubrir la escasez. Las tiendas cerraban antes de tiempo. Las marcas dedican años y grandes presupuestos de marketing a intentar establecerse como parte de la rutina navideña de sus clientes. La interrupción de 2014 amenazó con deshacer cinco décadas de magia del Día de la Madre.

El problema es que los pollos de KFC son pequeños. El ave que hizo famoso al Coronel Sanders es más ligera que el pollo crudo que se compra en el supermercado: Los pollos de KFC pesan alrededor de cuatro libras antes de ser sacrificados, en lugar de las más comunes seis libras. Aquella primavera, los pollos pequeños eran cada vez más difíciles de encontrar a medida que bajaban los precios de los piensos y aumentaban los beneficios de producir aves más grandes. Uno de los proveedores de la cadena había convertido una planta de procesamiento de aves pequeñas en una planta de aves grandes, y KFC, según recordaba Olson, tenía problemas para encontrar los 400 millones de libras de pollo pequeño que utilizaba cada año para llenar sus cubetas. El cambio a aves grandes no era una opción a corto plazo. Todas las freidoras de la cadena estaban calibradas para cocinar piezas de pollo de dimensiones específicas durante exactamente el mismo tiempo -la consistencia es clave en la industria de la comida rápida- y un pollo más grande frito según las especificaciones de los pollos pequeños corría el riesgo de quedar poco hecho.

Poco después de la catástrofe del Día de la Madre, los compradores de pollo de KFC pagaron a la consultora McKinsey cerca de un millón de dólares para que dedicara seis semanas a investigar el problema de los pollos pequeños.

La empresa llegó a la conclusión de que si KFC no se aseguraba un suministro constante y a largo plazo de aves pequeñas, podría perder hasta 1.500 millones de dólares en ventas.

El equipo de KFC compra su pollo mediante un proceso de licitación. Se espera que sus proveedores -empresas de pollo como Tyson Foods, Pilgrim's Pride y algunas otras- compitan entre sí por el negocio de KFC presentando ofertas confidenciales para los contratos de venta a las franquicias de la cadena de comida rápida. Un procesador de pollo puede pujar por el negocio ofreciendo 63 camiones de pollo a la semana a 0,977 \$ la libra, mientras que otro puede enviar una oferta por menos camiones a un precio ligeramente inferior. El equipo de compras de KFC reparte el negocio entre estos proveedores en función de los costes de transporte y otras consideraciones, adjudicando los contratos más grandes a las ofertas más atractivas. En el verano de 2014, impulsados por la escasez del Día de la Madre y la advertencia de McKinsey, los compradores de KFC solicitaron ofertas para contratos de tres años, con la esperanza de estabilizar su suministro de pollos pequeños.

Pilgrim's Pride, proveedor de pollos propiedad mayoritaria de JBS, la mayor empresa procesadora de carne del mundo, se preparó para aprovecharse de la vulnerabilidad de KFC. La cadena de comida rápida era una de las mayores del sector, y si los compradores de KFC aceptaban pagar más por los pollos pequeños, otras grandes cadenas tendrían que seguir su ejemplo. En las semanas previas a la oferta, los ejecutivos de Pilgrim's Pride viajaron a los clientes con una presentación en PowerPoint para explicar por qué estaban subiendo los precios. Durante este "bombardeo", mostraron diapositivas que mostraban la disminución de la oferta de aves pequeñas y la mayor rentabilidad de las aves más grandes. Argumentaron que necesitaban una mayor remuneración para seguir produciendo aves pequeñas; insinuaron que podrían reconvertir otra planta de aves pequeñas a aves más grandes si no conseguían aumentar sus beneficios.

En una de esas presentaciones a los compradores de pollo de Popeye's en Atlanta aquel mes de julio, un vendedor de Pilgrim's Pride llamado Robert Bryant se encontró en una sala con su jefe, Jason McGuire, su colega Roger

Austin y otro empleado de Pilgrim's. En un testimonio posterior, Bryant se volvió hacia Austin y le dijo: "Necesito que divulgues esto en la industria". En el testimonio posterior de Bryant, McGuire se volvió hacia Austin y le dijo: "Necesito que difundas esto en la industria". Bryant entendió que su jefe quería que Austin compartiera el plan de subida de precios con sus competidores. Recuerdo que pensé: "Así es como funciona", declaró Bryant más tarde. "Fue una de mis primeras reuniones de cuentas nacionales y no me di cuenta de que compartíamos ese tipo de información con nuestros competidores".

Cuando el equipo de KFC recibió los precios propuestos en las ofertas de los proveedores ese agosto, la magnitud de los aumentos no tenía precedentes: "inquietante", dijo más tarde a un jurado un negociador del equipo de compras. Pilgrim's Pride no fue el único procesador que presentó ofertas más altas de lo habitual por los pollos pequeños: Todos los demás proveedores habían seguido su ejemplo, solicitando enormes aumentos de precios.

La uniformidad de las ofertas no era casual. Los competidores putativos mantenían un flujo constante de comunicaciones entre ellos. Algunos parecían disfrutar imaginando la reacción del equipo de KFC a sus ofertas. "¿Puedes oler sus calzoncillos sucios desde donde se cagaron en los pantalones? Ja", escribió McGuire en un correo electrónico a un colega. Olson, consternado, intentó llegar a un acuerdo con los proveedores, pero éstos se mantuvieron firmes.

Las empresas de pollo consiguieron lo que querían; el equipo de KFC acordó aumentos de precios que prácticamente duplicaron los beneficios de cada proveedor. El margen de beneficios de Pilgrim's Pride aumentó de 12 a 22 céntimos por libra.

Los otros seis proveedores aumentaron sus beneficios por cuenta de KFC entre 8 y 14 céntimos por libra. Si al año siguiente las franquicias de KFC hubiesen comprado 400 millones de libras de pollo habituales, el impacto de un aumento medio de 10 céntimos por libra habría supuesto unos beneficios adicionales de 4.000 millones de dólares para KFC, los

proveedores de pollo.

Jayson Penn, que más tarde se convirtió en director ejecutivo de Pilgrim's Pride, se refirió a 2014 como el "nirvana del pollo". En solo un verano, un puñado de ejecutivos amigos consiguieron aumentar los precios de gran parte del sector de la comida rápida gracias a una ominosa presentación en PowerPoint y un puñado de llamadas telefónicas a través de canales clandestinos. Esto fue posible en parte porque cuatro empresas -Tyson Foods, Pilgrim's Pride, Sanderson Farms (que en 2022 se fusionó con el productor número 6, Wayne Farms) y Mountaire Farms- controlan más de la mitad de los 50.000 millones de dólares en pollo criado, procesado y vendido anualmente en Estados Unidos. Una vez que los procesadores de aves pequeñas comenzaron a hablar entre sí, capitalizar la vulnerabilidad de KFC fue tan sencillo como pedir un aumento al unísono y luego negarse a negociar. (KFC no respondió a las peticiones de más comentarios).

En 2020, el Departamento de Justicia había empezado a perseguir a la industria procesadora de aves de corral. Esa primavera, una alerta del Wall Street Journal apareció en el teléfono de Penn: "[Ejecutivos de la industria avícola acusados de fijar precios](#)", decía el titular. Así, afirma, fue como se enteró de que el Departamento de Justicia decía que había conspirado para restringir el comercio entre 2012 y 2017. La causa penal se ampliaría para incluir a otros nueve ejecutivos de Tyson Foods, Claxton Poultry, Koch Foods y George's Chicken, así como los años 2018 y 2019.

La pieza central de la investigación fue la coordinación intraproveedor que tuvo lugar a lo largo del verano de 2014, el año que llegaría a ser descrito como, en palabras de un fiscal federal, "el año en que la conspiración se disparó."

Después de que la administración saliente de Trump pasara el caso penal a la administración entrante de Biden, la industria avícola se convirtió en un punto focal para la promesa del nuevo presidente de tomar medidas contra el comportamiento anticompetitivo en el mundo empresarial. En 2022, el Departamento de Justicia presentó demandas alegando que los procesadores avícolas celebraban retiros anuales en los que conspiraban para suprimir el

salario de los trabajadores y utilizaban una plataforma de intercambio de datos que permitía un comportamiento anticompetitivo. La industria avícola parecía un objetivo sencillo para la reforma, en contraste con las batallas más complicadas contra las grandes empresas tecnológicas. Pero hoy el caso del gobierno contra Big Chicken parece más un cuento con moraleja sobre la dificultad de reactivar la aplicación de las leyes antimonopolio después de medio siglo de abandono.



Ilustración fotográfica de Pablo Delcan

Si se entrecierra un poco la vista, las acusaciones de los fiscales federales dan lugar a imágenes impactantes: ejecutivos de empresas en un complejo

turístico junto a la playa en Florida confabulando para reducir los salarios de los trabajadores agrícolas mal pagados, muchos de ellos inmigrantes, mientras sus colegas en su país colaboran con el mismo grupo de posibles competidores para aumentar los precios a sus clientes. No es muy diferente de una caricatura política de finales del siglo XIX, publicada en la revista de humor Puck, que representa a [Cornelius Vanderbilt, Jay Gould y otros barones del robo sentados sobre gigantescos sacos de dinero.](#) Debajo de ellos, trabajadores de diversas industrias cargan sobre sus hombros la balsa de bolsas de dinero, con la mirada gacha.

Para los defensores de la defensa de la competencia en Washington, recién fortalecidos por la administración Biden, los paralelismos entre ambas escenas son más que superficiales.

Décadas de aplicación laxa de la legislación antimonopolio han dado lugar a una nueva Edad Dorada, escribe Tim Wu, ex funcionario de la Casa Blanca en las administraciones de Obama y Biden, en su libro de 2018, "La maldición de la grandeza". Desde este punto de vista, el país se encuentra de nuevo en una era en la que las empresas poderosas pasan por encima de sus trabajadores, sus proveedores y los políticos que se supone que deben mantener un equilibrio de poder.

Poco después de asumir el cargo, Biden tomó medidas para reforzar la aplicación de la legislación antimonopolio. Nombró a tres ["halcones antimonopolio"](#), como los [llamó Politico](#), para ocupar altos cargos en el gobierno: Wu se incorporó al Consejo Económico Nacional (desde entonces ha vuelto a la Universidad de Columbia); Lina Khan, una destacada defensora antimonopolio, se convirtió en presidenta de la Comisión Federal de Comercio; y Jonathan Kanter, un firme crítico del poder concentrado en la industria tecnológica, dirige ahora la División Antimonopolio del Departamento de Justicia.

Estos abogados y otros, apodados por algunos críticos "antimonopolio hipster", han argumentado que la aplicación de las leyes antimonopolio federales perdió su rumbo durante la administración Reagan. Desde

entonces, las interpretaciones de los tribunales de las leyes que regulan la competencia han estado dominadas por una doctrina denominada la norma del bienestar del consumidor, que sostiene que la consolidación corporativa es aceptable -incluso algo bueno- cuando conduce a precios más bajos. Sanjukta Paul, profesor de Derecho de la Universidad de Michigan, resume la teoría de la siguiente manera: "Si los poderosos hacen algo, debe ser porque es productivamente eficiente y, por tanto, hace crecer el pastel para todos".

Para Wu y otros, la norma del bienestar del consumidor está desfasada. Una de las consecuencias generales de toda esa consolidación, argumentan, es que las empresas han acumulado demasiado poder y ahora abusan de él. La dinámica resultante contribuye a una serie de males sociales, como el estancamiento de los salarios, la asfixia de la innovación, el aumento de la desigualdad y la influencia política desproporcionada que fluye hacia los ultrarricos. Khan saltó a la fama en 2017 tras publicar un artículo en la Yale Law Review titulado ["La paradoja antimonopolio de Amazon"](#). Su artículo señalaba que, si bien el negocio de Amazon era extraordinariamente favorable al cliente, el dominio de la empresa le permitía controlar franjas cada vez más grandes del ecosistema en el que operaba. ¿No debería el gobierno ser capaz de limitar el impacto del poder de mercado de Amazon sobre los vendedores y los trabajadores, incluso si sus consumidores no están descontentos? "En el nivel más amplio, hay un fuerte deseo de dar la vuelta a la trayectoria de 40 años en antimonopolio y tratar de mover el barco en una dirección diferente", dice Wu. "El objetivo principal no es dar vueltas a los bordes, sino girar el barco en un rumbo diferente y volver a otro conjunto de tradiciones americanas, de épocas diferentes, que tenían una visión mucho más amplia de lo que se suponía que debía hacer el antimonopolio".

En la práctica, esto significa emprender acciones legales que traten de invertir el estrechamiento de décadas en la interpretación de las leyes antimonopolio por parte de los tribunales y establecer nuevos precedentes legales que protejan a los consumidores y también a los trabajadores, las pequeñas empresas y las start-ups.

Esto se consigue persiguiendo tanto los acuerdos de fijación de precios que perjudican a los compradores como los comportamientos anticompetitivos que perjudican a los trabajadores, como los sistemas de fijación de salarios entre empresas rivales. También significa tener en cuenta algo más que el precio de los bienes y servicios a la hora de decidir si se aprueban fusiones y adquisiciones.

La visión es expansiva, y la División Antimonopolio del Departamento de Justicia bajo la dirección de Biden ha emprendido acciones legales no sólo contra empresas como Google -que ofrece muchos de sus productos a los usuarios de forma gratuita pero está acusada de monopolizar ilegalmente la publicidad digital y las tecnologías de búsqueda-, sino también contra pequeñas empresas como un puñado de agencias de asistencia sanitaria a domicilio de Maine cuyos directivos fueron acusados de conspirar para suprimir salarios. En noviembre se inició un juicio para decidir si el Departamento de Justicia podía impedir que JetBlue adquiriera Spirit Airlines.

Aunque el historial del Gobierno ha sido desigual -perdió el caso de la asistencia sanitaria a domicilio, y los casos de Google y JetBlue siguen su curso-, la División Antimonopolio bloqueó con éxito la fusión de las editoriales Penguin Random House y Simon & Schuster en parte alegando que una mayor consolidación del sector del libro podría reducir los ingresos de los autores, un argumento poco convencional que desvió la atención de los precios de los libros de tapa dura.

Al igual que el Departamento de Justicia, la Comisión Federal de Comercio también está facultada para vigilar las infracciones antimonopolio. En septiembre, la FTC presentó el caso antimonopolio más importante del gobierno hasta la fecha. Tras una investigación de varios años, la agencia y 17 fiscales generales estatales acusaron a Amazon de tácticas anticompetitivas, incluido el uso de un algoritmo que subía los precios a los clientes y una medida contra los descuentos que castiga a los vendedores que comercializan sus productos en otros lugares. El sitio

La FTC también ha intentado impedir que Meta adquiera la empresa de

realidad virtual Within y que Microsoft compre el fabricante de videojuegos Activision Blizzard.

Entre estos nombres de marquesina y alegaciones llamativas, destacan las empresas de pollos por el gran volumen y variedad de demandas antimonopolio presentadas contra ellos. Cuando Biden tomó posesión de su cargo, Pilgrim's Pride y muchos de sus competidores ya habían sido objeto de una cascada de demandas del sector privado que se sucedían lentamente, en las que se les acusaba de conspirar entre sí para amañar licitaciones, restringir el suministro de pollo, suprimir los salarios de los trabajadores, desplumar a los agricultores en materia salarial y mentir a los accionistas, entre otras cosas. Entre los demandantes se encontraban prácticamente todas las personas con las que hacían negocios las procesadoras avícolas: sus clientes, sus granjeros, sus trabajadores y sus accionistas.

Khan ha caracterizado su carrera antimonopolio como el comienzo de su investigación sobre la industria avícola. "Hay millones de consumidores en un extremo, millones de granjeros en el otro, y están conectados por un número muy pequeño de intermediarios", declaró a The New Yorker en 2021. "Creo que esos tipos de mercados donde tienes profundas asimetrías de poder, a veces en múltiples lados del mercado, pueden conducir a todo tipo de prácticas comerciales que son perjudiciales". La estructura del mercado avícola que describe no es muy distinta de la de Amazon: Granjeros y vendedores interactúan con consumidores y compradores a través de un poderoso intermediario, que tiene la capacidad de controlar -y manipular- el flujo de mercancías.

"Se trata de problemas que han estado latentes durante un cuarto de siglo o más", afirma Peter Carstensen, profesor emérito de la Facultad de Derecho de la Universidad de Wisconsin, especializado en cuestiones antimonopolio en la agricultura. "Así que por fin tenemos una administración que dice: 'Lo entendemos, aquí hay algunos problemas. Quizá deberíamos hacer algo'".

El primer juicio penal contra los ejecutivos acusados de engañar a KFC se celebró en Colorado, donde Pilgrim's Pride tiene su sede, en otoño de 2021. Los miembros del jurado llevaban máscaras y se sentaron en sillas alternas

separadas un metro entre sí. Los abogados de los ejecutivos, todos los cuales se declararon inocentes, argumentaron que sus clientes nunca infringieron la ley. "El nirvana del pollo no tiene nada que ver con la conspiración", dijo John Fagg, abogado defensor de Bill Lovette, ex director ejecutivo de Pilgrim's Pride. "Son dos empleados de Pilgrim's Pride enviándose correos electrónicos". Propuso una explicación alternativa para el gran aumento de precios en 2014: "valentía de precios".

Los abogados defensores dijeron que fueron las fuerzas del mercado, y no una conspiración, las que hicieron subir los precios de las aves pequeñas durante las negociaciones de KFC de 2014. Señalaron el hecho de que sus clientes estaban obteniendo mayores beneficios con las aves grandes y que la oferta de aves pequeñas disponibles para KFC se había ido reduciendo -el crecimiento de otros clientes-, como Chick-fil-A, habían aumentado la competencia por las aves pequeñas. Pilgrim's Pride no había liderado una conspiración de 10 personas en una jugada de manipulación de licitaciones; más bien, los ejecutivos simplemente habían estudiado el mercado, determinado que su producto estaba infravalorado y afrontado valientemente el problema.

La defensa también alegó que no es ilegal que los competidores compartan información sobre precios entre sí. Para demostrar que se cometió un delito, el gobierno tuvo que demostrar que los ejecutivos se pusieron de acuerdo para amañar licitaciones o fijar precios. A pesar de los mensajes de texto que mostraban a un ejecutivo de Claxton Poultry diciendo a un colega que había telefonado a un competidor "y le había dicho que no bajara los precios", los abogados de la defensa insistieron en que los ejecutivos actuaron de forma independiente. Como dijo un abogado de la defensa en su declaración inicial: "¿No es lo que ocurrió aquí lo que los empresarios hacen todos los días, intentar averiguar todo lo que puedan sobre lo que hacen sus competidores, para poder tomar sus propias decisiones sobre qué hacer?".

En cuanto al aluvión de llamadas telefónicas que los procesadores de pollo intercambiaron entre sí durante los momentos clave de las negociaciones con KFC, sus abogados dijeron que podrían haber sido sobre cualquier cosa.

Los procesadores avícolas suelen venderse entre sí camiones cargados de pollo cuando andan escasos. Los abogados de la defensa también intentaron desacreditar a Bryant, la única persona que subió al estrado y que fue testigo de los presuntos delitos, demostrando que había mentado al F.B.I. (el contenido de esas mentiras no se hizo público).

Tras deliberar durante casi cuatro días, el jurado decidió que no podía llegar a un acuerdo, lo que dio lugar a la anulación del juicio en diciembre de 2021. El gobierno hizo planes para volver a juzgar el caso.

Al mes siguiente, Biden participó en una mesa redonda con el Fiscal General Merrick Garland, el Secretario de Agricultura Tom Vilsack y un puñado de pequeños empresarios y agricultores. La ocasión, que tuvo lugar a través de una videoconferencia, fue el anuncio de un plan de acción para fomentar la equidad y la competencia en la cadena de suministro de carne y aves de corral. "En demasiadas industrias, un puñado de empresas gigantes domina el mercado", dijo Biden tras desear a todos un feliz año nuevo. "Y con demasiada frecuencia utilizan su poder para expulsar a los competidores más pequeños y ahogar a los nuevos empresarios, restando dinamismo a nuestra economía y dándose rienda suelta para subir los precios, reducir las opciones de los consumidores o explotar a los trabajadores". Y añadió: "La industria cárnica es un ejemplo de libro de texto por el lado de los precios". Tres miembros del Consejo Económico Nacional de la Casa Blanca publicaron recientemente un informe político en el que achacaban parte de la culpa del rápido aumento de la inflación a la industria cárnica, citando estadísticas que mostraban que los aumentos de los precios de la carne de vacuno, porcino y aves de corral representaban la mitad del incremento de los gastos en alimentación de las familias desde diciembre de 2020. El escrito señalaba que los beneficios de las empresas habían aumentado. No utilizaron explícitamente el término "greedflation", pero el concepto es exactamente lo que describen los autores. "La dinámica de un punto de pellizco hiperconsolidado en la cadena de suministro plantea cuestiones reales sobre la especulación pandémica", escribieron.

Según Biden, se trata de un plan en varias fases en el que participarían el Departamento de Justicia, el Departamento de Agricultura y la Casa Blanca.

El Departamento de Agricultura desarrollaría nuevas normativas para reforzar las leyes de competencia existentes y financiaría mataderos independientes. El recién creado Consejo de Competencia de la Casa Blanca coordinaría los esfuerzos del gobierno para hacer cumplir la legislación antimonopolio.

El caso de fijación de precios encajaba perfectamente en la estrategia general, pero el nuevo juicio de marzo de 2022 se saldó con otro jurado en desacuerdo. Mientras Kanter, uno de los "halcones antimonopolio" de Biden, presionaba para que se celebrara un tercer juicio con jurado ese año, el gobierno retiró los cargos contra cinco de los diez ejecutivos. Tras haber presidido los dos primeros juicios nulos, el juez, ahora escéptico, pidió a Kanter que justificara un tercer intento. Kanter insistió en que la estrategia simplificada reforzaría el caso y dijo que tenía "plena confianza" en que el juicio acabaría en condena.

Unos dos meses antes del tercer juicio, Kanter dijo a una audiencia en la Universidad de Chicago: "No somos parte del club de los gallinas de mierda". Estaba reconociendo una serie de reveses para su División Antimonopolio y utilizando un término popularizado en un libro de 2017 del periodista Jesse Eisinger que criticaba la reticencia de los fiscales federales a perseguir a los ejecutivos corporativos. Kanter estaba enviando una señal: no se echaría atrás, incluso si su equipo perdía casos importantes. Para asegurarse de que el subtexto quedaba claro, dijo a la audiencia que había dado instrucciones a los miembros del personal para que pusieran a todo volumen la canción de Tom Petty "I Won't Back Down".

A pesar de la estrategia racionalizada para el tercer juicio, el jurado absolvió a los e m p r e s a r i o s de todos los cargos a principios de julio de 2022, tras 10 horas de

deliberaciones. La causa penal había terminado; el gobierno había perdido. Los fiscales federales se habían enfrentado a obstáculos en el caso: una gran rotación de abogados entre la acusación y cada uno de los tres juicios, un complejo y extenso conjunto de acusaciones que eran difíciles de explicar a

los acusados. un jurado y una defensa que ya habían visto dos veces los argumentos del fiscal. Tampoco se permitió a los fiscales presentar pruebas sobre si KFC repercutía en sus clientes el coste de las subidas de precios de los proveedores; si tales pruebas hubieran sido sustanciales, habrían hecho más tangible para el jurado el impacto de la presunta manipulación de licitaciones.

Posteriormente, los abogados defensores criticaron las declaraciones públicas que hizo el gobierno de Biden culpando a las empresas cárnicas de los elevados precios de las tiendas de comestibles. "Lo que este caso demuestra, al menos para mí, es que el populismo no es realmente una estrategia para la aplicación de la ley", dice Michael Tubach, abogado defensor de Penn. "Puedes emitir todos los comunicados de prensa que quieras y conseguir toda la publicidad que quieras sobre este tipo de cuestiones de cocina, pero para conseguir una condena penal, aún tienes que hacer tus deberes. Y creo que en este caso está bastante claro que el gobierno no hizo sus deberes". Las pruebas de una conspiración para fijar los precios, dijo, eran insuficientes. (Koch Foods y Case Farms no respondieron a las solicitudes de más comentarios. George's Chicken, Tyson y Pilgrim's Pride no hicieron declaraciones adicionales sobre los casos. Claxton y Perdue señalaron el fracaso de las acusaciones del gobierno como prueba de que no estaban implicados en ningún delito).

"Si un jurado cree realmente en la presunción de inocencia y en el requisito de prueba más allá de toda duda razonable, es una montaña difícil de escalar", afirma Carstensen, profesor emérito de la Universidad de Wisconsin. "Dicho todo esto, me sorprendió el resultado. Me pareció que lo que los acusados admitieron fue discutir los precios entre ellos, lo que constituye el núcleo de una conspiración para fijar precios." Las pruebas hechas públicas más tarde daban indicios de que los propios ejecutivos creían haber infringido la ley. "PARA SU INFORMACIÓN. No reenviar. No es exactamente una conversación legal", escribió Penn en un correo electrónico de 2012.

Con la pérdida del juicio con jurado, el plan de Biden para hacer frente a la competencia en la industria cárnica parecía tambalearse. Aun así, los juicios

penales eran sólo una parte de la estrategia. El Departamento de Justicia aún podía presentar demandas civiles contra los procesadores avícolas. Menos de tres semanas después de que el juicio por manipulación de licitaciones terminara en derrota, la División Antimonopolio del Departamento volvió a demandar a los procesadores avícolas.

Esta demanda civil se centraba en otro tipo de comportamiento anticompetitivo ilegal: la contención salarial.

Cada año, normalmente en mayo, representantes de una veintena de empresas avícolas, que empleaban colectivamente al 90% de los trabajadores de la industria (un total de aproximadamente 240.000 en 2020), volaron a una reunión secreta. Se autodenominaron Grupo de Estudio de la Industria Avícola. En 2000, contrataron a una pequeña consultora de Pensilvania -Webber, Meng, Sahl and Company- para que realizara una encuesta anual detallada sobre los salarios actuales y futuros de cada empresa. El presidente de la empresa, Jonathan Meng, declaró posteriormente ante el tribunal que realizaba una presentación en PowerPoint con conclusiones generales, después se marchaba y los ejecutivos se reunían a puerta cerrada, a veces durante otro día entero. Cada empresa pagaba a Meng 995 dólares por el servicio, una tarifa que subió a 1.100 dólares en 2018.

Con el paso de los años, según Meng, empezó a preocuparle que su presencia sirviera para encubrir conductas anticompetitivas ilegales entre los miembros del grupo; a veces advertía a los organizadores de la conferencia de que estaban violando las leyes antimonopolio. Pero no dejó el trabajo. En 2017, temiendo acciones legales, los miembros del grupo le apodaron su "Guidón Antimonopolio", utilizando un término militar para una bandera que ondea cuando un comandante está presente, y le pidieron que se asegurara de que nadie infringiera la ley en la conferencia. A pesar de la precaución, los consejos corporativos de algunos participantes les obligaron a abandonar el acto. La presentación de Meng en 2019 hizo un intento de humor negro. Parafraseando a Shakespeare en una diapositiva que enumeraba las empresas recién salidas, escribió: "Lo primero que hagamos, matemos a todos los abogados."

Más tarde ese mismo año, tras una investigación privada, los abogados presentaron una demanda colectiva, Jien y otros contra Perdue Farms, Inc. y otros, contra la empresa de Meng y los miembros del Poultry Industry Survey Group, incluidas todas menos una de las empresas implicadas en el caso separado de fijación de precios, en nombre de los empleados que afirmaban que las conferencias equivalían a una conspiración de contención salarial. Como parte de un acuerdo, Meng describió su papel en las conferencias con todo detalle en la declaración ante el tribunal. En el documento, Meng mantiene su inocencia y describe a su empresa como un "instrumento involuntario" de la mala conducta de los procesadores. (No fue posible contactar con él para que hiciera comentarios para este artículo).

Evidentemente, el Departamento de Justicia no estaba convencido de que la empresa de Meng fuera un "instrumento involuntario", porque lo nombró acusado en una demanda civil presentada en julio de 2022 contra Cargill, Sanderson Farms y Wayne Farms. (La demanda también hacía referencia a 18 co-conspiradores procesadores de aves de corral no identificados.) Basándose en gran medida en la declaración de Meng ante el tribunal, el gobierno afirmó que los procesadores "suprimió artificialmente la remuneración" y "privó a una generación de trabajadores de plantas procesadoras de aves de corral de una remuneración justa fijada en un mercado laboral libre y competitivo".

Kanter ha dicho que no es partidario de los acuerdos complejos en los que las empresas aceptan cambiar sus prácticas comerciales para conseguir la aprobación de una fusión (prefiere que el gobierno se limite a bloquear los acuerdos potencialmente problemáticos). Pero el mismo día que el Departamento de Justicia presentó su demanda civil, también presentó una propuesta de sentencia definitiva en la que las empresas acordaban pagar 85 millones de dólares en concepto de indemnización a sus trabajadores. El decreto de consentimiento estipulaba que, entre otras cosas, los acusados debían cooperar con cualquier investigación o litigio posterior relacionado con los acuerdos de intercambio de información sobre la remuneración de los trabajadores. Es posible que se presenten cargos civiles o penales contra los cómplices no identificados. (En sendas declaraciones, Cargill y Wayne-

Sanderson Farms afirmaron que refutaban las acusaciones del Departamento de Justicia y que no habían admitido ninguna infracción. "Optamos por resolver la cuestión con D.O.J. para lograr el objetivo más amplio de completar la transacción Wayne- Sanderson", escribió un portavoz).

Esa misma semana se completó una fusión de 4.500 millones de dólares que permitió a Cargill y Continental Grain Company comprar conjuntamente Sanderson Farms y combinarla con la filial de Continental, Wayne Farms. Los pagos de restitución equivalían a 1,9% del acuerdo de fusión. La nueva entidad controla ahora aproximadamente el 15% de la industria avícola.

Con unas elecciones en 2024, no hay garantía de que la administración Biden vaya a estar presente para llevar a cabo todos sus casos. La agenda antimonopolio de la Casa Blanca aún tiene que producir el tipo de victoria que cambie la percepción para demostrar que la revitalización de las normas antimonopolio puede moderar los excesos del capitalismo. A principios de este año, tras una derrota en un tribunal de distrito, la F.T.C. retiró su demanda para bloquear la adquisición de Within, la nueva empresa de realidad virtual, por parte de Meta. La comisión argumentó que la adquisición limitaría la competencia futura en el incipiente mercado de la realidad virtual, pero el juez del caso consideró que la teoría era "inadmisiblemente especulativa". El intento del gobierno de impedir que Microsoft adquiriera la empresa de videojuegos Activision Blizzard también fracasó después de que cinco días de testimonios no lograran persuadir a un juez de California de que la fusión reduciría la competencia en el sector. La F.T.C. ha apelado la decisión. El bloqueo de la fusión editorial-libro podría acabar siendo una excepción. Los casos contra Amazon, Google y JetBlue siguen su curso, al igual que las investigaciones sobre la empresa de entretenimiento Live Nation, el P.G.A. Tour y la mayor agencia de viajes del país. distribuidor de vinos y licores, entre otros.

La conclusión acumulada de todo esto puede ser que las leyes antimonopolio existentes son insuficientes para limitar el poder corporativo en el siglo XXI. Gran parte del sistema judicial sigue estando poblado por jueces que han ocupado sus cargos desde que se impuso la norma del bienestar del consumidor, y bien podrían seguir sin dejarse persuadir por los

argumentos jurídicos que Kanter y Khan han presentado. En las raras ocasiones en que los casos llegan a juicio con jurado, los resultados son impredecibles. La línea que separa la recopilación inteligente de información del comportamiento delictivo puede ser difícil de trazar: La "valentía en los precios" y la colusión ilegal darían lugar al "nirvana del pollo" para una de las partes y a caros nuggets de pollo para todos los demás.

Aun así, el espectro de la intervención gubernamental puede tener un importante efecto disuasorio. Si la sección editorial de The Wall Street Journal sirve de indicador del sentimiento empresarial, el papel de Khan en la FTC sigue irritando a los líderes empresariales; un rastreador del American Economic Liberties Project descubrió que el periódico ha publicado artículos criticando a Khan una vez cada 10 días desde que asumió el cargo. En una reciente entrevista por podcast, Kanter contó 12 fusiones que se abandonaron antes de que la División Antimonopolio presentara demandas, y otras dos que se abandonaron después de que su oficina presentara demandas.

¿Y qué hay del saneamiento de la industria avícola? Visto desde un ángulo, los acontecimientos del verano pasado parecen un fracaso. El único juicio penal acabó en absolución; el caso de represión salarial se resolvió a los pocos días de una fusión que llevó a una mayor consolidación de la industria. Khan y Kanter han subrayado la importancia de abordar casos ambiciosos y conmovedores, incluso si eso significa que a veces pierden. Pero la propia Khan subrayó el riesgo de perder con demasiada frecuencia en un artículo que escribió en 2012 para el Washington Monthly en el que hacía balance de los esfuerzos de la administración Obama por reformar las prácticas de compra de aves de los procesadores avícolas. Dar publicidad a los problemas pero no actuar tuvo el efecto de "aprobar implícitamente" el statu quo, escribió. "El mensaje a las empresas procesadoras es, después de todo, absolutamente claro: son libres de seguir actuando como quieran".

La División Antimonopolio sigue avanzando en el sector avícola. Kanter visitó recientemente Minnesota para escuchar a los agricultores sobre el impacto de la consolidación empresarial en toda la agricultura. En

septiembre, el Departamento de Justicia demandó a Agri Stats, una empresa de datos que, como la de Meng, facilita el flujo de información entre las empresas cárnicas empresas, alegando que sus prácticas suprimían la competencia. Seis fiscales generales estatales se han unido al caso. (Un portavoz de Agri Stats dijo que la empresa negaba rotundamente las acusaciones).

Si hasta ahora la gran limpieza del pollo ha hecho poco por los consumidores de comida rápida y los trabajadores del sector, hay una parte del negocio que ha experimentado un cambio real tras los esfuerzos del Departamento de Justicia. Se trata de un cambio que ha pasado desapercibido fuera de los círculos agrícolas, como resultado de casos que nunca llegaron a juicio. En el decreto de consentimiento por el que se resolvieron las acusaciones de represión salarial contra Cargill, Sanderson Farms y Wayne Farms -el acuerdo que se produjo en la época de su fusión- hay un compromiso. Durante muchos años, los procesadores avícolas han contratado a granjeros cercanos para criar sus aves. Las empresas entregan pollitos y pienso a las granjas, y varias semanas después recuperan los pollos de tamaño completo. Los granjeros con las aves más sanas y pesadas reciben primas, y los que tienen un rendimiento inferior a la media son penalizados. Los críticos llaman a este sistema de pago de suma cero el sistema de torneo, y los granjeros llevan mucho tiempo argumentando que es injusto porque las empresas controlan la mayor parte de los insumos.

La administración Obama intentó y fracasó en su intento de cuestionar el sistema de torneos a través del proceso federal de elaboración de normas. Después de que Biden seleccionara a Tom Vilsack, secretario de Agricultura durante los dos mandatos de Obama, para volver a ocupar el cargo, Joe Maxwell, cofundador del grupo de defensa Farm Action, no se mostró optimista respecto a que el Departamento de Agricultura abordara las preocupaciones de los criadores de pollos. "Nuestra definición de locura es volver a contratar a Vilsack por tercera vez y esperar un resultado diferente", dijo.

Pero Maxwell reconoció lo que denominó un "apetito por cumplir" en Kanter y Khan. De hecho, el año pasado, el caso de supresión salarial

incluía una alegación que no parecía encajar con el resto de las acusaciones. En un caso que versaba principalmente sobre la remuneración de los empleados y los retiros tropicales secretos, el Departamento de Justicia también alegó que el uso del sistema de torneos por parte de Sanderson y Wayne Farms violaba la Packers and Stockyards Act, una ley antimonopolio que históricamente ha sido competencia del Departamento de Agricultura. Se trataba del plan gubernamental multipartito para fomentar la competencia en la industria cárnica en acción: El Departamento de Agricultura había remitido el caso al Departamento de Justicia.

Como parte del decreto de consentimiento, los demandados acordaron poner fin al uso del sistema de torneos. A partir de ahora, la recién creada Wayne-Sanderson Farms pagará a los cultivadores una tarifa base mínima. Nadie con un rendimiento inferior a la media cobrará menos. "Se trata de un precedente jurídico muy, muy importante", afirma Maxwell, que cree que demostrará que los procesadores avícolas pueden sobrevivir sin el sistema de torneos y, con el tiempo, dará lugar a una norma del Departamento de Agricultura que prohíba totalmente esta práctica.

Es una solución enrevesada que no afecta a los principales actores del sector. Se podría argumentar que será difícil obtener concesiones similares de las empresas avícolas que no estén intentando obtener la aprobación de una fusión. Pero Maxwell es optimista y cree que este caso es el comienzo de algo mayor. En noviembre, la División Antimonopolio presentó otra demanda y una propuesta de decreto de consentimiento, esta vez con Koch Foods. Este no contenía un acuerdo para poner fin al sistema de torneos, pero la empresa prometió dejar de multar a los agricultores que rescindieran sus contratos anticipadamente para ir a trabajar con la competencia. Maxwell lo calificó de "tiro por la culata".

Estos acuerdos no son victorias significativas en los tribunales ni un repudio triunfal del apodo "club de las gallinas de los huevos de oro". Su alcance se limita a un par de empresas. Desde luego, no suponen una gran amenaza para las grandes tecnológicas. Pero los casos han tenido éxito donde años de esfuerzos normativos fracasaron: Han cambiado el statu quo.

Fotografías de la ilustración superior: Chris Williams/Getty Images, skynesher/Getty Images; para la ilustración del maletín: narvikk/Getty Images.

H. Claire Brown es escritora en Nueva York. La última vez que escribió para la revista fue sobre una nueva generación de supermalezas que han desarrollado resistencia a la mayoría de los herbicidas del mercado. Pablo Delcan es un diseñador y director artístico español. En 2014 fundó Delcan & Co, un estudio de diseño con sede en Nueva York.

Una versión de este artículo aparece impresa en , Página 38 del Sunday Magazine con el titular: El juego de la gallina.