



En un gobierno de derecha la concentración económica debe seguir intensificándose. Es lo que está aconteciendo. Es claro, no es un proceso iniciado en la actual coyuntura política, sino que viene dándose desde los años de dictadura. Los organismos reguladores que deben detener este proceso no lo hacen. Han aceptado, por ejemplo, que el holding Agrosuper pase a tener una posición fuertemente hegemónica en el mercado avícola, el de más presencia de mercado en el sector de la carne, a lo que se añade su gravitación en la producción de cerdos. De manera que tiene una posición dominante en dos sectores que explican más de un 70% de la comercialización total de carnes. Nestlé y Soprole, frente a la gran oposición que encontraron, desistieron de fusionarse en Chile, como lo han hecho en otros países de la región, probándose una vez más en el debate su gran peso en el sector. El Tribunal de Defensa de la Libre Competencia procedió a cerrar el estudio que hacía sobre su proyecto, en vez de continuar la investigación y adoptar medidas que limitasen sus posiciones. Nada se hace por su parte para controlar a los consorcios financieros.

Chile un país altamente concentrado

Soprole, controlada en un 98% de las acciones por Fonterra Cooperativa Group Limited, que agrupa a las principales cooperativas lecheras de Nueva Zelanda, y el poderoso consorcio suizo Nestlé desistieron de la consulta efectuada al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC), que pretendía establecer en Chile la alianza estratégica conformada a comienzos de siglo en otros países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y Venezuela¹. El desestimiento es resultado del repudio generalizado que recibió su proyecto, incluyendo a la Fiscalía Nacional Económica (FNE), que en un extenso informe propuso al TDLC su rechazo dado que la nueva empresa a crearse, Dairy Partners Americas (DPA) alcanzaría en varios productos una posición monopólica y generando en otros el riesgo de una coordinación tácita, lo que conduciría que frente a un incremento en los precios de la empresa dominante los restantes competidores procederían también a aumentarlos. “Lo anterior significa –concluyó la FNE- que de consolidarse el joint venture los consumidores podrían terminar pagando más por dichos productos (...)” –Recalcó-, además, que en la adquisición de leche cruda se produciría una “concentración excesiva” (09/03/11)

Del disentimiento podría concluirse que la posición hegemónica en Chile de ambas empresas extranjeras en el sector desaparece. Sin embargo, no es así. “Los problemas a la libre

¹ Véase, Resumen Económico Tercer Trimestre 2001, págs. 39-41)

competencia en los mercados lácteos –manifestó con razón la Federación Nacional de Productores de Leche (Fedeleche) en un documento entregado al TDLC- claramente no se acaban con el retiro de esta consulta. Por el contrario –añadió el texto-, hoy conocemos de mejor manera la profundidad y gravedad de los mismos y, lejos de cerrarse el ejercicio de las potestades públicas llamadas a proteger la libre competencia, se abre el imperativo de investigarlas y, en su caso, sancionarlas” (08/04/11). Demanda que el TDLC no consideró, procediendo a cerrar la causa.

El mercado de la leche se caracteriza por ser oligopsónico, muchos productores y escasas plantas adquirentes, y a la vez oligopólico, pocos productores y una gran cantidad de consumidores. Las víctimas de esta estructura son tanto los productores directos como los consumidores. Nestlé y Soprole explican, según cifras de diciembre de 2010, un 44,7% de la recepción de leche en plantas. Más aún, en su presentación ante el TDLC ambos consorcios constataron que de crearse DPA concentraría el 90% de la producción de postres refrigerados, el 60% de la comercialización del yogurt y el 45% del mercado de la leche líquida.

Recepción de leche por empresa diciembre 2010

(Fuente: Odepa. En porcentajes del total.)

Empresa	%	Controlada por:
Soprole/Prolesur	24,4	Fonterra (Nueva Zelanda)
Colún	22,4	Corporación Agrícola y Lechera de la Unión
Nestlé	20,3	Nestlé (Suiza)
Watt's	12,2	Grupo Fernando Larrain
Mulpulmo	6,9	Jorge y Mario Meyer
Surlat	5,9	Surlat-Chile Sur

Si Nestlé y Soprole tienen una asociación en muchos países latinoamericanos se debe concluir que en Chile también actúan poniéndose de acuerdo. Pensar de otra manera es una ingenuidad. En el país deberían existir regulaciones establecidas que no permitan la fusión de empresas que poseen una alta participación de mercado, como acontece en la Unión Europea y en EE.UU.

La acción conjunta de Soprole y Nestlé se produce desde hace mucho tiempo. Los productores lecheros de Araucanía y Valdivia solicitaron en febrero un pronunciamiento de la FNE acerca de la razón por qué los precios de la leche se incrementaban en los mercados internacionales mientras que en Chile las plantas lecheras –en las que Soprole y Nestlé tienen como ya señaló posiciones dominantes- no lo hicieron. En agosto de 2010, cuando disminuyó la cotización internacional, en cambio, Soprole - la empresa que encabeza la variación interna de los precios a productores- lo redujo inmediatamente, para seguirla a continuación el resto de las plantas. La cotización de los mercados mundiales los determina Global Dairy Trade (GDT), brazo comercial de Fonterra.

“Agrava esta situación de opacidad –señalaron al FNE en su comunicado Aproveche Araucanía y Aproveche Valdivia- el hecho de que Fonterra (en esos días) anunció aumentos de

precios, incluso retroactivos, a sus proveedores de Nueva Zelanda y Australia bajo el argumento de la fortaleza y buenas proyecciones del mercado” (09/02/11). Los niveles de colusión en el país entre ambos consorcios son elevados. Soprole y Nestlé han aprovechado en su favor las debilidades de la acción regulatoria.

“La fuerza de los argumentos de nuestro gremio, y también de quienes adhirieron a este proceso de consulta, en contra de la concentración –manifestó el presidente de Fedeleche, Dieter Konow, producido el desestimiento-, fueron los detonantes de que esta fusión no se materializara. (...) El nivel de concentración al que llegarían –añadió- no era conveniente para ningún sector del país, es decir, ni para consumidores ni productores” (06/04/11). El rechazo fue prácticamente unánime y muestra la fuerza que pueden adquirir pronunciamientos masivos en un tema de interés nacional. Los resultados de Soprole correspondiente al ejercicio 2010, en cambio, confirman la imperiosa necesidad de efectuar la investigación. Sus utilidades crecieron en un 70,5% con relación al año anterior, alcanzando a \$28.796 millones. Este incremento, desde luego, se produce con cargo a los consumidores y/o productores.

“Estaba un poco extrañado –expresó a su turno el presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura, Luis Mayol- de que esto (el retiro de la consulta) no hubiera sucedido antes, toda vez que las opiniones en general eran contrarias a la fusión. (...) había en alto grado de concentración: solo en la zona central sumaban compras de leche del orden de un 85% y en el sur cerca del 50%. Son niveles demasiado altos” (06/04/11).

Por su parte, en enero, sin que interviniesen las autoridades antimonopólicas, el holding Agrosuper – propiedad de Gonzalo Vial - pasó a tener el 81,12% de Inversiones Sagunto, lo cual le dejó con el control de Sopraval, la mayor empresa productora de carne de pavo. Luego abrió una oferta pública del resto de las acciones de la empresa adquirida que elevó su participación al 99,7%. Según cifras de 2010, Sopraval posee el 75,3% de su producción, muy lejos de Agrícola Ariztía, que tuvo el 21,5%. De esta manera, Agrosuper pasó a ser mayoritaria en el conjunto de la producción avícola, ya que el año pasado alcanzó a la vez el 56,3% de la producción de pollos, dejando también en segundo lugar a Agrícola Ariztía con un 26,9%. Sus ventas anuales se aproximan a los US\$2.000 millones.

“Bajo este escenario – comentó a comienzos de año Estrategia -, Agrosuper se consolidó como un holding prácticamente sin contrapeso en el mercado local, lo que encendió las ‘alarmas’ de sectores agrícolas que proveen de insumos al conglomerado. Incluso – añadió la publicación -, a los agricultores les ha llamado la atención que las autoridades no hayan tomado medidas frente a los altos grados de concentración que tiene esta industria (...)” (24/01/11).

La Asociación de Productores Avícolas descarta la posibilidad de la existencia de colusión en los precios argumentando que la economía chilena es abierta y, por lo tanto, la venta de las carnes blancas están influidas por los precios internacionales. Según sus cifras un 18% de la carne de pollo que se consume es importada por más de 60 empresas. “Si uno se da cuenta – señala el presidente de la Asociación, Juan Manuel Ovalle- existen acuerdos de libre comercio

con Estados Unidos, Brasil y Argentina y los pollos pueden entrar con arancel cero a Chile. Esos tres países –añadió– son los que dan cuenta del 85% del comercio avícola mundial (...)” (21/04/11). Ovalle pierde de vista que las grandes empresas productoras de carne blanca, particularmente Agrosuper, son simultáneamente monopólicas y monosópnicas.

El mercado avícola es el más grande de carne en el país. De acuerdo a cifras de la Odepa, la producción anual de pavos fue en 2010 de más de 100.000 toneladas, por un valor de US\$40.000 millones. Su producción fue de 9,3 millones de unidades. Mientras tanto, la de pollo alcanzó a 271,7 millones de unidades. La importancia para los consumidores es extraordinariamente elevada. En 2010, el 40,7% del consumo de todo tipo de carnes fue pollo y un 29,8% la de cerdo. En consecuencia, Agrosuper tuvo una posición dominante en más de un 70% del mercado de las carnes, considerando también a Super Cerdo, filial del holding.

En el gobierno de Piñera, estos elevados índices adquieren únicamente importancia cuando las exigencias de los afectados se transforma en un hecho político. A pesar que la adquisición de SopraVal aumentó extraordinariamente la concentración en el sector, la unidad agrícola de la Fiscalía Nacional Económica (FNE) no efectuó inmediatamente ninguna investigación. El director de Odepa, Gustavo Rojas, expresó frente a una consulta periodística, que la institución a su cargo dispone que se investigará “la comercialización de productos en los cuales se vean afectados los oferentes y productores agrícolas” (24/01/11). A fines de febrero recién la FNE abrió una investigación señalando que “la operación de concentración (...) podría generar riesgos a la competencia en el aprovisionamiento de maíz e hipotéticamente a la comercialización de diversos productos (...) resultando necesario determinar con precisión el mercado relevante afectado por esta fusión” (24/02/11).

A comienzos de abril, la FNE confirmó que llevaba a cabo una investigación pero referida únicamente al mercado de la carne de pollo. Señalando que “existe una investigación en curso de carácter reservado referida a eventuales conductas desarrolladas por las principales empresas proveedoras de productos de carne de pollo” (06/04/11). Lo que se requiere es mucho más que eso, considerar a todo el sector y abrir el tema a todos los actores vinculados al tema, empezando por los consumidores y a otras empresas afectadas por la posición dominante de Agrosuper.

Como lo recalco un estudio de fines del 2010 efectuado por el Observatorio Laboral del Cenda -, “la cadena de carnes de aves conjuntamente con las del cerdo, vinculadas a través de la empresa Agrosuper, son importantes demandantes de productos agrícolas, principalmente maíz y otros granos, en cuyos mercados actúan como fijadoras de precios (...)”. Además, de afectar a otras actividades productivas y provocar efectos medioambientales negativos².

En la segunda quincena de febrero, los accionistas de Agrosuper aprobaron un aumento de capital ascendente a US\$1.140 millones. En diciembre se había creado el holding Agrosuper

² Véase, Chile Potencia Alimentaria y Forestal, pgs. 70-71. Cenda / Heinrich Böll Stiftung, 2010.

S.A., que agrupará sus negocios de cerdos, pollos, pavos y salmones. El negocio agrícola, en el que destaca Viña Ventisquero, y actividades frutícolas, será dirigido desde otro ente. Los proyectos del holding son crecer prioritariamente en base a exportaciones, dado lo limitado del mercado interno. En 2010, sus ventas al exterior representaron aproximadamente un 36% de sus colocaciones totales, que alcanzaron a una suma superior a los US\$1.700 millones. “Hoy tenemos acceso –señaló su gerente de exportaciones para América y África, José Gutiérrez- al 90% del PIB mundial, y los nuevos objetivos de Agrosuper no son sólo atender el mercado industrial, sino ser un surtidor global de proteínas” (08/03/11).

Este carácter exportador proyectan incrementarlo a futuro. El megaproyecto que tienen previsto desarrollar en Atacama, con una inversión estimada en US\$600 millones que les permitirá duplicar su producción de cerdos, que en diciembre bordeaba los 3,2 millones de unidades, la orientarán primordialmente al exterior. Su decisión es canalizar todas las ventas con el nombre de Agrosuper abandonando las denominaciones por sectores, como por ejemplo Super Cerdo.

La carencia de regulaciones o la debilidad de las instancias encargadas de esta función en el país son muy grandes. El gobierno anunció a mediados de abril modificaciones en la regulación financiera. Sin embargo, no hizo ninguna propuesta para hacerlo a los conglomerados financieros, que adquieren una fuerza creciente. En el país –como expresó el propio presidente de la Comisión de Reforma a la Regulación y Supervisión Financiera, el ex vicepresidente del Banco Central Jorge Desormeaux- “la regulación no está preparada para supervisar conglomerados financieros. Chile –añadió- regula según los estatus jurídicos de cada entidad. Cada parte del conglomerado es supervisado por órganos distintos. Eso da espacios a inconsistencias, a que existan normas que aplique un supervisor y no otro, y se pueden dar arbitrajes regulatorios, es decir, que alguien aproveche el regulador más débil para concentrar ahí el riesgo” (16/04/11). Terminar con esta situación es imprescindible. “Un factor que explica la magnitud de la crisis de EE.UU., en 2008 –añadió Desormeaux- es la inadecuada supervisión y regulación de conglomerados, que tomaron ventajas de un sistema de supervisión fragmentado, aprovechando las regulaciones más débiles”. La enseñanza es que no actuar sobre la fuerza presente y futura de los conglomerados financieros termina siendo una “bomba de tiempo”.

Un ejemplo de acción por parte de una instancia antimonopólica a nivel regional lo acaba de proporcionar la Comisión Federal de Competencia en México, al imponer una multa récord al multimillonario mexicano Carlos Slim ascendente a US\$1.000 millones por la posición dominante que su empresa América Móvil –presente en la economía chilena- ejerce en el sector de las telecomunicaciones, cobrando tarifas “abusivas” a otros mayoristas para acceder a su red.

En Chile, la FNE propuso al TDLC una multa de US\$9,7 millones a cada una de las dos principales embotelladoras de Coca-Cola y sus marcas relacionadas en el país por abuso de posición dominante: Embotelladora Andina, controlada por los grupos Said, y Embonor, del grupo Vicuña. Su accionar ha sido dirigida a impedir que se vendan o se ofrezcan bebidas

24 de Abril de 2011

alternativas. Estos productos comenzaron a expandirse después de la recesión de 1998 llegando a tener una participación de mercado ascendente a 9,3% el año 2006, para luego descender. Andina y Embonor actuaban, señaló la FNE, a través de “un sistema de otorgamiento de incentivos para que los pequeños almacenes en otros locales no publiciten, exhiban y/o comercialicen, en modo algunos, bebidas carbonatadas, correspondientes a denominadas “Marcas B o alternativas” (21/04/11). Eso revela uno de los diferentes mecanismos utilizados para mantener y aprovechar su posición dominante.

La elevada concentración de la economía chilena en comparación con la de otros países se puede mostrar a través de muchos indicadores. Uno de ellos es la proporción de ingresos por ventas como porcentajes del PIB. En Chile, cifra Hernán Campos, gerente de estudios de WAC Research, equivale al 55%, en México es de 33%, en Brasil de 29% y en EE.UU. de 12%.

HUGO FAZIO