

ANEXO N° 1

I. EL ALLIANCE AGREEMENT

1. Nestlé S. A. y Fonterra, empresa multinacional de origen neozelandés, celebraron un acuerdo de *joint venture* el día 25 de marzo de 2002 con el objeto concentrar y complementar las competencias de las empresas, para los efectos de obtener sinergias y, de ese modo, sacarle provecho a las ventajas comparativas de cada firma con el fin de mejorar su rendimiento. Dicho acuerdo tuvo un amplio alcance territorial, el cual comprendió numerosos países en diversos continentes, incluyendo a Chile. No obstante, la implementación del acuerdo en cada país se analizó caso a caso y para los efectos del territorio nacional, la operación recién se analizó en el año 2010¹.
2. El acuerdo de cooperación recién referido tuvo por finalidad aprovechar las ventajas de Fonterra en la adquisición de leche y su tecnología de producción, y las ventajas de Nestlé relacionadas con su infraestructura². Lo anterior, con el objeto de entrar a nuevos mercados, introducir nuevos productos y potenciar la habilidad de ambas firmas para competir con incumbentes y entrantes en los mercados en que operaría dicho acuerdo. Lo anterior es particularmente relevante, puesto que la implementación del acuerdo implicaría un cambio en el patrón de adquisición de leche, lo cual generaría efectos en el mercado de aprovisionamiento de leche cruda.
3. En este sentido, de materializarse el acuerdo, Soprole (propiedad de Fonterra) y Nestlé pondrían en común tanto sus líneas de negocios de productos lácteos líquidos y refrigerados, como algunas de sus plantas de producción y/o su equipamiento. El alcance de la cooperación comprendería: la manufactura, el empaque, el uso de marcas, la venta y

¹ Modificación N°4 del contrato y *Heads of Agreement*, ambos de fecha 25 de noviembre de 2010.

² *Alliance Agreement* cláusulas 1.3 y 1.4.

distribución de productos. En relación a plantas de operación, Soprole aportaría plantas en Temuco y los Lagos, y Nestlé su planta de Macul. Respecto a los productos, el *joint venture* operaría una diversidad de productos –que se detallarán más abajo- que serían aportados por Nestlé y Prolesur (filial de Fonterra y relacionada con Soprole)³.

4. Como es natural en este tipo de acuerdos, las partes convinieron no competir entre ellas en los territorios en los cuales el acuerdo estaría en vigor. Sin embargo, dicho acuerdo sufrió diversas modificaciones. Para el caso chileno, la modificación N°4 de 25 de noviembre de 2010 es de particular relevancia, toda vez que su cláusula 1.2.d. modificó considerablemente las obligaciones generales del acuerdo, disponiendo que Nestlé podría vender manjar y crema enlatada y competir con el *joint venture* respecto de dichos productos. Además, modificó los aportes de las partes al acuerdo, sustrayendo los siguientes productos del aporte a Newco:
 - a. Respecto a Fonterra: “ingredientes”⁴, leche en polvo básica, leche en polvo de valor agregado, Purita, leche en polvo de exportación, queso de exportación, mantequilla de exportación y aguas.
 - b. Respecto a Nestlé: Manjar, crema en leche, leche condensada, leche en polvo de valor agregado, fórmula para infantes.
5. Esta modificación N°4 se complementó con un acuerdo suplementario, denominado *Heads of Agreement*, también de fecha 25 de noviembre de 2010. Este acuerdo se refirió en detalle al funcionamiento de la cooperación, en especial a cómo Soprole implementaría el acuerdo por medio de una sociedad anónima cerrada denominada Newco, en la cual participaría Nestlé por partes iguales. En efecto, Soprole S.A. se

³ *Heads of Agreement*, cláusula 7.

⁴ De acuerdo al *Heads of Agreement*, punto 1.3. asuntos preliminares, por “ingredientes” debe entenderse leche entera en polvo, leche descremada en polvo, mezclas instantáneas a granel, y todos aquellos productos ofrecidos a granel para la manufactura de comida o productos de servicios de comida.

reorganizaría para los efectos de transformarse en Newco, y el aporte de Nestlé sería retribuido con un número determinado de acciones de Newco. Luego de concretarse dicho aporte, Nestlé debía comprar un número tal de acciones que generara una igualdad en la propiedad de la firma.

6. Dicha sociedad, de acuerdo a la cláusula 12.1 del *Heads of Agreement*, se enfocaría en la venta de los siguientes productos: postres, Petit Suisse, yogur, jugos de fruta, leche líquida, crema, queso fresco, mantequilla, margarina y queso doméstico maduro. Asimismo, Newco administraría la línea de productos “manjar” aportado por Soprole al *joint venture*.
7. Newco se encargaría de distribuir los productos que anteriormente habría elaborado Soprole. Por ello, dentro del mismo acuerdo tanto Soprole como Nestlé le otorgaron licencia a Newco relativa a la propiedad intelectual de sus productos que quedaban comprendidos en el *joint venture*. Cabe destacar que en el *Heads of Agreement* se mencionan contratos especiales de suministro. El primero entre Prolesur y Newco, por medio del cual la primera proveería de mantequilla a la segunda; otro entre las mismas partes, por el cual Prolesur proveería de ingredientes y queso para exportación; y un tercer contrato de servicios de back-office entre Newco, Soprole y Prolesur.
8. Si bien el acuerdo mantuvo el principio general de no competencia entre las partes del *joint venture* –en efecto, ni Soprole ni Nestlé podrían competir con Newco– el mismo contrato señala excepciones considerables al alcance de la no competencia. De hecho, la cláusula 12.2.(b), de forma armónica con la modificación N°4, dispuso que Nestlé y sus afiliadas podrían vender manjar y crema en lata de forma independiente, compitiendo con Newco. Asimismo, de acuerdo a la disposición 12.2. (c) las partes podrían producir y vender “ingredientes” a terceros, ya sea en Chile o en el extranjero además de vender a Newco.
9. Cabe destacar que las partes consideraron la aprobación de los organismos de libre competencia como una condición necesaria para que

el acuerdo adquiriese validez jurídica. En consecuencia, las partes sometieron la operación al procedimiento de Consulta ante el TDLC. No obstante, debido al desistimiento de los interesados, el TDLC nunca se pronunció a su respecto, toda vez que el TDLC puso término al procedimiento. Por tanto, la condición de validez del acuerdo no aconteció y, como consecuencia de ello, el *joint venture* no prosperó jurídicamente. Por ello, este Servicio estimó conveniente evaluar si este *joint venture* afectó o modificó las posiciones competitivas de las empresas.

II. MERCADOS RELEVANTES

10. En el Informe de la FNE entregado como antecedente en el expediente de la Consulta⁵, se presentó un análisis detallado para la determinación de los mercados relevantes⁶, estos se definieron en:

- a. *Aprovisionamiento de leche cruda*: mercado de alcance nacional, que corresponde a la recepción de leche cruda para el procesamiento y la elaboración de productos lácteos⁷;
- b. *Mercado de distribución y comercialización de productos lácteos*: mercado de alcance nacional, donde el *Alliance Agreement*, al igual que la operación de concentración consultada en 26 de noviembre de 2010 podría haber tenido potenciales efectos en los siguientes mercados: (i) Yogur (habiéndose identificado los siguientes mercados relevantes autónomos: yogur batido, yogur más cereal, yogur más agregado, yogur funcional, yogur *diet* y probióticos); (ii) Postres

⁵ Disponible en http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/06/itlc_0002_2011.pdf.

⁶ Página 119.

⁷ La producción y recepción de leche cruda en Chile consiste en una actividad agropecuaria de ordeña y extracción de leche producida por vacas lecheras, por medio de ciertos procedimientos industriales, destinado a servir de insumo a plantas procesadoras que tienen por objeto la elaboración de diversos productos lácteos, donde el Reglamento Sanitario de los Alimentos, Decreto N°977/96 del Ministerio de Salud, en su artículo 198 ha definido la leche como: “*producto de la ordeña completa e ininterrumpida de vacas sanas, bien alimentadas y en reposo, exenta de calostro*”. Cabe señalar que las empresas Soprole y Nestlé compran leche cruda a terceros proveedores, y reciben toda la leche cruda producida por ellos.

Lácteos Refrigerados; (iii) Petit Suisse⁸; (iv) Leche Líquidas; (v) Cremas (y sus sub segmentos de cremas UHT, crema esterilizada, crema pasteurizada y crema en polvo); (vi) Mantequilla y Margarina; (vii) Queso fresco; (viii) Queso maduro; (ix) Manjar; y (x) Jugos y Néctares⁹.

III. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

A. Aprovechamiento de leche cruda

11. Con el objetivo de examinar si la negociación del *Alliance Agreement*, y en particular, su cuarta modificación, de fecha 25 de noviembre de 2010, tuvo efecto en las relaciones existentes entre Soprole y Nestlé en su calidad de competidores en el mercado de provechamiento de leche cruda, se procedió a realizar un análisis de las cantidades recepcionadas de dicho producto así como de los precios que pagan tanto Nestlé como Soprole por este insumo.
12. Cabe recordar que el modelo propuesto por los acuerdos comerciales consistía en centralizar el poder de compra en Fonterra¹⁰. Por dicho motivo, una implementación del acuerdo de alianza supondría un cambio en el patrón de adquisición de leche cruda por parte de Nestlé, en aras a potenciar el rol de Soprole. No obstante, como se desarrollará a continuación, este Servicio no notó un cambio en la política de compra de leche cruda que sea concordante con dicho supuesto cooperativo.
13. El análisis se centró en las regiones Octava y Décima, donde ambas empresas cuentan con plantas receptoras de leche cruda. Como se desprende de la Tabla N°1, Soprole y Nestlé concentraron en promedio el 43% del total de leche recepcionada. Asimismo, en el período analizado

⁸ Queso fresco de origen francés, sin sal y de consistencia suave y cremosa, elaborado en base a leche cruda enriquecida con crema y grasa.

⁹ Informe FNE aporta antecedentes a la Consulta, página 120.

¹⁰ *Alliance Agreement* cláusulas 1.3 y 1.4.

Nestlé vio incrementada su participación en comparación a la de Soprole. Este Servicio también pudo observar que Soprole disminuyó su participación en la recepción de leche cruda en sus plantas de Temuco, Novena Región y Los Ángeles, Octava Región. Esta última se analiza en más detalle a continuación.

Tabla N° 1.
Porcentaje de participación de Nestlé y Soprole en la recepción total de leche cruda

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nestlé	19,60%	20,34%	19,93%	22,06%	22,07%	20,11%
Soprole	25,60%	24,41%	21,55%	22,50%	22,71%	23,56%
Otros	54,80%	55,25%	58,52%	55,44%	55,22%	56,33%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ODEPA.

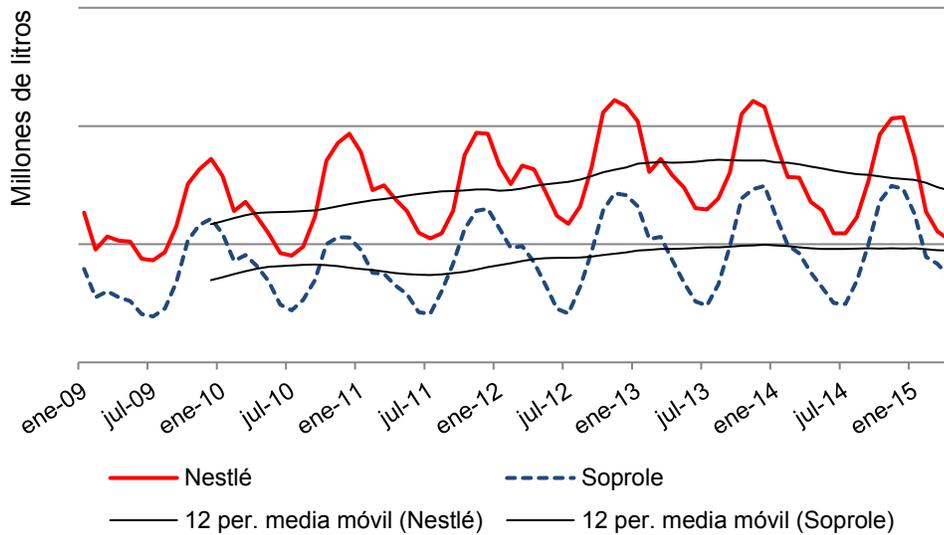
14. En lo que respecta a leche cruda recepcionada en plantas ubicadas en la Décima Región, se observa tanto en la Tabla N° 2 como en el Gráfico N° 1 que durante el período analizado Nestlé y Soprole incrementaron sus volúmenes de compra, siendo sin embargo, superiores los volúmenes adquiridos por Nestlé.

Tabla N° 2.
Volúmenes máximos y mínimos de leche cruda recepcionada mensualmente en planta por Nestlé y Soprole en la Décima Región (en millones de litros)

Año	Mínimo		Máximo	
	Nestlé	Soprole	Nestlé	Soprole
2009	7-9	7-9	18-20	24-26
2010	9-11	7-9	18-20	20-22
2011	9-11	7-9	20-22	24-26
2012	9-11	7-9	22-24	28-30
2013	9-11	9-11	22-24	28-30
2014	9-11	9-11	20-22	28-30
2015	9-11	13-15	18-20	24-26

Fuente: Elaboración propia en base a datos confidenciales de ODEPA.

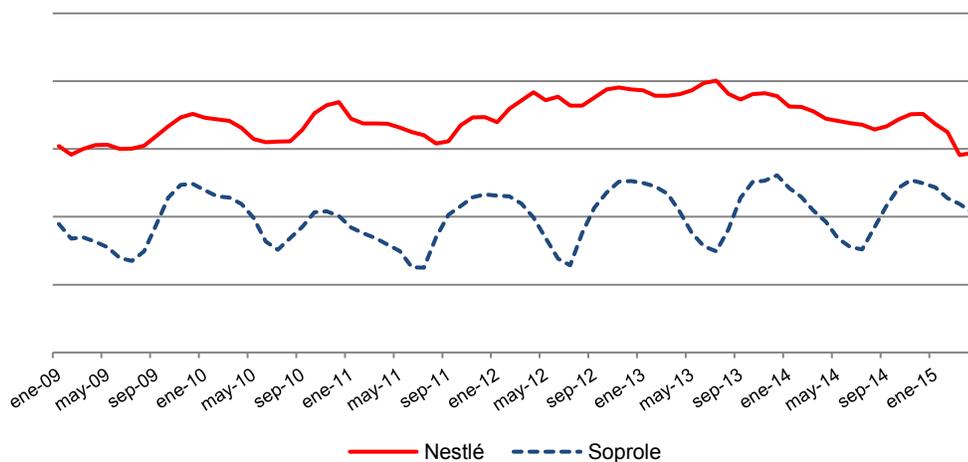
Gráfico N° 1.
Leche cruda recepcionada mensualmente por Nestlé y Soprole en la Décima Región



Fuente: Elaboración propia en base a datos confidencial de ODEPA.

15. Así también, del Gráfico N°2, es posible notar que la participación de la leche cruda recepcionada en plantas de Nestlé y Soprole ubicadas en la Décima Región sobre el total país, se incrementó.

Gráfico N° 2.
Porcentaje de participación de la leche cruda recepcionada mensualmente por Nestlé y Soprole en la Décima Región sobre el total nacional



Fuente: Elaboración propia en base a datos confidencial de ODEPA.

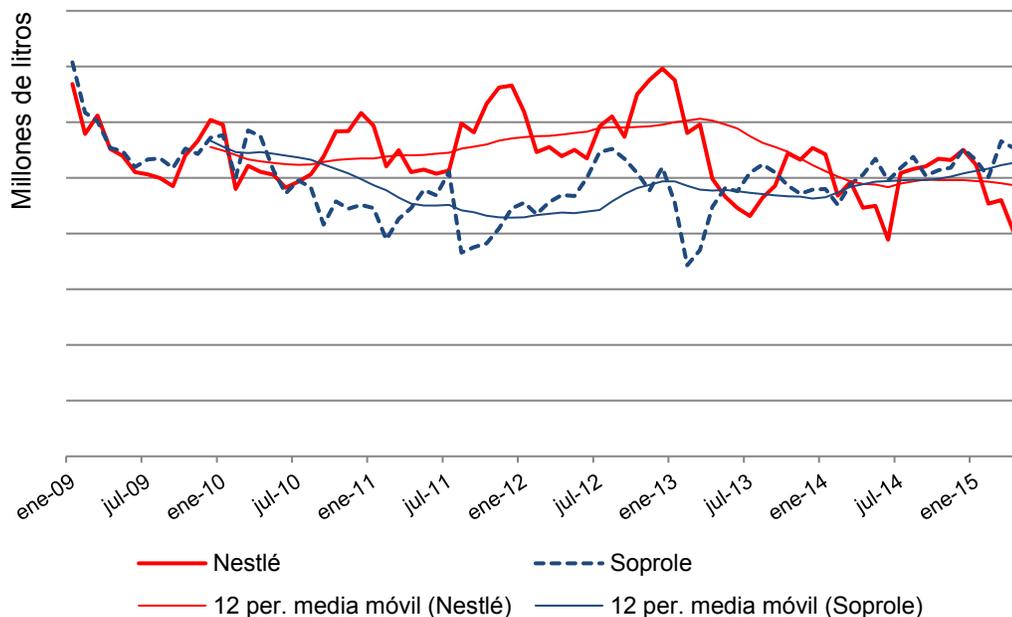
16. Por su parte, en la Octava Región también se observa que, comparativamente, Nestlé ha adquirido en promedio un mayor volumen de leche cruda que Soprole. Sin embargo, a diferencia de la Décima Región, durante el período analizado los volúmenes de compra se mantuvieron relativamente estables para Nestlé, pero descendieron para Soprole.

Tabla N° 3.
Volúmenes máximos y mínimos de leche cruda recepcionada mensualmente por Nestlé y Soprole en la Octava Región (en millones de litros)

Año	Mínimo		Máximo	
	Nestlé	Soprole	Nestlé	Soprole
2009	4-6	4-6	6-8	6-8
2010	4-6	4-6	6-8	4-6
2011	4-6	2-4	6-8	4-6
2012	4-6	4-6	6-8	4-6
2013	4-6	2-4	6-8	4-6
2014	2-4	4-6	4-6	4-6
2015	4-6	4-6	4-6	4-6

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ODEPA.

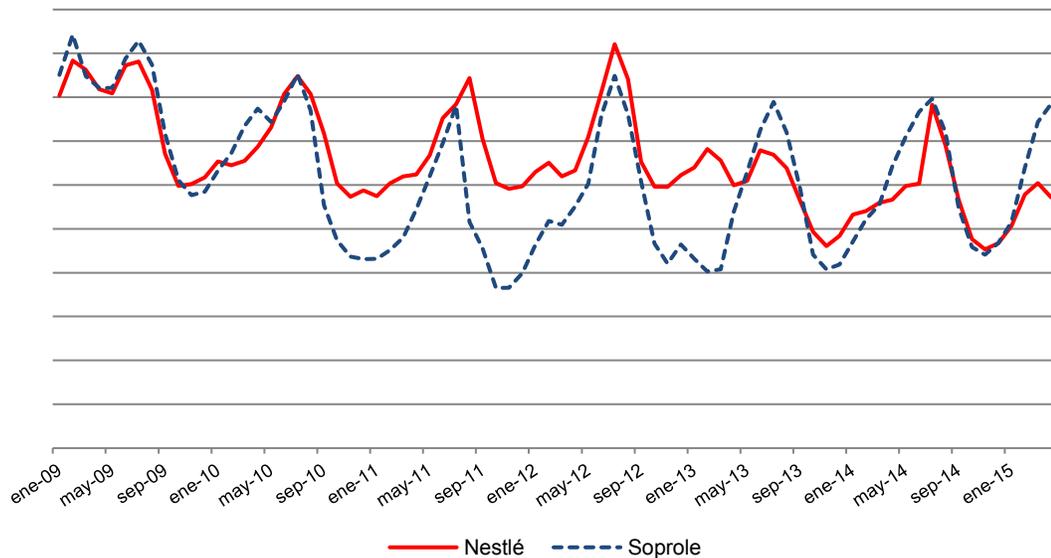
Gráfico N° 3.
Leche cruda recepcionada mensualmente por Nestlé y Soprole en la Octava Región



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ODEPA.

17. En relación a la participación de la leche cruda recepcionada en plantas ubicadas en la Octava Región sobre el total de dicho producto, se observa una disminución en la participación de ambas firmas.

Gráfico N° 4.
Porcentaje de participación de la leche cruda recepcionada mensualmente por Nestlé y Soprole en la Octava Región sobre el total nacional



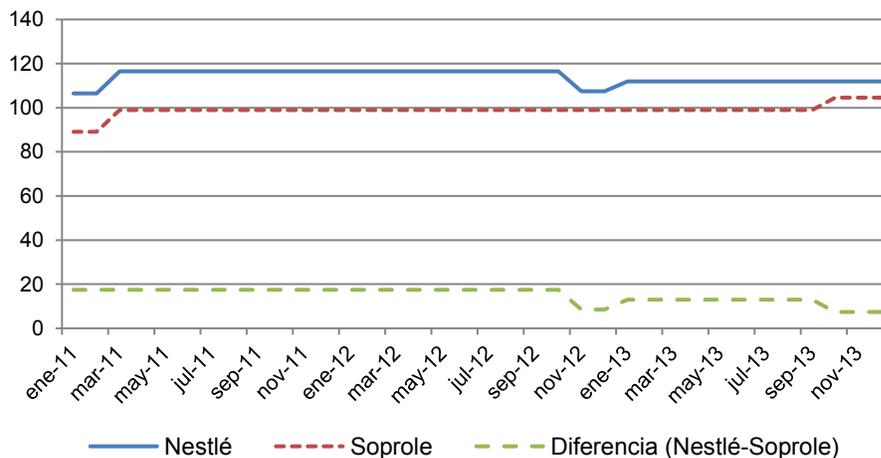
Fuente: Elaboración propia en base a datos confidencial de ODEPA.

18. Del análisis realizado sobre los volúmenes recepcionados de leche cruda por parte de Nestlé y Soprole, en particular en aquellas regiones donde ambas empresas cuentan con plantas receptoras, es posible señalar que no se observan cambios tales que permitan concluir que la negociación de la cuarta modificación del *Alliance Agreement* haya tenido efecto sobre las relaciones existentes entre ambas empresas en su calidad de competidores en el mercado de aprovisionamiento de leche cruda. En efecto, como se indicó *supra*, la implementación de dicho acuerdo hubiese potenciado el rol de Fonterra (Soprole) en la adquisición de leche cruda, en desmedro del rol de Nestlé. Sin embargo, los datos demuestran que esta última empresa no modificó su política de compra. Más aún, generalmente aumentó sus compras.

19. Con el fin de desarrollar aún más el análisis, este Servicio procedió a complementar el examen de los párrafos anteriores con un estudio de los precios de compra. En este punto se sigue la lógica del análisis realizado en el informe de aporte de antecedentes presentado por esta Fiscalía con fecha 4 de marzo de 2011 al H. TDLC, en relación al procedimiento de Consulta relativa a la operación de concentración entre Soprole y Nestlé Chile, donde se estableció respecto al mercado de aprovisionamiento de leche cruda que se observaban diferencias en los precios pagados por ambas empresas¹¹.

20. El Gráfico N°5 muestra que en la Décima Región Nestlé ha pagado un mayor precio base al productor en comparación a Soprole. Sin embargo, la diferencia entre ambos precios disminuyó en el tiempo, pasando de un 20% a principios de 2011 a un 7% a finales de 2013.

Gráfico N° 5.
Precio base pagado a productor en la Décima Región (\$/litro)



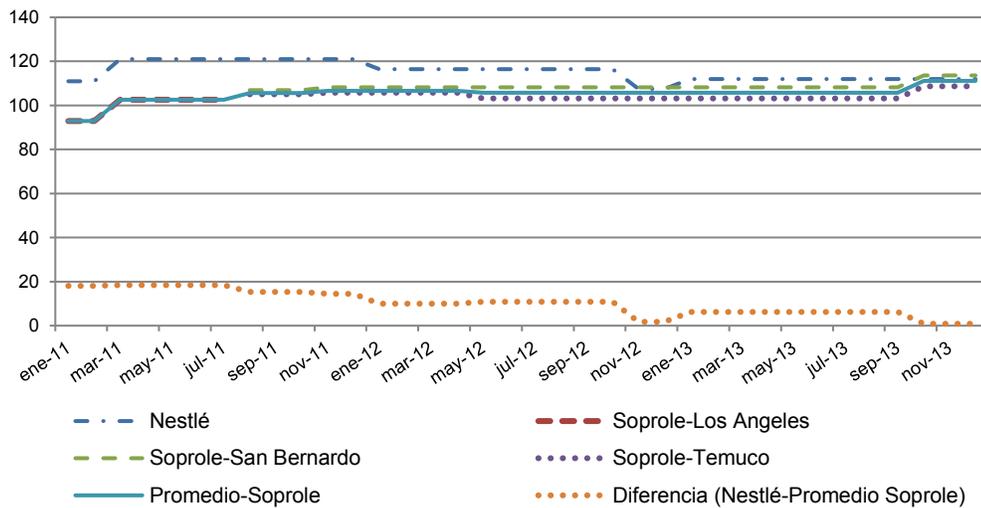
Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de la Investigación Rol N°1966-11 FNE.

21. Igualmente se observa para la Octava Región el pago de un mayor precio base por parte de Nestlé, donde la diferencia entre ambos precios también

¹¹ Dicho análisis estableció que Nestlé habría pagado, a través de su precio base, un 5% más por la leche que Soprole durante el período de estudio para las regiones de Bío-Bío y Los Lagos. Al respecto véase el párrafo 116 del punto 1.5.4. del aporte de antecedentes presentado por esta Fiscalía con fecha 4 de marzo de 2011 al H. TDLC respecto al procedimiento de consulta pública relativa a la operación de concentración entre Soprole y Nestlé Chile, Rol NC N° 384-10.

se fue reduciendo en el tiempo, pasando de un 19% a un 1%. Cabe señalar que para la formulación de esta conclusión se consideró el precio base promedio de Soprole, pues la leche fluida producida en la Octava Región es adquirida por las plantas de Los Ángeles, Temuco y San Bernardo de Soprole, siendo distintos los precios base por planta.

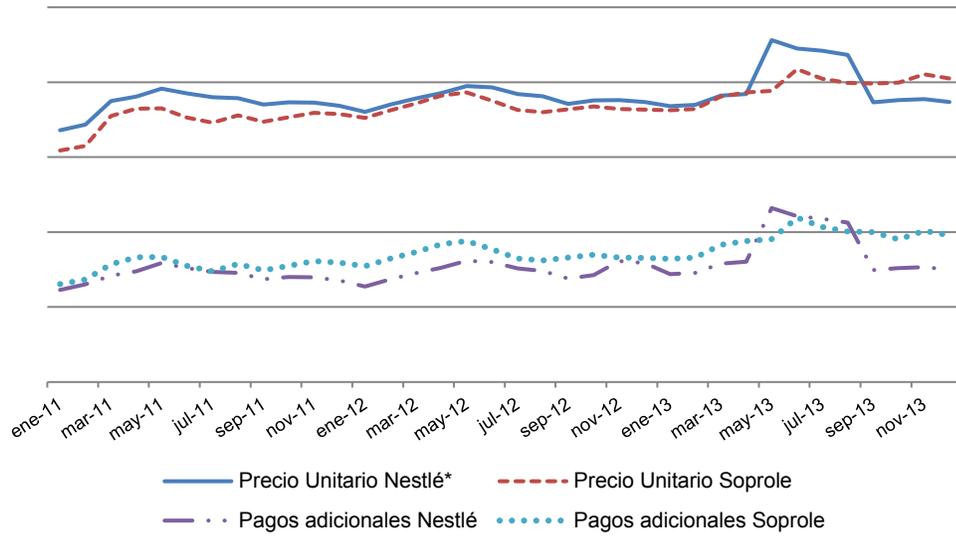
Gráfico N° 6.
Precio base pagado a productor en la Octava Región (\$/litro)



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida del Rol N°1966-11.

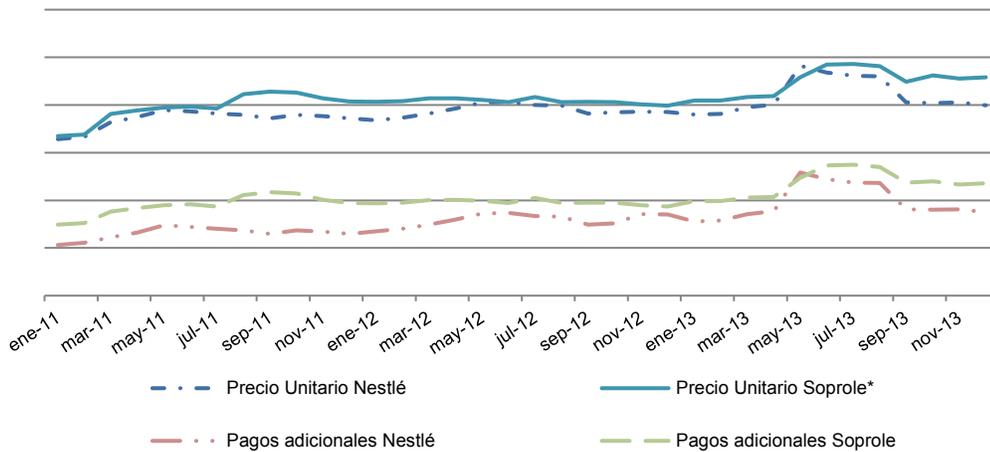
22. En relación a los precios finales que se pagan a productor —los cuales contemplan el precio base más el pago de bonos por factores relacionados, entre otros, al contenido de grasa, proteínas, condiciones sanitarias, refrigeración de la leche y volumen de entrega— se observa que para las regiones Décima y Octava, la diferencia entre los precios finales pagados por Nestlé y Soprole es cercana, lo que vendría a indicar que si bien Nestlé históricamente ha pagado un mejor precio base, pagaría menos por concepto de bonos.

Gráfico N° 7.
Precio unitario pagado a productor en la Décima Región (\$/litro)



*Promedio ponderado para las plantas de recepción de Osorno y Llanquihue.
 Fuente: Elaboración propia en base a información confidencial obtenida del Rol N°1966-11.

Gráfico N° 8.
Precio unitario pagado a productor en la Octava Región (\$/litro)



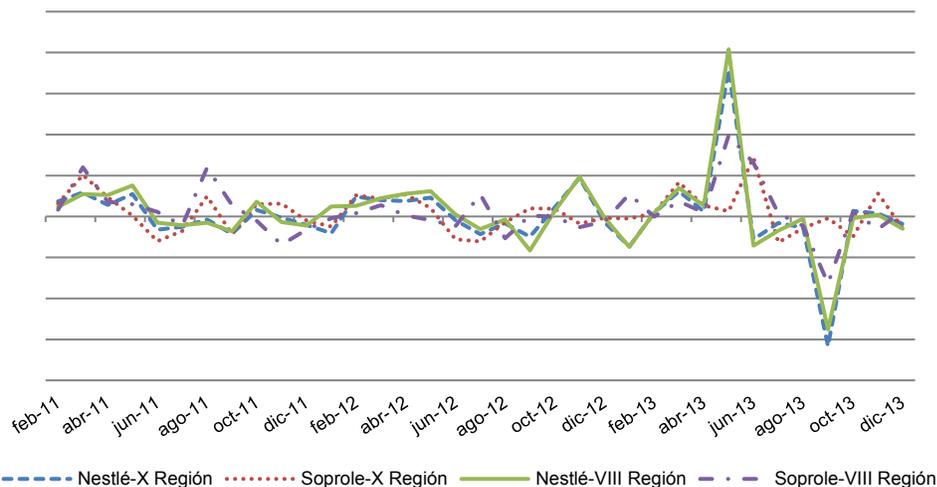
*Promedio ponderado para las plantas de recepción de San Bernardo, Los Ángeles (de enero a julio de 2011) y Temuco.

Fuente: Elaboración propia en base a información confidencial obtenida del Rol N°1966-11.

23. Por otra parte, si bien se observa que los precios base presentan una alta estabilidad, sí existen variaciones en el pago de los bonos. En efecto, como se aprecia en el Gráfico N°9, existen diferencias entre aquéllos pagados por Soprole y Nestlé. Comparativamente, Soprole presentó una mayor variación el año 2011, mientras que Nestlé lo hizo en el año 2013. La

observación de este comportamiento no sería compatible con la presencia de la implementación del *joint venture* entre Nestlé y Soprole.

Gráfico N° 9.
Variación en los pagos adicionales a productor (en \$/litro)



Fuente: Elaboración propia en base a información confidencial obtenida del Rol N°1966-11.

24. Por lo tanto, del análisis realizado sobre las cantidades y los precios de compra de leche cruda, en particular de las variaciones en los pagos adicionales a productor, no se observan por parte de Nestlé y Soprole comportamientos tales que lleven a descartar que hayan actuado como competidores en el mercado de aprovisionamiento de leche cruda.

B. Mercado de distribución y comercialización de productos lácteos

25. No obstante los diferentes mercados relevantes señalados en el presente informe, el análisis se concentró únicamente en aquellos productos en los que había superposición horizontal en la oferta de Nestlé y Soprole entre los años 2009 y 2010, los cuales comprenden las siguientes categorías de productos: (i) Crema; (ii) Leche líquida; (iii) Manjar; (iv) Petit suisse; (v) Postres lácteos refrigerados, y (vi) yogur.

26. En efecto, este Servicio estimó en el informe de antecedentes presentado en la Consulta, que sólo existía un potencial efecto negativo en la competencia respecto a dichos productos, el cual sería causado por el

eventual aumento de la participación del actor líder del mercado y reducirse, por tanto, el grado de competencia en los sectores de producción, distribución y comercialización de estos tipos de productos en particular.

27. Para efectos del presente análisis se consideraron las categorías de productos anteriormente definidas como independientes entre sí. Lo anterior, sin perjuicio de lo presentado por esta Fiscalía en el Informe de la Consulta, en el que se definieron como mercados relevantes (independientes entre sí) subgrupos de las categorías leche líquida y yogur¹².

28. Para cada una de las categorías de productos definidas a revisar, se realizó un análisis descriptivo de los ingresos obtenidos por los principales actores del mercado. Dicho análisis concluye que no fue posible determinar una variación anómala en la evolución de la serie que se explique como la consecuencia de una colaboración entre Nestlé y Soprole durante el período de análisis.

29. Las cifras utilizadas corresponden a montos totales de venta sobre los distintos canales de comercialización en el mercado doméstico¹³, a saber,

¹² En efecto, para leche líquida se distinguió entre leche con y sin sabor, y para yogur, entre yogur batido, yogur más cereal, yogur más agregado, yogur funcional, yogur diet y probióticos. Debido a la falta de desagregación de los datos utilizados en el análisis, se consideró leche líquida como un único mercado relevante y, en el caso de yogur, se definieron dos mercados relevantes: uno que abarcaba yogur batido, más cereal y más agregado y un segundo mercado configurado por yogur funcional, diet y probióticos.

¹³ Información aportada por las empresas como respuesta de los Oficios 1680-13; 1681-13; 1682-13; 1693-13; 1694-13; 1695-13; 1696-13 y 1697-13.

canal moderno o supermercado, canal tradicional, canal mayorista y canal *food service*^{14,15}.

(i) **Crema**

**Gráfico N° 10. [Confidencial]
Ingresos por Empresa (millones \$)**

Fuente: Elaboración propia en base a información confidencial obtenida del Rol N°1966-11.

30. A partir de la gráfica, se observa que Nestlé y Soprole son los líderes del mercado en términos de ingresos. Para ambas empresas, se aprecia una marcada estacionalidad, la cual también es posible visualizar en menor grado para las demás firmas.

¹⁴ Según lo establecido por la FNE en el Informe de la Consulta:

- I. Canal Moderno o Supermercado: canal compuesto por supermercados que agrupa las empresas de retail Walmart, Cencosud, Unimarc, Tottus, Supermercados del Sur y Monserrat.
- II. Canal Tradicional: segmento de comercialización compuesto por agentes con formatos de menor entidad que distribuyen a los consumidores al por menor (almacenes, mini mercados, kioskos, etc.).
- III. Canal Mayorista: centros mayoristas y otros agente que distribuyen al por mayor.
- IV. Canal Food Service: canal conformado por hoteles, restaurantes y cafeterías.

¹⁵ Si bien, lo idóneo sería revisar la evolución de los ingresos según canal de comercialización, a juicio de esta Fiscalía, un análisis agregado es suficiente ya que cualquier práctica que sea ventajosa para Nestlé y Soprole en una categoría de producto y canal particular debe reflejarse en el total de los ingresos por categoría de producto. Adicionalmente, para la base de datos utilizada, no siempre fue posible determinar los ingresos para cada segmento.

Gráfico N° 11. [Confidencial]
Media Móvil 12 meses de Ingresos por Empresa (millones \$)

Fuente: Elaboración propia en base a información confidencial obtenida del Rol N°1966-11.

31. Por otra parte, la brecha entre los ingresos promedio de los últimos doce meses de Nestlé y Soprole se incrementa a partir entre los años 2009 y 2012.

(ii) Leche Líquida

32. En este mercado, la participación de Nestlé, en términos de ingresos, es considerablemente menor y los actores principales son Soprole y Colún.

Gráfico N° 12. [Confidencial]
Ingresos por Empresa (millones \$)

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida del Rol N°1966-11.

Gráfico N° 13. [Confidencial]
Media Móvil 12 meses de Ingresos por Empresa (millones \$)

Fuente: Elaboración propia en base a información confidencial obtenida del Rol N°1966-11.

33. A partir de la gráfica se extrae que Colún incrementó sus ingresos a mayor velocidad (mayor tendencia con respecto a las demás firmas) en el segundo semestre del año 2009, probablemente producto de la absorción de una fracción de la demanda que era cubierta por Surlat.

(iii) Manjar

Gráfico N° 14. [Confidencial]
Ingresos por Empresa (millones \$)

Fuente: Elaboración propia en base a información confidencial obtenida del Rol N°1966-11.

Gráfico N° 15. [Confidencial]
Media Móvil 12 meses de Ingresos por Empresa (millones \$)

Fuente: Elaboración propia en base a información confidencial obtenida del Rol N°1966-11.

34. En este mercado los líderes son Colún y Nestlé mientras que la participación de Soprole disminuyó entre 2008 y 2011. Por otro lado, sin perjuicio de que la serie de Nestlé está descontinuada en 2011¹⁶, no se observan variaciones en la evolución de dicha serie. Adicionalmente, los ingresos de Colún presentan una tendencia positiva desde enero de 2011.

(iv) Petit Suisse

Gráfico N° 16. [Confidencial]
Ingresos por Empresa (millones \$)

Fuente: Elaboración propia en base a información confidencial obtenida del Rol N°1966-11.

¹⁶ A pesar de las comunicaciones con la empresa, por ejemplo el Ord. N°853 de esta Fiscalía.

35. Este mercado se encuentra altamente concentrado y las tendencias de crecimiento de Nestlé y Soprole son opuestas a partir de abril de 2007. Cabe observar que, de acuerdo con los datos revisados en el Informe de la Consulta¹⁷ presentado por esta Fiscalía, Colún tendría una participación de mercado aproximada de 10% en el año 2009. Sin embargo, esta información no es confirmada según los datos aportados por la empresa¹⁸.

(v) Postres lácteos refrigerados

**Gráfico N° 17. [Confidencial]
Ingresos por Empresa (millones \$)**

Fuente: Elaboración propia en base a información confidencial obtenida del Rol N°1966-11.

36. Este mercado está liderado por Soprole y Nestlé. Se observa una disminución de los ingresos de Nestlé a partir de 2011, mientras que Colún continúa incrementado sus ingresos para el mismo periodo. Por otra parte, cabe mencionar que existen otras empresas que participan en la provisión de helados, las cuales han sido omitidas en este análisis y que es de esperar tengan una participación considerable en este mercado, una de ellas es la Industria de Alimentos Trendy S.A. (que comercializa las marcas Bresler, Panda y Trendy, entre otras).

¹⁷ Cuadro N°43: "Porcentajes de Participaciones de Mercado *Petit Suisse* Supermercados y Canal Tradicional, últimos 12 meses a *Noviembre* 2010", página 160.

¹⁸ Respuesta Oficios 1680-13; 1681-13; 1682-13; 1693-13; 1694-13; 1695-13; 1696-13 y 1697-13.

(vi) Yogurt

**Gráfico N° 18. [Confidencial]
Ingresos por Empresa (millones \$)**

Fuente: Elaboración propia en base a información confidencial obtenida del Rol N°1966-11.

**Gráfico N° 19. [Confidencial]
Media Móvil 12 meses de Ingresos por Empresa (millones \$)**

Fuente: Elaboración propia en base a información confidencial obtenida del Rol N°1966-11.

37. En este mercado se observan varios competidores y se aprecia una clara predominancia de Soprole en términos de ingresos. Destaca Danone, empresa que a inicios de 2010 incrementó su nivel de ingresos, lo que se ha mantenido en el tiempo.
38. De este modo, en términos generales, a excepción de los productos Petit Suisse y postres, los mercados estarían caracterizados por la presencia de varios competidores cuyos ingresos en general evolucionan de manera no decreciente. En el caso de Petit Suisse, Soprole es competencia directa de Nestlé y la evolución de los ingresos es más bien opuesta, lo cual no parece ser consistente con una lógica de cooperación. Por último, como se señaló anteriormente, en el caso de postres lácteos refrigerados se observa un incremento sostenido en los ingresos de Colún, y además, la brecha entre Nestlé y Soprole se incrementa a partir de enero de 2011. Luego, para todos los mercados revisados en esta sección, no se observan indicios que permitan concluir la práctica de alguna conducta de cooperación entre Nestlé y Soprole.
39. A mayor abundamiento, este Servicio elaboró un análisis econométrico para los efectos de corroborar dicha conclusión respecto de los mercados de crema, leche líquida y yogur. Con dicho fin, se realizó una estimación de diferencias en diferencias para determinar si, respecto a cada categoría de producto, ocurrió un cambio en la evolución de las ventas de Nestlé o Soprole que no pudiera ser explicado por la evolución propia del mercado.
40. Cabe destacar que el análisis se centra en la evolución de los ingresos de Nestlé y Soprole. Para ello, se fijan fechas de “quiebre” en las que, se presume, las firmas cambiarían el modo de competir en cada mercado, de acuerdo a las fechas de negociación del acuerdo de alianza, su desistimiento y meses posteriores. Como una simple comparación de los ingresos entre los períodos antes y después de la fecha de “quiebre” podría llevar a conclusiones erróneas -cuando la variación de los ingresos se explica por un *shock* en el mercado y no por un comportamiento singular

de los actores que participan en él- se utilizó el método de diferencias en diferencias, tomando como grupo de control a las otras empresas que compiten con Nestlé y Soprole. Lo anterior, para cada mercado relevante.

41. En consecuencia, las variables base del análisis son: (i) una variable indicadora sobre las observaciones pertenecientes al grupo a estudiar (**NS**) -en este caso las empresas de Nestlé y Soprole, que vale uno si la observación es un dato de alguna de estas empresas, y cero si no; (ii) otra variable que distinga entre los períodos anteriores y posteriores a la fecha de “quiebre”, (**Tpost**) -siendo ésta igual a uno a partir de esta fecha y cero en el período anterior; y (iii) una variable que identifica los datos de Nestlé y Soprole posteriores a la fecha de “quiebre”, que es equivalente a la multiplicación de las dos variables anteriores (**NS x Tpost**).
42. Adicionalmente, se establecieron como fechas de “quiebre” los meses de noviembre de 2010 y abril de 2011. Lo anterior pues en el primer mes Nestlé y Soprole presentaron la Consulta al TDLC. Por ello, al fijar esta fecha como punto de “quiebre” se busca determinar si existen indicios de que las empresas hubieran iniciado, al mismo tiempo, una etapa de colaboración que tuviera directa relación con el acuerdo. La segunda fecha es el mes en que las partes retiraron la Consulta: abril de 2011. En este caso se pretende determinar la existencia de un cambio de conducta de Nestlé y Soprole que podría deberse a un cese de la acción coordinada de ambas firmas.
43. Puesto que sólo se contaba con los datos necesarios para implementar esta metodología para crema, leche líquida y yogur, el análisis se restringió a estos mercados entre enero de 2008 y enero de 2013¹⁹. Los resultados se presentan en la Tabla N° 4.

¹⁹ Se utilizaron las observaciones de los principales actores de cada mercado en este periodo para el cual los datos se encontraban balanceadas. Respuesta a los Oficios 1680-13; 1681-13; 1682-13; 1693-13; 1694-13; 1695-13; 1696-13 y 1697-13.

**Tabla N° 4.
Análisis Econométrico sobre Ingresos (millones \$).**

Variables	Inicio de la Consulta			Retiro de la Consulta		
	Crema	Leche Líquida	Yogur	Crema	Leche Líquida	
NS x Tpost	28.98	149.0	-9.031	56.22	75.96	179.3
	(63.86)	(119.9)	(113.9)	(69.41)	(128.9)	(115.5)
Nestlé - Soprole	651.3***	1,827***	3,104***	646.9***	1,803***	3,106***
	(29.40)	(170.1)	(115.9)	(27.56)	(172.0)	(113.2)
Tpost	0.431	89.01	342.9***	26.33	60.97	-58.92
	(44.56)	(84.67)	(112.4)	(29.54)	(105.5)	(93.86)
N° de observaciones	366	427	427	366	427	427
Valor de F	173.2	523.8	750.1	167.6	512.2	819.4

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Nota: Las regresiones fueron controladas por tendencia y tendencia cuadrática para cada empresa. Adicionalmente, se incorporaron efectos fijos por empresa, año y mes.

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida del Rol N°1966-11.

44. Como se presenta en la tabla, para cada una de las regresiones realizadas, la variable que mide un cambio en la evolución de los ingresos de Nestlé y Soprole posterior a la fecha de “quiebre”, **NS x Tpost**, resultó no ser estadísticamente significativa a un nivel de 95%. Por lo tanto, estadísticamente no se puede concluir que exista algún cambio en la evolución de las series de Nestlé y Soprole que no esté explicada por características propias del mercado.