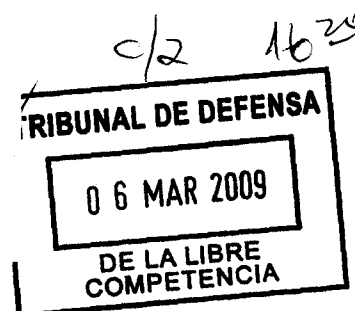


REPUBLICA DE CHILE  
FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA  
AGUSTINAS 853, PISO 2  
SANTIAGO



**EN LO PRINCIPAL: APORTA ANTECEDENTES**  
**EN EL PRIMER OTROSÍ: ACOMPAÑA DOCUMENTOS**  
**EN EL SEGUNDO OTROSÍ: DELEGA PODER**

#### **H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

**ENRIQUE VERGARA VIAL, FISCAL NACIONAL ECONÓMICO**, en autos caratulados **“Consulta sobre fusión de Anagra S.A. y SQMC S.A.”**, Rol NC N° 339-09, a ese H. Tribunal, con respeto, digo:

Que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 31 N° 1 del Decreto Ley N° 211, vengo en aportar antecedentes a ese H. Tribunal, respecto de las consultas formuladas en autos por Soquimich Comercial S.A. y Anagra S.A.

Para estos efectos, esta Fiscalía analizará la operación consultada, los mercados relevantes afectados, la concentración que se produce en cada uno de ellos, sus condiciones de entrada y los riesgos para la competencia que la operación podría generar, de acuerdo con los criterios establecidos en su Guía Interna para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales, en adelante la “Guía”.

Asimismo, se revisarán los argumentos esgrimidos por las consultantes como contrapesos a los riesgos que la operación pueda generar.

El siguiente es el análisis de la Fiscalía Nacional Económica:

## TABLA DE CONTENIDO

I.	RESUMEN EJECUTIVO.....	3
II.	OPERACIÓN CONSULTADA.....	5
1.	Las Consultantes.....	5
III.	ANÁLISIS.....	7
1.	Concepto de Operación de Concentración.....	7
2.	La Industria.....	7
2.1.	<i>Definición y Usos.....</i>	7
2.2.	<i>Fertilizantes Nitrogenados.....</i>	10
2.3.	<i>Fertilizantes Fosfatados.....</i>	12
2.4.	<i>Fertilizantes Potásicos.....</i>	15
2.5.	<i>Evolución del Mercado Internacional.....</i>	17
3.	La Industria de Fertilizantes en Chile.....	18
3.1.	<i>Perfil de la Industria.....</i>	18
3.2.	<i>Importadoras.....</i>	20
3.3.	<i>Distribuidoras.....</i>	23
3.4.	<i>Agricultores.....</i>	25
3.5.	<i>Estacionalidad de la Demanda.....</i>	26
3.6.	<i>Pools de Compra.....</i>	26
3.7.	<i>Comportamiento de los precios de los fertilizantes en Chile.....</i>	28
3.8.	<i>Influencia de los Precios de los Fertilizantes en Otras Industrias.....</i>	30
4.	Mercado Relevante.....	33
4.1.	<i>Mercado Relevante de Producto.....</i>	33
4.2.	<i>Mercado Relevante Geográfico.....</i>	39
5.	Concentración.....	40
6.	Condiciones de entrada al mercado.....	44
6.1.	<i>Barreras a la entrada.....</i>	45
6.2.	<i>Tiempo y Suficiencia de la Entrada.....</i>	48
6.3.	<i>Comportamiento Estratégico.....</i>	51
7.	Riesgos para la Competencia.....	52
7.1.	<i>Riesgos Unilaterales.....</i>	54
7.2.	<i>Riesgos de Coordinación.....</i>	56
8.	Contrapesos a los Riesgos.....	57

## I. RESUMEN EJECUTIVO

1. Los fertilizantes son sustancias que proveen nutrientes a las plantas o que corrigen la fertilidad del suelo complementando sus nutrientes naturales. Los tres nutrientes principales (o primarios) que se utilizan y se incorporan al suelo a través del uso de fertilizantes son: nitrógeno (“N”), fósforo (“P”) y potasio (“K”).
2. La producción de fertilizantes se encuentra concentrada en pocas empresas a nivel mundial: PotashCorp, The Mosaic Company, Belaruskali, OCP, Yara, Israel Chemicals, Agrium, Silvinit, Uralkali e Industrias CF. En estas empresas se concentra la oferta disponible de fertilizantes para satisfacer la demanda mundial.
3. En el mercado de fertilizantes granulados de Chile, sólo cuatro empresas realizan el 98% del total de las importaciones: Soquimich Comercial S.A. (“SQMC”), Anagra S.A. (“Anagra”), Mosaic de Chile Fertilizantes Limitada (“Mosaic”) y Vitra S.A. (“Vitra”). De ellos, a lo menos tres – las consultantes y Mosaic - cotizan, compran y realizan el transporte de los productos en conjunto, a través de lo que han denominado “Pools de Compra” de fertilizantes granulares.
4. En cuanto a los precios de los fertilizantes granulados, si bien los precios internos de los fertilizantes siguen el precio del mercado internacional los antecedentes muestran que los precios internos siguen rápidamente las subidas de los precios internacionales aunque no los siguen tan expeditamente cuando éstos se comportan a la baja, produciéndose una diferencia importante entre los precios de venta internos y el costo de reposición de inventarios.
5. La operación objeto de este proceso de consulta afectará tres mercados relevantes distintos: (i) la importación de fertilizantes granulados nitrogenados, para el abastecimiento del mercado nacional; (ii) la

importación de fertilizantes granulados fosfatados para el abastecimiento del mercado nacional; y (iii) la importación y producción de fertilizantes granulados potásicos para el abastecimiento del mercado nacional.

6. En ellos, se producirá un importantísimo aumento de los niveles de concentración en un mercado con ya altos niveles de concentración lo que se suma al hecho de que pasaremos de cuatro a tres actores. En este escenario, la nueva entidad fusionada controlará incluso hasta un 60% del mercado en algunos casos.
7. Por lo demás, el mercado de importación de fertilizantes granulados presenta condiciones a la entrada desfavorables. La importación y comercialización de fertilizantes granulares involucra costos hundidos, escala mínima eficiente elevada, tiempo de entrada considerable y la posibilidad de comportamiento estratégico por parte de las importadoras establecidas en el mercado. Así mismo, la producción de potasio en Chile se encuentra con acceso limitado a los recursos naturales, altos costos de extracción y elevado tiempo necesario para la extracción y explotación.
8. Es por lo anterior que esta Fiscalía analizó los riesgos de la operación objeto de las consultas de autos, con los datos disponibles a esta fecha, llegando a la conclusión de que estos son altos, sin que exista evidencia de eficiencias de la fusión ni menos de probabilidad de traspaso de éstas a los consumidores.
9. Por último, los precios de los fertilizantes impactan el desarrollo de la agricultura y la ganadería en Chile por lo que los riesgos derivados de la Operación Consultada no sólo deben sopesarse teniendo en consideración el mercado de los fertilizantes, sino que además debe tenerse en cuenta que cualquier conducta contraria a las normas de la libre competencia tendrá significativos efectos en estas industrias y por lo tanto en millones de consumidores finales.

## II. OPERACIÓN CONSULTADA

10. De acuerdo a lo informado por las consultantes, la operación objeto del procedimiento de autos corresponde a una fusión por absorción en que Soquimich Comercial S.A. absorberá a Anagra S.A. produciéndose para ello un intercambio o canje de acciones de esta última por las acciones de la primera, en adelante la "Operación Consultada". Con ello, los accionistas de Anagra pasarán a tener participación en SQMC, estableciéndose una relación de canje de 23/77, esto es, que como consecuencia de la Operación Consultada los accionistas de Anagra pasarían a ser dueños del 23% del total de las acciones emitidas por SQMC, luego de concluido el proceso de fusión.
11. El acuerdo de fusión consta en un documento privado de 6 de enero de 2009, denominado "memorando de entendimiento", suscrito entre los accionistas controladores de Anagra y de SQMC, así como por estas últimas compañías.
12. La Operación Consultada se encontraría sujeta al cumplimiento de una serie de condiciones, entre las que se encuentra la aprobación por parte del H. Tribunal.

### 1. Las Consultantes

13. De acuerdo a la Memoria 2007 de la consultante Soquimich Comercial S.A., ésta tiene como entidad controladora a SQM Industrial S.A. con el 60,64% de las acciones<sup>1</sup>. A su vez, Soquimich Industrial S.A.<sup>2</sup> es una filial directa de la Sociedad Química y Minera de Chile S.A. ("SMQ S.A.")<sup>3</sup>, la cual tiene

---

<sup>1</sup> El 39,36% restante de acciones pertenece a diversos accionistas que no forman parte del grupo empresarial SQM

<sup>2</sup> Esta compañía produce diversos tipos de fertilizantes derivados de la explotación del caliche como: salitre sódico, salitre potásico y el nitrato de potasio.

<sup>3</sup> Esta sociedad es controladora de SQM Industrial S.A. y produce fertilizantes derivados del caliche del Salar de Atacama en Chile, directa e indirectamente a través de sus filiales SQM Industrial S.A. y SQM Salar S.A. Estos fertilizantes son exportados a más de 90 países.

una participación del 99,9999% en SQM Industrial S.A. De modo tal que SQM S.A. es el controlador indirecto de Soquimich Comercial S.A.

14. En la propiedad de SQM S.A. participan, directa e indirectamente grupos como la canadiense Potash Corporation y Yara International, principales competidores internacionales del mercado de los fertilizantes. Asimismo, en la propiedad de SQM S.A. también participa el grupo Kowa que a nivel internacional fabrica productos químicos y manufacturados.
15. Por su parte, de acuerdo a información proporcionada por la propia consultante y a los datos contenidos en el "Memorandum de Entendimiento" de 6 de enero de 2009, rolante en autos, Anagra S.A. es controlada por Mitsui Agro Business S.A.<sup>4</sup>, perteneciente al grupo japonés Mitsui con un 70,46% de participación. En tanto, Empresas Iansa S.A.<sup>5</sup> posee un 23,49% de su propiedad. De acuerdo a las consultantes, además Iansa S.A. ha realizado importaciones de ciertos fertilizantes a nuestro país, los que no obstante se encontrarían destinados a apoyo a los agricultores que poseen cultivos de remolacha y algunos excedentes a la comercialización a terceros.
16. La empresa que resulte de esta operación de concentración, participará tanto de la importación de fertilizantes como de la distribución de los mismos a nivel nacional. Además, participará en la producción en Chile de fertilizantes potásicos.

---

<sup>4</sup> Mitsui Agro Business S.A. es la división chilena de fertilizantes y otros productos agrícolas del grupo japonés Mitsui e ingresó a la propiedad de Anagra en el año 1992.

<sup>5</sup> Sociedad chilena, anónima abierta, filial del grupo Iansa.

### III. ANÁLISIS

#### 1. Concepto de Operación de Concentración

17. Operaciones del tipo de la consultada interesan a esta Fiscalía Nacional Económica, en adelante también "FNE", en tanto puedan ser consideradas operaciones de concentración, esto es, mientras tengan el potencial de incrementar la concentración en los mercados y, con ello, el poder de mercado de las partes y los eventuales riesgos de ejecución de conductas anticompetitivas.
18. Al efecto, la FNE entiende por operación de concentración o concentración, las fusiones, las adquisiciones de acciones, las adquisiciones de activos, las asociaciones y, en general, los actos y convenciones que tienen por objeto o efecto que dos o más empresas económicamente independientes entre sí pasen a conformar una sola empresa o a formar parte de un mismo grupo empresarial.
19. Asimismo, se entiende por concentración horizontal, aquella en que las empresas involucradas son competidoras en el mercado relevante, por concentración vertical, aquella en que las empresas involucradas son proveedoras y clientes entre sí en el mercado relevante; y por concentración de conglomerado, aquella que, aunque las empresas involucradas no son ni competidoras ni proveedoras y clientes entre sí, puede generar efectos para la competencia, por extensión de producto o de área geográfica o por economías de ámbito en general.<sup>6</sup>

#### 2. La Industria

##### 2.1. Definición y Usos

20. Los fertilizantes son sustancias que proveen nutrientes a las plantas o que corrigen la fertilidad del suelo complementando sus nutrientes naturales.

---

<sup>6</sup> Guía Interna para el Análisis de Concentraciones Horizontales, Fiscalía Nacional Económica. Octubre de 2006. En [www.fne.cl](http://www.fne.cl).

Son efectivos para aumentar la productividad de la cosecha y mejorar la calidad de los alimentos provenientes de ella. Los fertilizantes son clasificados según su origen como orgánicos e inorgánicos.

21. Según el "*World Fertilizer User Manual*", los fertilizantes orgánicos son definidos con base a cuatro categorías: residuos de granja (paja, hojas, estiércol, entre otros), residuos de procesar productos (fibras, maderas, melazas, etc.), residuos de procesar productos animales y desperdicios generados en la ciudad.
22. Asimismo, de acuerdo al "*World Fertilizer Use Manual*", los fertilizantes minerales (inorgánicos) pueden ser clasificados de acuerdo a cinco criterios: modo de producción, número de nutrientes, modo de aplicación, condición física y modo de acción. En cuanto al modo de producción pueden ser naturales o sintéticos, la condición física puede ser sólida (granulares), líquida o gaseosa y el modo de aplicación puede ser a las hojas (foliares), solubles o directamente al suelo.
23. En general, las plantas contienen casi todos los nutrientes minerales<sup>7</sup> sin embargo, en términos específicos necesitan dieciséis para un buen crecimiento. Trece de estos nutrientes, corresponden a minerales esenciales que deben ser aportados por el suelo o fertilizantes. La Tabla 1, más adelante, muestra los nutrientes minerales esenciales para las plantas.
24. De acuerdo a la Tabla 1 los tres nutrientes principales (o primarios) que se utilizan y se incorporan al suelo a través del uso de fertilizantes son: nitrógeno ("N"), fósforo ("P") y potasio ("K"). Por lo tanto, los principales elementos que proporcionan los nutrientes necesarios y absorbibles por las plantas son el nitrógeno, fósforo y potasio, sea individualmente (fertilizantes "simples"), o en combinación (fertilizantes "mixtos o compuestos").

---

<sup>7</sup> Un total de 92.



**Tabla 1: Nutrientes Minerales y Esenciales para las plantas**

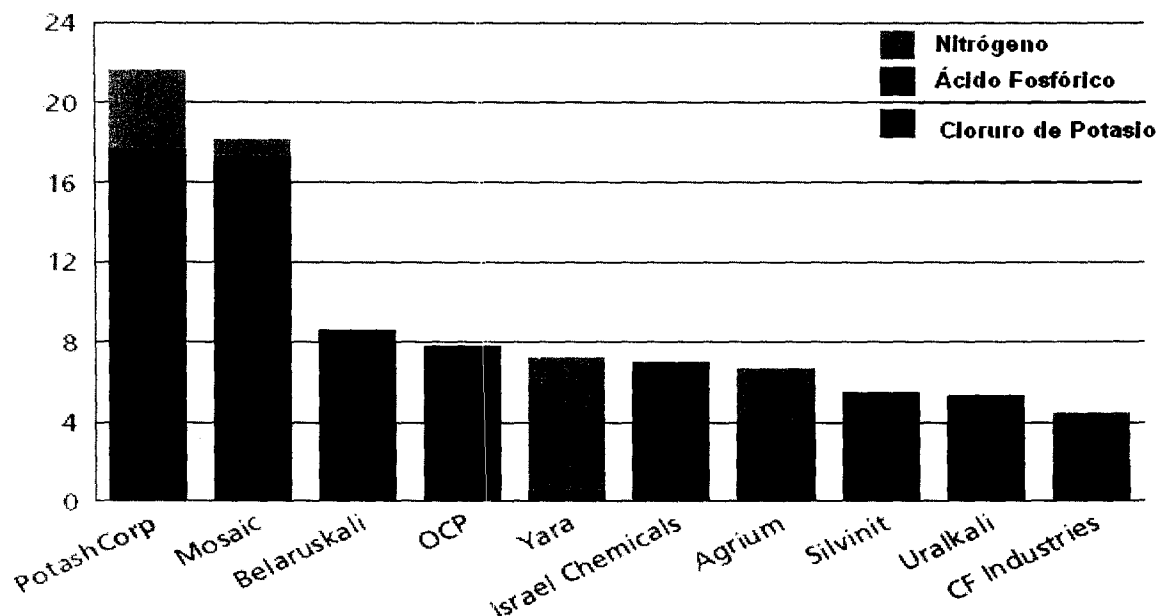
<b>Macronutrientes (6)</b>	
Nutrientes Principales (3) usados en fertilizantes para casi todas las cosechas y suelos	
Nitrógeno	N
Fósforo	P
Potasio	K
Nutrientes Secundarios (3) usados en fertilizantes para algunas cosechas y algunos suelos	
Azufre	S
Calcio	Ca
Magnesio	Mg
<b>Micronutrientes (7)</b>	
Metales Pesados (5)	
Hierro	Fe
Manganeso	Mn
Zinc	Zn
Cobre	Cu
Molibdeno	Mo
No metales (2)	
Cloro	Cl
Boro	B

Fuente: Elaboración propia usando el "World Fertilizer Use Manual"

25. El gráfico N°1 muestra la capacidad productiva de las productoras de fertilizantes más importantes a nivel mundial. En estas empresas se concentra la oferta disponible de fertilizantes para satisfacer la demanda mundial. Esta producción se encuentra diferenciada por fertilizantes nitrogenados, fosfatados y potásicos dado que la mayoría de las

productoras de fertilizantes se especializan en la elaboración de una sola línea de estos productos<sup>8</sup>.

**Gráfico N° 1: Capacidad Productiva de las Diez Compañías más grandes en el Mundo (Capacidad en Millones de Toneladas de Producto Primario), 2007**



Fuente: Elaboración propia usando información del portal web de PotashCorp

26. A continuación, se hace un análisis de la industria de fertilizantes inorgánicos, granulares y que van directamente al suelo: nitrogenados, fosfatados y potásicos.

## **2.2. Fertilizantes Nitrogenados**

27. El Nitrógeno es esencial para el crecimiento (de la raíz, el tallo y las hojas), fuerza, reproducción y rendimiento de los cultivos. En un sentido más general, el nitrógeno es necesario para todas las formas de vida (animal y vegetal) y no existe ningún sustituto para este elemento.

<sup>8</sup> La disponibilidad de los recursos naturales necesarios para la elaboración de cada uno de estos tipos de fertilizantes obliga a cada una de estas productoras a especializarse en fertilizantes nitrogenados, fosfatados o potásicos.

28. Los fertilizantes derivados del nitrógeno son producidos a partir del amoniaco que comúnmente es sintetizado a partir de gas natural, vapor y aire<sup>9</sup>. El fertilizante nitrogenado más utilizado es la urea.
29. La producción de nitrógeno a nivel mundial está concentrada en seis países: China, India, Estados Unidos, Rusia, Canadá y Ucrania. Dados los altos costos de transporte y las tasas de consumo de estos países, gran porcentaje de la producción de nitrógeno es consumida internamente.
30. En cuanto a las importaciones, los datos revelan que para la mayoría de países el nivel de consumo de nitrógeno es mayor que su producción interna generando un déficit del mismo<sup>10</sup>. Esta situación hace que el nitrógeno sea un producto escaso y muy apetecido a nivel mundial.
31. Así por ejemplo, China consume aproximadamente un tercio de la producción mundial de amoniaco. Sin embargo, cuenta con suficiente producción para abastecer gran parte de su mercado interno por lo que sus importaciones no afectan la comercialización mundial de nitrógeno. Por el contrario, Estados Unidos<sup>11</sup> es el importador más grande a nivel mundial. En efecto, en el año 2005, este país produjo siete millones de toneladas mientras que importó otras nueve millones de toneladas (Ver gráfico N°2 más adelante). Otros consumidores relevantes son Brasil e India.
32. Los tres países que registraron mayores volúmenes de nitrógeno exportado en el año 2005 fueron Rusia con cuatro millones de toneladas, Ucrania con dos millones de toneladas y finalmente, Canadá con un millón setecientas de toneladas exportadas al año.

---

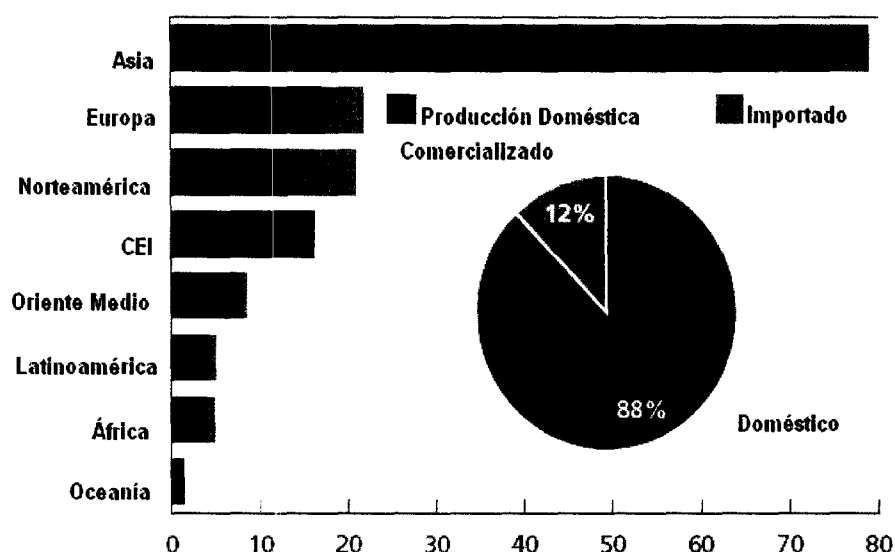
<sup>9</sup> El 90% de los costos de la producción de amoniaco corresponden al costo de gas natural.

<sup>10</sup> De acuerdo a la información disponible en el portal web de Potash Corp. [http://www.potashcorp.com/investor\\_relations/markets\\_information/world\\_markets\\_map/?link\\_type=rightNav](http://www.potashcorp.com/investor_relations/markets_information/world_markets_map/?link_type=rightNav).

<sup>11</sup> Estados Unidos cuenta con el 40% de participación en la comercialización mundial de nitrógeno a nivel mundial.

33. Las principales empresas productoras de amoniaco a nivel mundial son Yara, Agrium, PotashCorp, Terra y Koch. De estas empresas, Yara es la número uno en el mundo con una capacidad de producción de 7.6 millones de toneladas.

**Gráfico N° 2: Consumo y Comercialización de Amoniaco en el Mundo  
 Millones de Toneladas, 2007**



Fuente: Elaboración propia usando información del portal web de PotashCorp

34. En resumen, el nitrógeno es un elemento esencial para el crecimiento de las plantas. La producción de este macroelemento se encuentra concentrada en seis países y cinco empresas a nivel mundial mientras que las tasas de consumo son bastante elevadas en países como China, Estados Unidos, India y Brasil. La producción de nitrógeno como fertilizante requiere grandes cantidades de gas natural por lo que en Chile, este tipo de fertilizantes, deben importarse en un 100%.

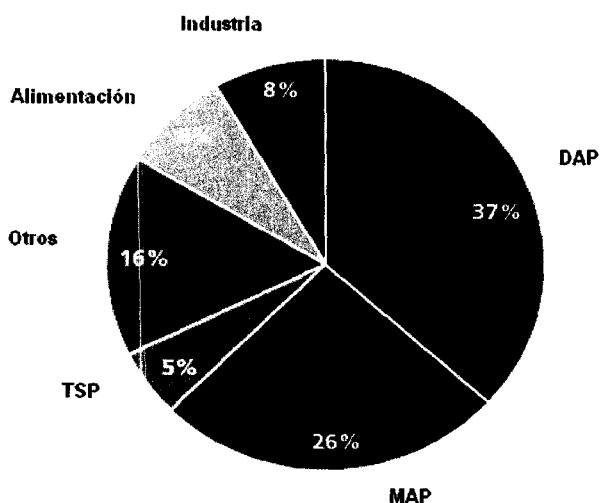
### 2.3. Fertilizantes Fosfatados

35. El fósforo está presente en cualquier célula viva, tanto animal como vegetal. Este macronutriente es esencial para el proceso de fotosíntesis de las plantas. Durante el proceso de fotosíntesis, las plantas necesitan los componentes del fósforo para convertir la energía del sol, el dióxido de

carbono y el agua en azúcares. Los cultivos son más eficientes y más rentables con el contenido adecuado de fósforo.

36. Los fertilizantes fosfatados son producidos a partir de la disolución de depósitos de roca fosfórica en una mezcla de ácido fosfórico y sulfúrico. Este proceso químico genera un nuevo ácido fosfórico que puede ser combinado con amoníaco para producir fertilizantes sólidos como Fosfato Diamónico (DAP), Fosfato Monoamónico (MAP) y Superfosfato Triple, entre otros productos (Ver Gráfico 3).

**Gráfico N° 3: Usos del Ácido Fosfórico a Nivel Mundial**



Fuente: Elaboración propia usando información del portal web de PotashCorp

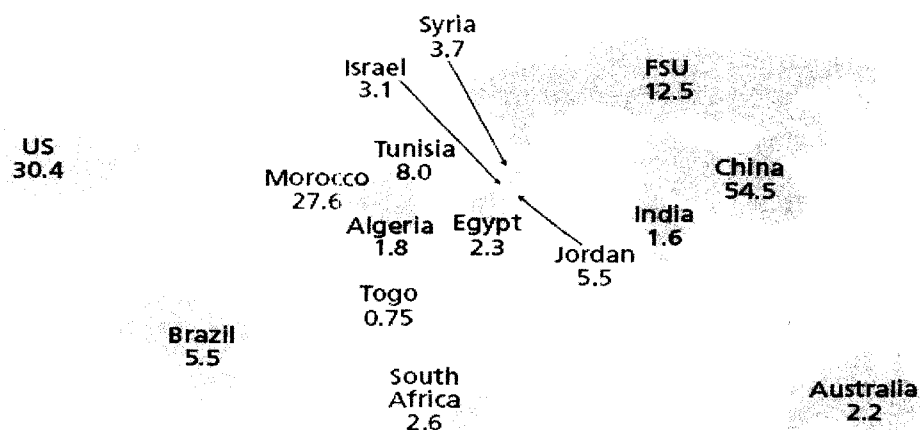
37. El 80% de la producción mundial de roca fosfórica (Ver Gráfico 4 más adelante) está concentrado en China, Estados Unidos, India, Rusia, Brasil y Marruecos, países que disponen de reservas de roca fosfórica de calidad y fácil extracción. Los países con mayor producción de fósforo anual son China y Estados Unidos, con producciones de diez millones de toneladas aproximadamente<sup>12</sup>. Los países que registran un mayor volumen de exportaciones de fósforo son Estados Unidos y Rusia quienes exportaron

<sup>12</sup> Datos disponibles en la página web de Potashcorp <http://www.potashcorp.com>.

aproximadamente seis millones de las toneladas consumidas en el mundo en el año 2005.

38. Las principales empresas con capacidad de producción de fósforo en el mundo son: Mosaic, Grupo OCP, PhosAgro, GCT (Grupo Químico de Túnez) e Industrias CF. Las exportaciones de fertilizantes fosfatados de Mosaic y Potashcorp son administradas por Phoschem (Phosphate Chemicals Export Association, INC)<sup>13</sup>.

**Gráfico N° 4: Principales Países Productores de Roca Fosfórica**  
**Millones de Toneladas, 2007**



Fuente: Elaboración propia usando información del portal web de PotashCorp

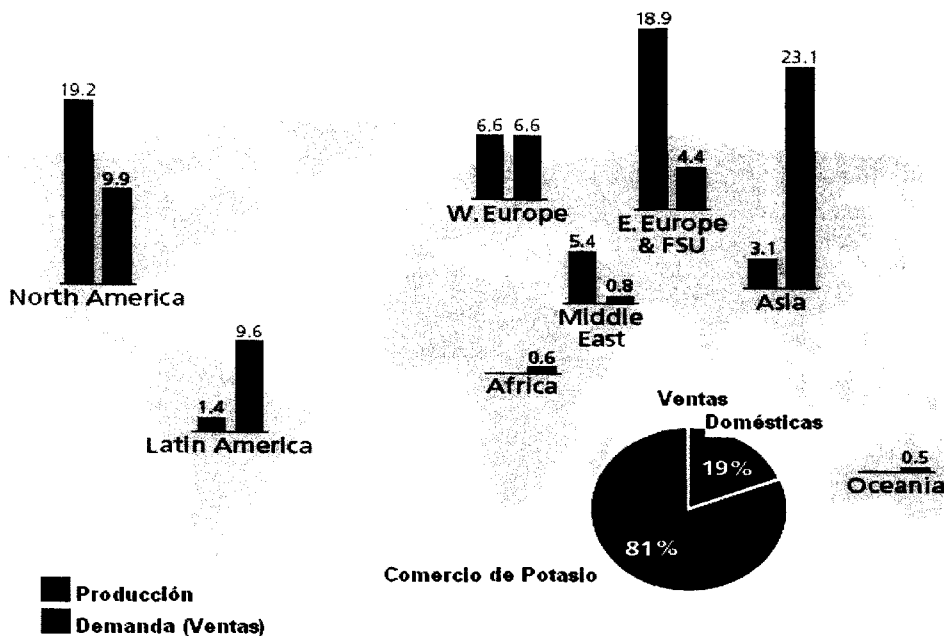
39. En conclusión, el fósforo es necesario para mejorar la calidad del cultivo. Para su producción es necesario contar con depósitos de roca fosfórica y es la disponibilidad de este recurso, la que concentra en pocos países la producción de fertilizantes fosfatados. Las empresas con capacidad de producción de fósforo son cinco a nivel mundial y dos de estas – PotashCorp y The Mosaic Company- venden sus fertilizantes fosfatados a través de una asociación: Phosquem. Los fertilizantes fosfatados son importados a Chile en un 100%.

<sup>13</sup> Los miembros de Phoschem cuentan con la mayor participación de la capacidad productiva de Ácido Fosfórico ( $P_2O_5$ ) en Estados Unidos y una gran proporción de la capacidad exportadora de este país.

#### **2.4. Fertilizantes Potásicos**

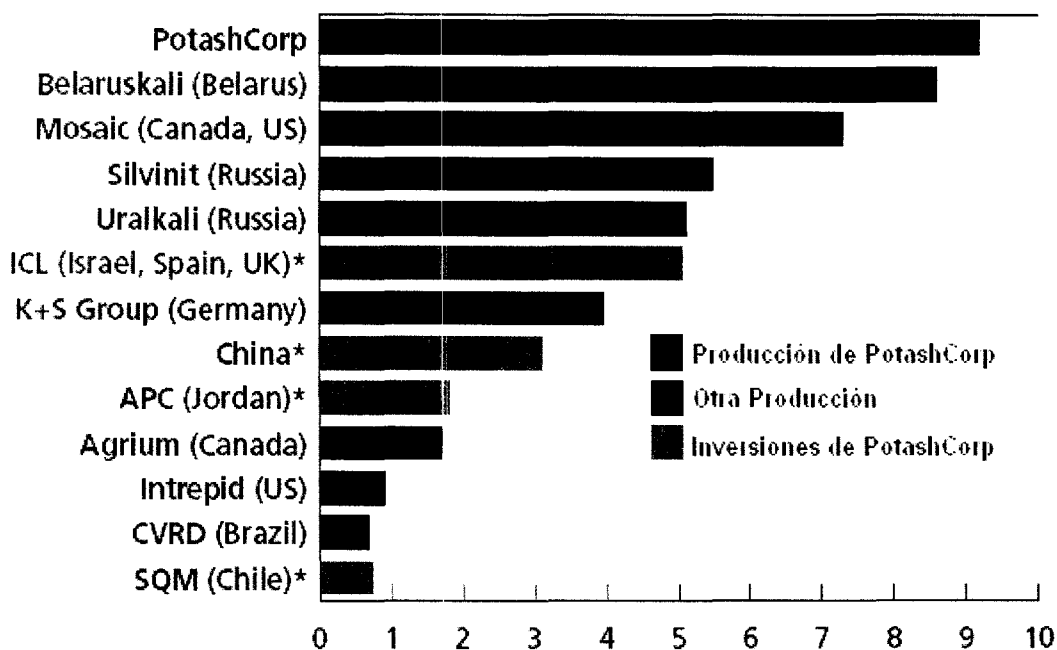
40. El potasio actúa como un regulador en las plantas. Usado conjuntamente con nitrógeno y fósforo el potasio mejora la resistencia de las plantas a enfermedades, a daños producidos por el viento, permite un uso eficiente del nitrógeno y otros nutrientes, activa enzimas que favorecen el crecimiento, incentiva el uso eficiente de agua por la planta, es necesario para el transporte de azúcares, ayuda a la distribución de nutrientes dentro de la planta, permite la formación de proteínas y la formación de almidón e incrementa la calidad del cultivo.
41. Sólo doce países en el mundo producen potasio (Ver Gráfico 5). Canadá, Rusia y Bielorusia cuentan con aproximadamente el 80% de las reservas mundiales por lo que son los productores más grandes. Por otro lado, Asia, Estados Unidos y Latinoamérica son las regiones que registran mayores tasas de consumo de potasio.
42. Los líderes globales en la producción de potasio son Potashcorp, The Mosaic Company, Belaruskali, Kali & Salz, Silvinit y Uralkali (Ver Gráfico 6). Existe una compañía que administra las exportaciones de potasio de Potashcorp, Mosaic y Agrium Inc: Canpotex. La oferta de potasio de esta compañía representa el 21% de la oferta mundial y está compuesta en un 54% por PotashCorp, 38% de Mosaic y 8% de Agrium.

**Gráfico N° 5: Producción y Consumo de Potasio en el Mundo  
 Millones de Toneladas de Cloruro de Potasio, 2007**



Fuente: Elaboración propia usando información del portal web de PotashCorp

**Gráfico N° 6: Producción de Cloruro de Potasio en el Mundo  
 Millones de Toneladas, 2007**



Fuente: Elaboración propia usando información del portal web de PotashCorp



43. El potasio actúa como un mejorador de la calidad de los cultivos y el 80% de su producción se encuentra concentrada en Canadá, Rusia y Bielorusia convirtiéndolo en un macroelemento escaso a nivel mundial. Chile cuenta con los recursos naturales para la producción de fertilizantes potásicos, por esta razón, su importación se hace en ínfimas cantidades que los fertilizantes nitrogenados y fosfatados.

## **2.5. Evolución del Mercado Internacional**

44. Mundialmente, los precios de los fertilizantes nitrogenados, fosfatados y potásicos presentaron, durante el año 2008, un comportamiento a la alza.
45. Esta situación fue el resultado de un crecimiento en la demanda por alimentos que necesita una mayor calidad de los cultivos y por la tanto, un mayor uso de nutrientes. Por ejemplo, India y Estados Unidos aumentaron considerablemente su consumo de fertilizantes para mejorar la calidad y cantidad de alimentos obtenidos por área cultivada.
46. Otro factor responsable de la escasez de oferta de fertilizantes en el mundo, durante el año 2008, es que China (uno de los mayores productores) impuso impuestos a la exportación de fertilizantes con el objetivo de mejorar el rendimiento de sus cultivos y así garantizar la existencia de alimentos para consumo interno. Este hecho también se constató en los gráficos N°2 y N°5 donde puede verse que los países productores consumen internamente el mayor porcentaje de su producción.
47. Adicionalmente, se evidenció un aumento en el precio de las materias primas para la producción de fertilizantes. Se produjo un aumento en los precios de roca fosfórica, ácido sulfúrico y amoníaco. Por lo tanto, el aumento de precios en las materias primas sumado a problemas energéticos en China y a un desabastecimiento de ácido sulfúrico en

Marruecos y Túnez impactó la capacidad productora de la industria generando un desequilibrio entre oferta y demanda<sup>14</sup>.

48. En resumen, el escenario internacional en el 2008 fue de escasez de oferta de fertilizantes: pocos países tenían acceso a los recursos naturales necesarios para su producción por lo tanto, pocas empresas controlaron su oferta. Se suma a lo anterior el hecho que los grandes consumidores de fertilizantes aumentaron considerablemente su demanda lo que encareció la disponibilidad de fertilizantes nitrogenados, fosfatados y potásicos en el mundo.

### **3. La Industria de Fertilizantes en Chile**

#### **3.1. Perfil de la Industria**

49. En la industria de fertilizantes en Chile se encuentran fertilizantes foliares, solubles, y granulares. Los fertilizantes foliares son usados especialmente en la zona centro y norte del país en cultivos de frutas y hortalizas para la corrección de deficiencias de micronutrientes en las hojas de las plantas.
50. Los fertilizantes solubles son usados en riego tecnificado especialmente en cultivos de mayor valor agregado como hortalizas, arándanos, viñedos, entre otros.
51. Los fertilizantes granulares se usan mayoritariamente en cultivos anuales y en praderas. Geográficamente, estos fertilizantes se usan desde la Región Metropolitana hasta la Décima Región concentrándose su uso básicamente desde la región del Bío Bío hasta la Región Metropolitana.

---

<sup>14</sup> Fuente: Proyecto de Acuerdo N° 604-A de la Cámara de Diputados en sesión 57ª. Agosto de 2008. Página 2.

52. Aunque existen los tres grupos de fertilizantes mencionados anteriormente, el mayor volumen de consumo de fertilizantes en Chile está concentrado en el uso de fertilizantes granulares.
53. Adicionalmente, es importante aclarar que de acuerdo a la consulta presentada por Anagra *“La actividad de Anagra se limita a los fertilizantes granulados, no cubriendo a aquellos solubles. De allí que la Operación solamente tenga efectos en relación a fertilizantes granulados”*<sup>15</sup>. Por lo tanto, de aquí en adelante se hará mención sólo a los fertilizantes granulados por ser éste el tipo de fertilizantes que involucra la Operación Consultada.
54. Los fertilizantes granulares pueden ser del tipo “Fertilizantes Simples” (Materias Primas) o “Fertilizantes Compuestos” (Mezclas). Las materias primas “Fertilizantes Simples” corresponden principalmente a los elementos nitrógeno (N), fósforo (P) y potasio (K) que pueden ser comprados y mezclados generando la composición final deseada<sup>16</sup>.
55. Las mezclas pueden ser físicas o químicas. Las mezclas físicas se construyen combinando gránulos de diferentes tipos, las químicas se obtienen procesando diferentes elementos y obteniendo un solo gránulo. En Chile sólo se utilizan las mezclas físicas de fertilizantes conocidas como fertilizantes NPK no obstante, estas mezclas pueden tener cantidades menores de otros nutrientes.
56. En Chile, se importa el 100% de fertilizantes simples nitrogenados y fosfatados ya que para su elaboración se requieren insumos de escasa disponibilidad en el país como gas natural para los nitrogenados y roca fosfórica para los fosfatados. Por el contrario, los fertilizantes potásicos se

---

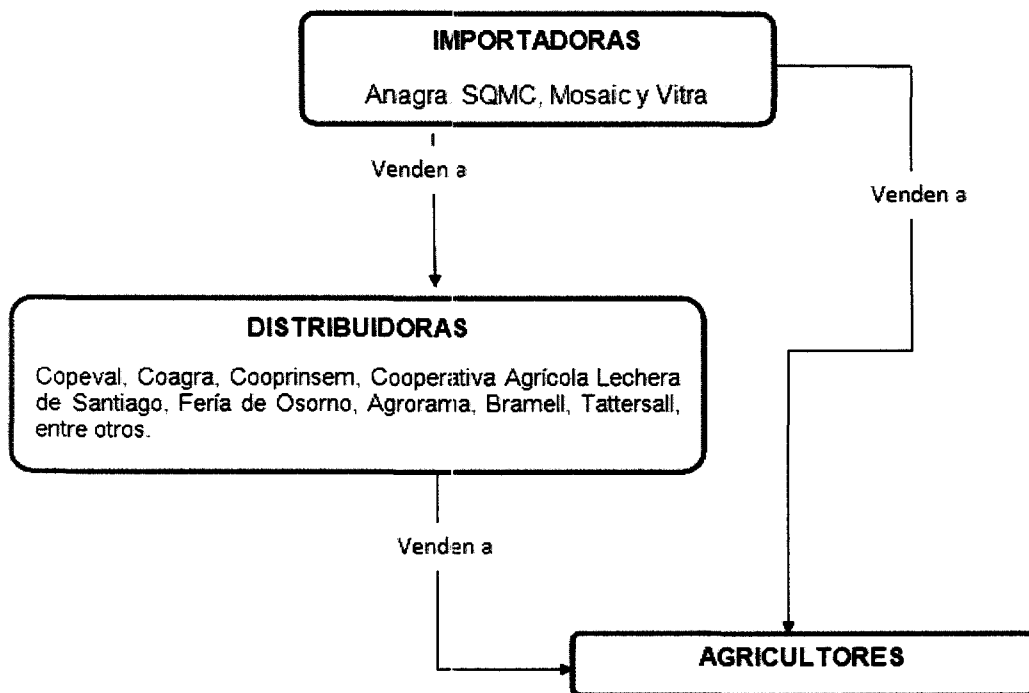
<sup>15</sup> Consulta de Anagra, apartado II.1.

<sup>16</sup> SQMC en su consulta presentada el 9 de enero ante el H. Tribunal de la Libre competencia, página 5 afirma *“los tres nutrientes primarios o principales que se utilizan y se incorporan al suelo a través del uso de fertilizantes son: nitrógeno “N”, fósforo (P) y potasio (K)”*.

obtienen a partir del cloruro de potasio, recurso que se encuentra disponible en los salares de la zona norte de Chile.

57. El gráfico N°7 muestra los actores que operan en la industria de fertilizantes granulados en Chile: Importadoras, distribuidoras y agricultores.

**Gráfico N° 7: Participantes en la Industria de Fertilizantes Granulados en Chile**



### 3.2. Importadoras

58. Las importadoras de fertilizantes granulares que operan en Chile son principalmente cuatro: Soquimich Comercial S.A., Agrogestión Vitra Ltda.<sup>17</sup>, Mosaic de Chile Fertilizantes Ltda.<sup>18</sup> y Anagra S.A. quienes importan aproximadamente el 85% de los fertilizantes de suelo (nitrogenados, fosfatados, potásicos) consumidos en el país. También existe una importadora pequeña – lansagro S.A. – que importa fertilizantes granulares

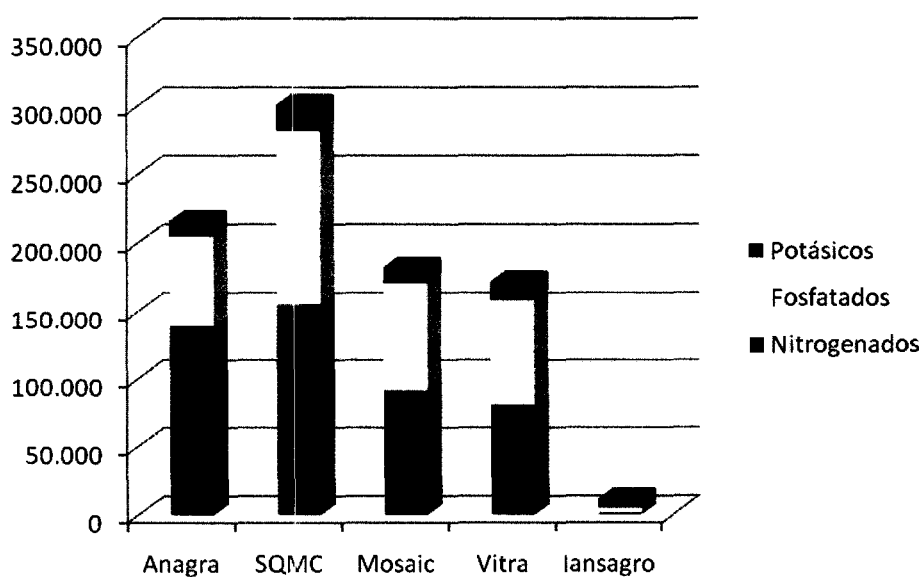
<sup>17</sup> Es una empresa del holding Graneles del Sur.

<sup>18</sup> Es subsidiaria de "The Mosaic Company".

destinados a los agricultores que producen remolacha y en algunas ocasiones comercializa sus excedentes en el mercado.

59. El gráfico N°8 muestra las toneladas importadas de fertilizantes granulares simples para el año 2007. SQMC y Anagra fueron las empresas que importaron el mayor número de toneladas de fertilizantes nitrogenados con un 33% y 30% de participación respectivamente en tanto que SQMC y Mosaic son las empresas líderes en la importación de toneladas de fertilizantes fosfatados.
60. Como se mencionó anteriormente, los fertilizantes potásicos pueden ser producidos internamente por lo que su importación se efectúa en pocas cantidades y casi exclusivamente para el producto Sulpomag que además de potasio contiene Magnesio y Azufre.

**Gráfico N° 8: Participación Importaciones de Fertilizante Simple  
Toneladas, 2007**



Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por las importadoras y el Servicio Nacional de Aduanas.

61. Las importadoras compran directamente a productores o *dealers* internacionales. Las compras directas se realizan principalmente cuando se trata de productores latinoamericanos o cercanos mientras que las importadoras se apoyan en traders cuando importan fertilizantes desde China o Rusia, lo que facilita la logística de embarque y llegada del producto.
62. De acuerdo a información proporcionada por las importadoras, las compras directas se negocian, en general, con PDVSA, Pequiven (Venezuela), Profertil (Argentina), Agrium, Central Farmer, Phoschem (Phosphate Chemical Exports Association), Canpotex y Soquimich matriz. Los traders internacionales más recurridos son Transamonia, Ameropa, Helm y Keytrade, entre otros.
63. El proceso de importación de fertilizantes granulados se inicia con cotizaciones a los productores y *dealers*. De estas cotizaciones, las importadoras eligen a quién comprar considerando no solo el precio sino también el tiempo de llegada del producto<sup>19</sup>.
64. Habitualmente, los productores y *dealers* son los que definen las condiciones de precio. Esta es la situación que precisamente se presenta en Chile porque los volúmenes comprados son bastante pequeños<sup>20</sup> comparados con los volúmenes comercializados por China, India, Brasil y Estados Unidos.
65. Las importadoras deben pagar a los productores y *dealers* en el momento que se cierra la compra. Por esta razón, estas deben tener una alta capacidad de endeudamiento y un elevado capital de trabajo. En este

---

<sup>19</sup> De acuerdo a información proporcionada por las importadoras, el tiempo de llegada depende del origen, en promedio el tránsito es 7 días desde Argentina, 25 días desde el Golfo de México y 45 días desde China o el Oriente. El tiempo de llegada de los fertilizantes es clave dada la volatilidad de los precios.

<sup>20</sup> De acuerdo a la consulta de Anagra página 3 la demanda de Chile por fertilizantes granulados representa el 0.3% de la demanda Mundial.

contexto, se debe tener en cuenta las actuales y próximas dificultades de acceso a crédito en un escenario desfavorable en términos económicos mundiales. Este hecho sin duda afecta la entrada de nuevos actores al haber menores recursos financieros disponibles y mayores riesgos para los actores del mercado.

### **3.3. Distribuidoras**

66. Los fertilizantes granulados importados por las cuatro empresas mencionadas anteriormente son vendidos en Chile directamente al agricultor o distribuidoras. Las distribuidoras de este tipo de fertilizantes granulados son aproximadamente 20 distribuidoras de insumos agrícolas que dentro de su portafolio de productos<sup>21</sup> incluyen la comercialización de fertilizantes. Las distribuidoras son consideradas por las importadoras consultantes como clientes mayoristas.
67. Las distribuidoras de fertilizantes granulados más relevantes son: Copeval S.A., Coagra S.A., Cooperativa Agrícola y Servicios Ltda. (Cooprisem), Cooperativa Agrícola Lechera de Santiago Limitada CALS, Grupo de Empresas Feria de Osorno S.A., Agrorama, Tattersal Agroinsumos, y Bramell Ltda.
68. Respecto a la red de distribución Agrorama es relevante aclarar que fue creada por SQMC en el año 2005 como una asociación de distribuidores de insumos agrícolas bajo una misma imagen y con cobertura nacional. Esta red de distribuidores se abastece principalmente de fertilizantes por SQMC, sin embargo, no tendría una relación contractual de preferencia o de primera opción con esta importadora.
69. Actualmente, las distribuidoras no tienen contrato de exclusividad con ninguna importadora y cotizan precios en las cuatro proveedoras al

---

<sup>21</sup> Semillas, agroquímicos, ferretería agrícola, maquinaria agrícola, entre otros.

momento de hacer la compra. Por lo tanto, las importadoras compiten por ofrecer el mejor precio a los distribuidores. Este hecho es relevante porque de ser aprobada la fusión desaparecerá un actor importante en el mercado de importación de fertilizantes con lo que se reducirá la presión competitiva sobre los precios a distribuidor.

70. Existen tres modelos de operación entre las distribuidoras y las importadoras. El primer modelo consiste en que una vez que el agricultor emite la orden de compra, el distribuidor negocia con la importadora quien despacha directamente al agricultor. En este caso, la factura es emitida por la distribuidora y el precio final para el agricultor se compone del precio negociado por la distribuidora con el importador más el margen del distribuidor.
71. La segunda forma de operación entre las distribuidoras y las importadoras consiste en que el distribuidor adquiere posiciones de fertilizantes con el importador. En este caso, el distribuidor es quien factura pero los productos son almacenados en las bodegas de las importadoras hasta que el despacho sea requerido por el distribuidor. Bajo este modelo, el costo del fertilizante para el distribuidor es determinado en el momento de la orden de compra mientras que el precio de venta al agricultor lo calcula libremente el distribuidor.
72. En el tercer modelo de operación, las distribuidoras venden de su propio stock de fertilizantes y son estas las que despachan y almacenan el producto así como las que determinan el precio de venta al agricultor.
73. Es relevante que este H. Tribunal tenga presente que en las consultas presentadas no se encuentran datos que aclaren la importancia de cada una de estas tres modalidades en la venta de fertilizantes granulados por medio de distribuidores.



74. Las importadoras también tienen venta directa al consumidor final y no tienen restricciones a la venta tanto a clientes finales como a distribuidoras. No obstante, dado que la venta de fertilizantes se realiza a crédito y por valores considerables, las importadoras hacen un examen financiero a sus clientes y distribuidoras antes de iniciar la venta. El hecho que el cliente final de las importadoras sea un distribuidor o un agricultor depende del modelo de negocios adoptado por cada importadora.

#### **3.4. Agricultores**

75. El segundo grupo comprador de fertilizantes son los agricultores, cooperativas agrícolas e industriales chilenos dueños de cultivos o praderas. Estos compradores utilizan los fertilizantes para mejorar y garantizar la calidad del suelo y de esta manera elevar la calidad de sus cultivos.
76. Para las importadoras consultantes los agricultores son considerados como compradores minoristas. No obstante, que la venta sea a mayoristas o a agricultores, cooperativas de agricultores u otras entidades, no determina que existan dos o más mercados relevantes en la distribución de los productos, como pretenden las consultantes. Lo relevante es quien usa el fertilizante "el agricultor" por lo tanto, la venta total se compone de las toneladas que llegan directamente a este.
77. Los agricultores, al igual que los distribuidores tampoco realizan importaciones de fertilizantes. Sin embargo, teóricamente, este grupo tiene aún más dificultades para realizarlas dado su bajo requerimiento de volumen de fertilizantes granulares en relación con la escala óptima para importar, el hecho de que se encuentren atomizados, la estacionalidad de la demanda de fertilizantes, entre otros factores.

### **3.5. Estacionalidad de la Demanda**

78. El consumo de fertilizantes granulares presenta estacionalidad. Esta depende de la época del año, el tipo de cultivo, su ciclo, el clima y de las condiciones del suelo. Por ejemplo, los cultivos de trigo y maíz requieren mayores aplicaciones de fertilizantes que las siembras de frutas o vegetales.
79. El nitrógeno, debe ser aplicado en la tierra especialmente durante el período activo de crecimiento de las plantas mientras que las aplicaciones de fósforo y potasio suceden aproximadamente cuarenta días antes.
80. Por lo tanto, los fertilizantes nitrogenados muestran mayores tasas de consumo durante los meses de mayo a junio en el caso del trigo y de septiembre a octubre en el caso del maíz.

### **3.6. Pools de Compra**

81. Desde el año 2001 algunas importadoras han formado “pools de compra de fertilizantes”. Estos “pools de compra” se usan para comprar y traer embarques compartidos de fertilizantes granulados a granel con el objeto de aprovechar las economías de escala en los barcos<sup>22</sup>, lograr una mejor negociación por un mayor volumen y disminuir el riesgo tomando posiciones cortas de inventario de un producto.
82. Según información proporcionada por las importadoras, lo más eficiente es traer un barco completo con fertilizantes. Sin embargo, importar 20.000 toneladas de producto, de una sola vez, implica un riesgo bastante alto dada la volatilidad en los precios de estos *commodities*. Por lo tanto, el

---

<sup>22</sup> Los barcos que vienen a Chile (Handymax) tienen capacidad de 22.000 toneladas y en promedio, cada una de las importadoras compra entre 5.000 y 6.000 toneladas por embarque para mantener posiciones cortas de inventario y así diversificar el riesgo.

- “pool de compra” permite que cada importadora tome posiciones cortas de producto comprando una o dos bodegas<sup>23</sup> del barco.
83. En estos “pools de compra” participan regularmente las empresas importadoras Anagra, SQMC y Mosaic.
84. Es decir, se trata de que a lo menos tres de los cuatro principales competidores de la industria – Anagra, SQMC y Mosaic de Chile Fertilizantes Ltda. – cotizan, compran y realizan el transporte de los productos en conjunto.
85. De acuerdo a Anagra *“Esos pools, que no tienen aptitud para influir en los precios de compra, han hecho más eficiente y segura la logística de la compra (Vg., asegurando la disponibilidad y el llenado de barcos) y asimismo, han tenido la característica de no afectar en nada la libertad de cada una de las empresas para determinar sus propios precios, cantidades de venta, mecanismos de distribución, y todos los demás aspectos relevantes de la operación comercial en Chile”*.<sup>24</sup>
86. Sin embargo, la existencia de estos pools de compra evidencia claramente dos aspectos de este mercado: en primer lugar, la existencia de contactos entre a lo menos tres de los cuatro actores principales; y segundo, la existencia de una escala mínima para operar como importador en Chile pues a lo menos se deben traer 5.000 toneladas de producto<sup>25</sup> en un barco compartido.

---

<sup>23</sup> Una bodega tiene capacidad para aproximadamente 5.000 toneladas de fertilizantes a granel.

<sup>24</sup> Consulta de Anagra, apartado II.3.3.

<sup>25</sup> Corresponde a una bodega.

### **3.7. Comportamiento de los precios de los fertilizantes en Chile**

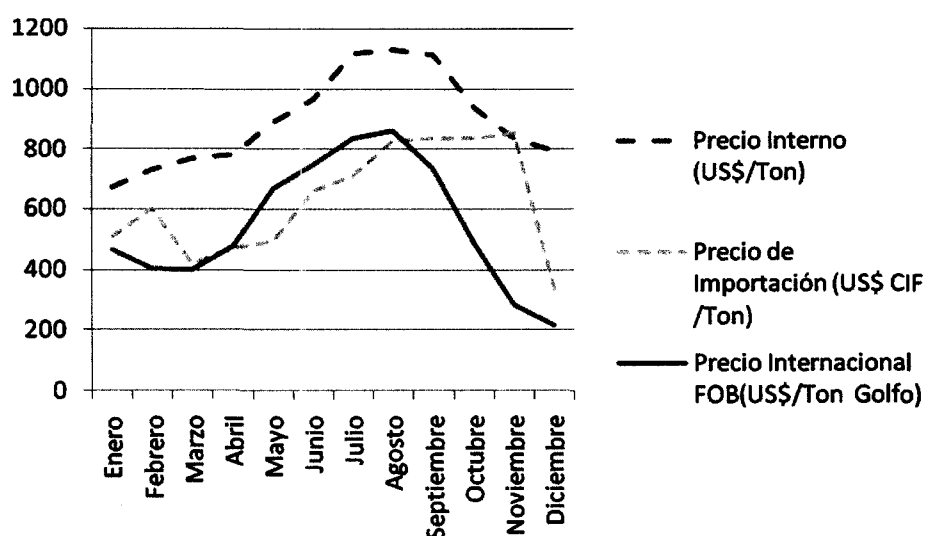
87. Durante el año 2008 los precios de los fertilizantes granulados en Chile presentaron un comportamiento a la alza. Sin embargo, las consultante señalan dos cosas respecto a este comportamiento de precios: que son tomadoras de precio en el mercado internacional dado el bajo porcentaje que Chile representa en el mercado de compra de fertilizantes a nivel mundial; y en segundo lugar, señalan que el precio interno de venta de fertilizantes a clientes establecidos en Chile se determina por el costo de reposición de los productos.
88. No obstante, de acuerdo a información acompañada a los autos por el Ministerio de Agricultura, si bien los precios internos de los fertilizantes siguen rápidamente las subidas de los precios internacionales, no los siguen tan expeditamente cuando éstos se comportan a la baja, produciéndose una diferencia importante entre los precios de venta internos y el costo de reposición de inventarios.
89. Esta situación sin duda se ve favorecida por el hecho de que nos encontramos ante un mercado concentrado, con pocos participantes y baja probabilidad de nueva entrada eficiente y oportuna que logre disciplinar los precios del mercado.
90. También se recibieron antecedentes relativos a que las importadoras han tenido márgenes de utilidad que aumentaron considerablemente durante el año 2008. Esta situación fue explicada por las importadoras por el hecho de que su exceso de inventarios de fines del 2007 se valorizó a precios de mercado del 2008 permitiendo mayores ganancias.
91. En todo caso, y a pesar de que no es cierto que las importadoras vendan siempre a costos de reposición los fertilizantes, el hecho de que lo hagan es un claro indicativo de la falta de presión competitiva en este mercado. No

existe incentivo entonces para tomar posiciones más largas, salir del pool de compra, ni ejercer liderazgos de precios efectivos. Por el contrario, estamos ante un escenario de equilibrio estable de cooperación evidenciado por la existencia de pools de compra conjuntos y abastecimiento nacional de un solo productor en el caso del potasio.

92. El gráfico N°9 muestra la evolución del precio interno, precio internacional y precio de importación del fertilizante nitrogenado más vendido en Chile, la urea durante el año 2008. Según los datos de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA) presentó un alza del 65% entre enero y septiembre del año 2008.

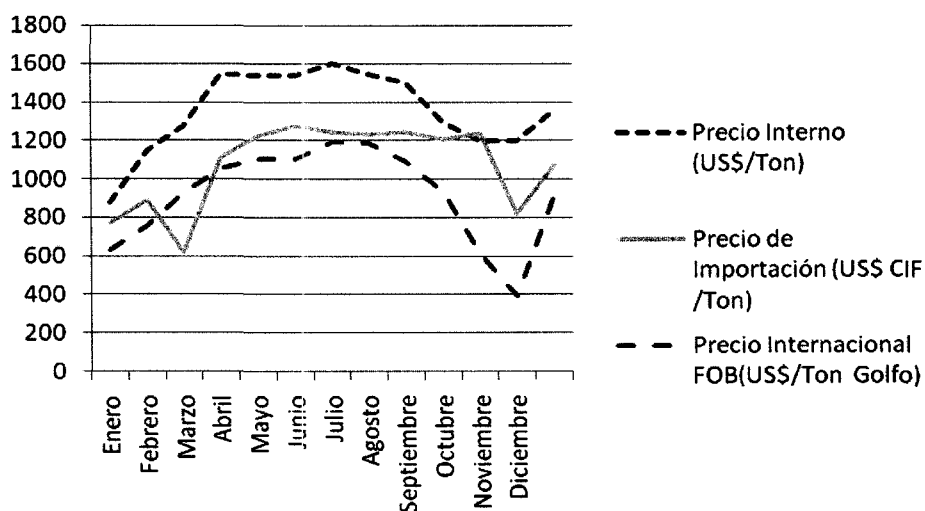
93. La subida de precios fue más fuerte para el caso de los fertilizantes fosfatados. Según publicaciones de Fertecon y The Green Markets el aumento en el precio de este tipo de fertilizantes, entre enero de 2007 y enero de 2008, fue en promedio de 165%. El gráfico N°10 muestra la evolución del precio interno, precio internacional y precio de importación del fertilizante Fosfato Diamónico durante el año 2008.

**Gráfico N° 9: Comportamiento del Precio de la Urea, Año 2008**



Fuente: Ministerio de Agricultura

**Gráfico N° 10: Comportamiento del Precio del Fosfato Diamónico, Año 2008**



Fuente: Ministerio de Agricultura

94. A mayor abundamiento, se observa claramente que al bajar los precios internacionales, estas disminuciones no se reflejan con la misma rapidez ni intensidad que las alzas en el precio interno. Esto acredita que las consultas presentadas son a lo menos inexactas cuando sostienen que fertilizantes N, P y K se venden en Chile al precio de reposición de los mismos.

### **3.8. Influencia de los Precios de los Fertilizantes en Otras Industrias**

95. En el capítulo de su consulta titulado "Conclusiones acerca de los Efectos Horizontales en el Sector Agrícola", Anagra señala que "*Se ha mostrado que existirían importantes restricciones que disciplinarían necesariamente el comportamiento de las partes con posterioridad a la fusión. Estas restricciones serían suficientes, en nuestra opinión, para impedir el aumento de los precios u otros efectos adversos como resultado de la eventual pérdida de rivalidad que se podría producir entre los de los Importadores con motivo de la Operación.*"

96. Corresponde entonces hacer una breve referencia a los mercados a los cuales se encuentran destinados los fertilizantes y su influencia en dichos mercados.
97. De acuerdo a lo señalado por SQMC en la página 41 de su consulta, el mercado relevante debe considerar el uso agrícola de éstos, pues tan solo una pequeña parte de la producción de urea es finalmente destinada a usos industriales<sup>26</sup>. En este sentido, de acuerdo a ODEPA, la producción de cereales es la más intensiva en el uso de fertilizantes.<sup>27</sup>
98. *“Chile posee una producción agrícola altamente intensiva en el uso de fertilizantes, por lo tanto, la incidencia de los precios de ellos sobre los costos directos de la producción de trigo, maíz, y arroz, puede variar entre un 60% (trigo de riego) y un 30% (arroz)...”*<sup>28</sup> (edición es nuestra). Ver Tabla 2.

**Tabla 2: Estimaciones de la Importancia de los Fertilizantes en los costos totales de la producción para la pequeña agricultura**

RUBROS	2006	2007	2008
Arroz	21%	24%	48%
Trigo	21%	34%	50%
Maíz grano	35%	49%	67%
Papas	17%	26%	41%

Fuente: “Situación y Perspectivas de los Fertilizantes”, ODEPA.

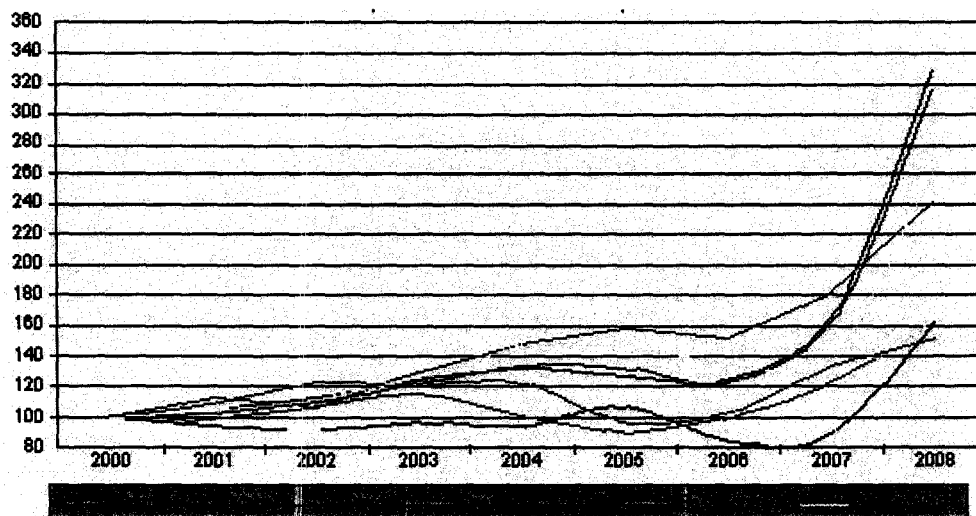
99. Tal es la relevancia en el costo de producción de cultivos, que se aprecia una relación directa en la evolución de los precios de fertilizantes y en los precios de diversos cultivos, según muestra el Gráfico N°11.

<sup>26</sup> “...sin perjuicio de que respecto de la urea, exista una parte muy menor, que se comercializa para industria. En efecto, SQMC durante el año 2007, comercializó urea y sulfato de sodio por aproximadamente 38.000 TM y Anagra por cerca de 60.000 TM para uso industrial.” Consulta de SQMC, página 41.

<sup>27</sup> “Situación y Perspectivas de los Fertilizantes”, presentación de Rodrigo Saldías, Subdirector de ODEPA, 11 de septiembre de 2008.

<sup>28</sup> “Evolución reciente de los Precios de los Fertilizantes”, Oficina de Estudios y Política Agraria – ODEPA – Agosto de 2008.

**Gráfico N° 11: Precios y Cultivos de Fertilizantes**  
**Índices de Precios Medios Anuales (Base Enero 2007=100)**



Fuente: ODEPA

100. En todo caso, no es sólo la producción de cultivos la impactada por los costos de los fertilizantes, ya que estos productos también se utilizan para la producción ganadera (por medio de praderas), como por ejemplo, vacuno para faena o para producción de leche.
101. De hecho, *“En la última década, en sistemas orientados a producción de carne y leche se ha intensificado el uso de fertilizantes nitrogenados y fosforados, orgánicos e inorgánicos, incrementándose la cantidad de nutrientes aplicados por hectárea, pasándose de aplicaciones que no superaban los 45 kg N ha<sup>-1</sup> año<sup>-1</sup> a aplicaciones que superan los 150 kg N ha<sup>-1</sup> año<sup>-1</sup>.<sup>29</sup>”*
102. Tanta es la importancia en dichos mercados y su impacto en costos que a raíz del aumento del precio de los fertilizantes iniciado el año 2007, el Gobierno diseñó una serie de medidas de política pública de apoyo a

<sup>29</sup> Teuber, N. 2004, INIA, citado en Alfaro y Salazar, “Ganadería y Contaminación Difusa, Implicancias para el Sur de Chile”.



agricultores que incluyó subsidios de hasta un 80% de la tabla de costos de los fertilizantes<sup>30</sup>.

103. Es decir, los riesgos derivados de la Operación Consultada no sólo deben sopesarse teniendo en consideración el mercado de los fertilizantes, sino que además debe tenerse en cuenta que cualquier conducta contraria a las normas de la libre competencia tendrá significativos efectos en las industrias que necesitan estos insumos, como son la agrícola y ganadera.

#### **4. Mercado Relevante**

##### **4.1. Mercado Relevante de Producto**

104. De acuerdo a la "Guía Interna para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales"<sup>31</sup>, se entiende por mercado relevante el "producto o grupo de productos, en un área geográfica en que se produce, compra o vende, y en una dimensión temporal tales que resulte probable ejercer a su respecto poder de mercado".
105. Para el análisis de la Operación Consultada, es posible afirmar que ésta tendrá efectos en tres mercados relevante distintos: (i) la importación de fertilizantes granulados nitrogenados, para el abastecimiento del mercado nacional; (ii) la importación de fertilizantes granulados fosfatados para el abastecimiento del mercado nacional; y (iii) la importación y producción de fertilizantes granulados potásicos para el abastecimiento del mercado nacional.<sup>32</sup>

---

<sup>30</sup> Id. nota 29.

<sup>31</sup> FNE Octubre de 2006.

<sup>32</sup> Los fertilizantes solubles y foliares no fueron considerados en el mercado relevante primero, porque Anagra restringe sus operaciones únicamente a fertilizantes granulados, y segundo, porque los fertilizantes solubles y foliares tienen características que los hacen no sustitutos de los granulados, como por ejemplo: precio, modo de importación, modo de aplicación, tipos de cultivos al que están destinados, entre otros.

106. Ya hemos explicado que N, P y K cumplen en términos generales, funciones diferentes<sup>33</sup>: El nitrógeno es esencial para el crecimiento (de la raíz, el tallo y las hojas), reproducción, fuerza y rendimiento de las plantas. Sin el fósforo no habría un buen desarrollo de la semilla y el potasio actúa como un regulador en las plantas determinando la calidad de los frutos. Por lo tanto, estos elementos no son sustitutos unos de otros.
107. Así lo reconocen las mismas consultantes. Por ejemplo, SQMC en su consulta presentada el 9 de enero de 2009 ante el H. Tribunal de la Libre Competencia, página 40, *"podemos considerar que los principales fertilizantes genéricos que conforman las familias de los fertilizantes potásicos, fosfatados y nitrogenados, no son en principio desde el punto de vista de la demanda, sustituibles entre sí, pudiendo considerarse por consiguiente complementarios"*. (el destacado es nuestro).
108. Lo mismo considera Anagra en su consulta presentada ante el H. Tribunal de la Libre Competencia, página 29 *"Como se ha adelantado, los fertilizantes granulados nitrogenados, fosfatados y potásicos son insumos agrícolas diferentes entre sí, se utilizan para fines agrícolas y etapas del cultivo diferentes y por lo tanto, no son en principio sustituibles entre sí desde el punto de vista de la demanda. Más bien parecen ser productos complementarios entre sí"*. (destacado es nuestro).
109. A mayor abundamiento, según un Informe del Servicio de Defensa de la Competencia de España recaído justamente en un caso de concentración en la industria de los fertilizantes<sup>34</sup>:

---

<sup>33</sup>[http://www.potashcorp.com/media/pdf/investor\\_relations/industry\\_overview/2008/POT\\_OverviewBook\\_08.pdf](http://www.potashcorp.com/media/pdf/investor_relations/industry_overview/2008/POT_OverviewBook_08.pdf)

<sup>34</sup> INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA N-311 Fertiberia / Inabonos. <http://www.cncompetencia.es/ControlConcentraciones/N-311INFWEB.pdf>.

*“Los abonos simples son aquellos que contienen un solo elemento principal: nitrógeno (N), fósforo (P) o potasio. La sustituibilidad entre los abonos simples y complejos<sup>35</sup> es limitada desde el punto de vista de la demanda, en razón de los efectos que cada uno de los elementos principales surten sobre el suelo o los cultivos”.*  
(destacado es nuestro).

110. Ahora, si bien no existe sustituibilidad entre el nitrógeno, el fósforo y el potasio, pues cada uno cumple una función específica en el desarrollo de la planta, sí existe complementariedad, de manera tal que solamente una combinación adecuada de esos elementos permitirá que la planta obtenga mejores ventajas de la sinergia natural entre esos tres elementos<sup>36</sup>.
111. La proporción y la cantidad que necesita cada planta de N, P y K para su desarrollo dependerá de las condiciones del suelo y clima del lugar en que se desea cultivar.
112. Actualmente, las comercializadoras de fertilizantes en Chile venden sus productos a través de abonos complejos (combinaciones físicas o mezclas de N, P, K) o abonos simples (cada uno de estos elementos por separado).
113. En todo caso, la existencia de tres mercados relevantes separados para cada elemento no se ve afectada por el hecho que su venta se realice en

---

<sup>35</sup> Es importante mencionar que el Servicio de Defensa de la Competencia de España en este caso hace referencia a los abonos complejos (mezclas químicas NPK) como a los productos que contienen dos o tres elementos principales o macro nutrientes (nitrógeno (N), fósforo (P), potasio (K)). Estos abonos complejos se obtienen por reacción química de compuestos de elevada concentración, mediante las adecuadas condiciones de humedad, temperatura y presión. Estos abonos contienen, en cada gránulo, un contenido uniforme de los elementos principales que entran a formar parte en su composición.

<sup>36</sup>[http://www.potashcorp.com/media/pdf/investor\\_relations/industry\\_overview/2008/POT\\_OverviewBook\\_08.pdf](http://www.potashcorp.com/media/pdf/investor_relations/industry_overview/2008/POT_OverviewBook_08.pdf), “A proper balance of fertilizers – which allows the plant to best take advantage of the natural synergy among the three nutrients – is essential to maximize soil productivity in any growing area. The ratio of P and K to a unit of N measures this balance. In the US – a mature, technically advanced market – that ratio measures 0.4 units of P and K per unit of N. While the three top fertilizer-consuming countries apply similar proportions of P and N, far less K is applied in India and China than in the US. This is a significant reason that these countries do not obtain the crop yields that the US achieves”.

- forma simple o compuesta (mezclas físicas), pues las mezclas en Chile no son más que la unión física de estos tres tipos de fertilizantes, los que por cierto son producidos, importados y también vendidos en forma separada. Por lo tanto, un agricultor podría comprar cada uno de estos tres fertilizantes simples por separado y hacer la mezcla.
114. Ahora, cabe aclarar que en Chile, las mezclas de fertilizantes comercializadas son el resultado de mezclas físicas de abonos simples, es decir, combinaciones obtenidas a través de la mezcla simple de diversos materiales, no existiendo ninguna reacción química presente en ello. Según aclara SQMC<sup>37</sup> haciendo referencia a las mezclas físicas ***“la realización de esas mezclas se efectúa a través de maquinaria muy simple, que son revolvedores o mezcladores, similares a los aplicados por las empresas cementeras, con los cuales se combinan las cantidades necesarias de un determinado fertilizante con las de otro”***. En el mismo sentido afirma Anagra<sup>38</sup> haciendo referencia a las mezclas químicas ***“La producción de este tipo de fertilizantes requiere de un montaje industrial relativamente complejo. No se elaboran en Chile”***<sup>39</sup>.
115. Así, las mezclas físicas y los fertilizantes simples no pueden ser considerados sustitutos de las mezclas químicas.
116. Otro punto que confirma la existencia de tres mercados relevantes distintos es que el peak de consumo de cada uno los estos macronutrientes N, P y K, sucede en etapas diferentes del cultivo por lo que deben ser comprados

---

<sup>26</sup> Consulta presentada por SQMC el 9 de enero ante el H. Tribunal de la Libre Competencia, página 28.

<sup>38</sup> Consulta presentada por Anagra el 7 de enero ante el H. Tribunal de la Libre Competencia, página 10.

<sup>39</sup>INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA N-311 Fertiberia / Inabonos en referencia a las mezclas químicas de NPK: “el precio de producción de los abonos NPK depende de una serie de factores distintos de los que determinan el precio de producción de los abonos simples. Además, los abonos NPK constituyen, tanto desde el punto de vista de la calidad como del precio, un producto diferente de la suma de las materias primas empleadas. El costoso procedimiento químico de producción de los abonos NPK determina que su precio sea superior a la suma de los mismos nutrientes empleados por separado”

separadamente. Respecto a este punto Anagra señala en su consulta que *“El nitrógeno (en forma de urea) debe ser aplicado en tierras de cultivo principalmente durante el período activo de crecimiento de las siembras. Como resultado, la mayor parte del consumo del fertilizante nitrógeno muestra peaks en Chile entre los meses de mayo-junio (para el trigo) y septiembre-octubre (para el maíz). Las aplicaciones de fosfato y potasio no se encuentran necesariamente ligadas a esa época del cultivo, si bien es cierto que el consumo de los mismos alcanza un peak treinta o cuarenta y cinco días antes de que se produzca el peak de uso de nitrógeno.”* (destacado es nuestro).

117. Adicionalmente, las asociaciones de productores internacionales están constituidas para la venta por separado de cada uno de estos elementos por ejemplo, Canpotex es una asociación que se sólo oferta fertilizantes potásicos mientras que Phosquem es una asociación que sólo vende fertilizantes fosfatados. Es decir, las importadoras compran por separado fertilizantes nitrogenados, fosfatados y potásicos.
118. La jurisprudencia internacional en materia de fertilizantes confirma sin excepciones la existencia de tres mercados relevantes separados (potásicos, nitrogenados y fosfatos). Uno de estos casos es justamente el citado por las consultante: el caso Yara / Kemira<sup>40</sup> fallado por la Comisión Europea, respecto a la operación de concentración entre Kemira GrowHow Oyi y Yara International ASA.
119. En efecto, no sólo las partes en dicho caso sostuvieron que existían tres mercados relevantes separados<sup>41</sup>: fertilizantes nitrogenados, fertilizantes

---

<sup>40</sup> Case No COMP/M.4730-YARA / KEMIRA GROWHOW. En este caso la Comisión Europea en sus páginas 1 y 2 afirma que la operación consultada recae sobre los lineamientos de la Regulación de Fusiones y que no genera serias dudas acerca de su compatibilidad con el mercado común y con el funcionamiento del acuerdo EEA (European Economic Area).

<sup>41</sup> También en el caso No. COMP / M.2524- HYDRO / SQM / ROTEM / JV las partes consultantes definen los mercados de fertilizantes nitrogenados, fertilizantes fosfatados y fertilizantes potásicos como mercados distintitos ya que cada uno de estos satisface necesidades específicas para el crecimiento de las plantas y por lo tanto, no pueden ser sustituidos unos por otros.

fosfatados y fertilizantes potásicos, sino que esto fue claramente confirmado por la Comisión Europea al sostener que el test de mercado confirma la distinción entre estos tres mercados<sup>42</sup>. En todo caso la definición de un mercado relevante por tipo de compuesto o que incluya estos tres fertilizantes en conjunto no es relevante en el caso Yara/Kemira en particular, puesto que la operación no tenía efectos anticompetitivos significativos en cualquier definición de mercado de producto, dejando con ello abierta la definición de mercado relevante. Sin embargo, en ningún caso se sostiene que una correcta definición debe incluir los fertilizantes en su conjunto como pretenden las consultantes de autos.

120. Por lo tanto, la interpretación presentada por Anagra<sup>43</sup> sobre el fallo de la Comisión Europea para el caso Yara / Kemira Growhow es errada, pues si bien la Comisión Europea deja abierta la definición de mercado relevante, no es porque encontrara evidencia suficiente para definir un mercado global de la producción de fertilizantes sino porque la operación consultada no tendría efectos anticompetitivos en cualquier definición de mercado de producto. De hecho, en este caso, las participaciones de mercado de las consultantes no superaban en 20% en la mayoría de los mercados analizados, sin considerar de que se analizó su participación como productores a nivel mundial.

121. Adicionalmente, llama la atención que una de las consultantes de autos - SQMC - defina el mercado relevante de producto como *“El de la distribución y venta de fertilizantes para uso agrícola”*<sup>44</sup> en circunstancias de que Sociedad Química y Minera de Chile S.A., actuando como consultante en el caso No. COMP / M.2524 presentado a la Comisión Europea, sostuvo que los fertilizantes N, P y K debían verse como tres mercados separados ya

---

<sup>42</sup> *“The market test confirmed the distinction for mineral N-, P- and K fertilizers”*, Numeral 15, Case No COMP/M.4730-YARA / KEMIRA GROWHOW.

<sup>43</sup> Consulta presentada por Anagra apartado III.1.1. página 30.

<sup>44</sup> Consulta presentada por SQMC apartado 8 página 41.

que cada uno de estos satisface necesidades específicas<sup>45</sup>. De hecho, en este caso específico, incluida, la sociedad chilena consultante miembro del grupo SQM definen mercados relevantes mucho más específicos, como por ejemplo, fertilizantes solubles que contengan N; fertilizantes granulados que contengan N, etc.

122. La definición de tres mercados relevantes separados también es la adoptada por la ACCC (The Australian Competition and Consumer) en Australia en el año 2005<sup>46</sup>. En su informe la ACCC acepta el punto de vista generalizado en la industria sobre la existencia de tres mercados de producto: fertilizantes basados en nitrógeno, fósforo y potasio. Lo mismo es confirmado por un estudio de la ACCC de julio de 2008 sobre los precios de los fertilizantes.<sup>47</sup>

#### **4.2. Mercado Relevante Geográfico**

123. La FNE entiende delimitado el mercado relevante geográfico por la menor área geográfica dentro de la cual sea probable ejercer poder de mercado respecto de producto o grupo de productos relevantes<sup>48</sup>.
124. La Operación Consultada tendrá efectos en los segmentos de importación, producción y distribución de fertilizantes nitrogenados, fosfatados y potásicos en Chile, para todo el territorio nacional.
125. Por esta razón, el mercado relevante geográfico que afectará esta operación de concentración se considera como todo el territorio nacional.

---

<sup>45</sup> "The parties submit that N, P and K, fertilisers should be seen as three separate markets segments, as each of them satisfies a specific need for plant growth and is not substitutable with one another".

<sup>46</sup> Futuris Corporation Ltd and AWB Ltd through Elders and Landmark joint acquisition of HiFert Pty Ltd from western Mining Corporation.

<sup>47</sup> "ACCC examination of fertiliser prices", ACCC, 31 de Julio de 2008.

<sup>48</sup> Guía.

## 5. Concentración

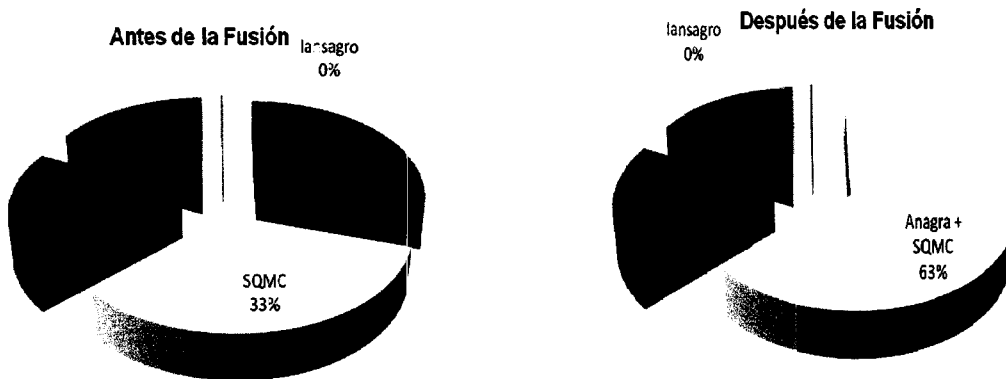
126. Hemos calculados las participaciones de mercado con los datos de importaciones de fertilizantes granulares, en atención a que a la fecha, esta Fiscalía no cuenta con información suficiente acerca de las ventas de fertilizantes granulares de SQMC, Anagra, Mosaic y Vitra<sup>49</sup>. Ahora bien, las importaciones son un buen indicador alternativo de la concentración del mercado ya que la mayor parte de los fertilizantes consumidos en Chile son importados, con la excepción de algunos potásicos producidos localmente por el Grupo SQM.
127. En todo caso, de contar con los datos de la comercialización en Chile, éstos no deben separarse como hacen las consultantes en venta a mayoristas o ventas a minoristas para calcular las participaciones de mercado. Recordemos que tanto distribuidores como agricultores son igualmente clientes de las únicas cuatro empresas proveedoras en el país, por lo que si compran para consumo propio o ajeno no determina la creación de mercados relevantes distintos.
128. Recordemos que en Chile sólo se cuentan con recursos naturales para la producción de fertilizantes potásicos. Los fertilizantes nitrogenados y fosfatados se importan en un 100%.
129. El Gráfico N°12 muestra las participaciones en las importaciones de fertilizantes nitrogenados para cada una de las importadoras. En cuanto a fertilizantes nitrogenados, SQMC tiene un 33% de participación en las cantidades importadas, luego Anagra tiene 30% de participación, Mosaic con 20%, Vitra con 17% de participación e Iansa 0.2%.

---

<sup>49</sup> De acuerdo a Resolución de fecha 21 de enero de 2009, el H. Tribunal concedió a esta Fiscalía 5 días hábiles adicionales al plazo original para la entrega del presente informe, mientras que concedió 10 días hábiles a las empresas oficiadas a las cuales se les consultó por importaciones y ventas de fertilizantes N, P, K y otros.



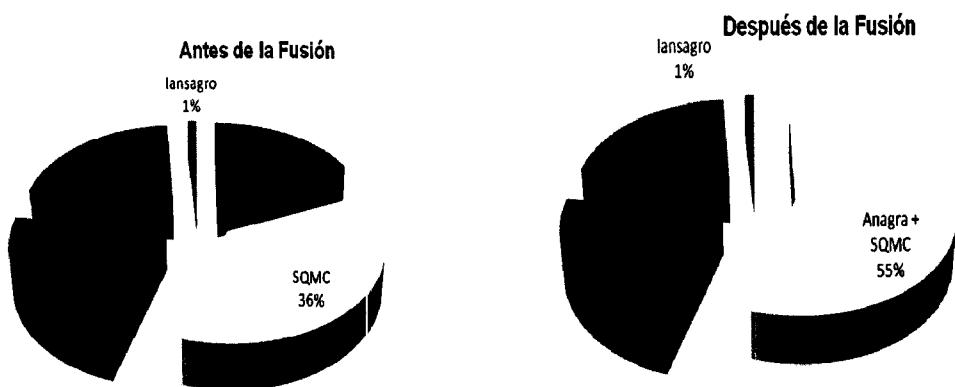
**Gráfico N°12 Participación en las Importación de Fertilizantes Nitrogenados, Toneladas 2007.**



Fuente: Elaboración propia con base a información proporcionada por las importadoras.

130. El Gráfico N°13 muestra las participaciones en las importaciones de fertilizantes fosfatados para cada una de las importadoras. Respecto a fertilizantes fosfatados el líder es Mosaic con 28,48% de participación en las cantidades importadas seguido por Soquimich con un 25,8%, Anagra con 23,72% y Vitra con 22%.

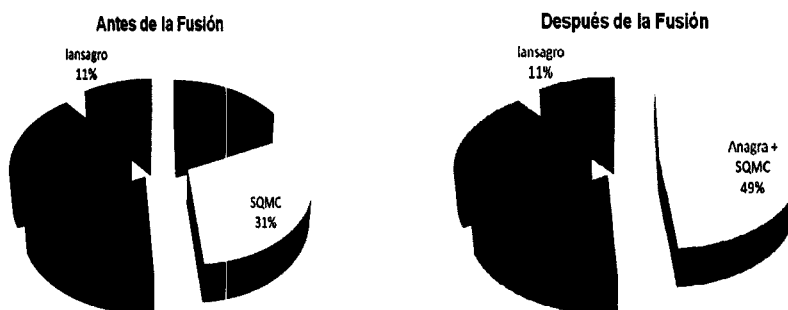
**Gráfico N°13 Participación en las Importación de Fertilizantes Fosfatados, Toneladas 2007.**



Fuente: Elaboración propia con base a información proporcionada por las importadoras

131. La importación de fertilizantes potásicos se concentra básicamente en la importación del producto Sulpomag - fuente de Sulfato, Magnesio y Potasio - mientras que el resto de fertilizantes pertenecientes a este grupo se encuentra disponible en el mercado local. La producción de Cloruro de Potasio granular, en Chile, se realiza exclusivamente por SQM Salar S.A y es vendido a través de SQMC.
132. El gráfico N°14 (más adelante) muestra las participaciones en las importaciones de fertilizantes potásicos para cada una de las importadoras. SQMC lidera estas importaciones con 31% de participación. Vitra cuenta con 21% de participación de cantidades importadas de estos fertilizantes seguido por Mosaic con 19%, Anagra con 18% e lansagro con 11%.

**Gráfico N°14 Participación en las Importación de Fertilizantes Potásicos, Toneladas 2007.**



Fuente: Elaboración propia con base a información proporcionada por las importadoras

133. De acuerdo a los resultados, el índice HHI (Tabla 3) sobrepasa los 1800 puntos por lo que conforme a los parámetros establecidos en la Guía de la FNE el negocio de importación de fertilizantes nitrogenados, fosfatados y potásicos se encuentra altamente concentrado, y, de concretarse la Operación Consultada dicha concentración se incrementaría gravemente (por sobre los 50 puntos), de manera que es necesario evaluar eventuales riesgos para la competencia.

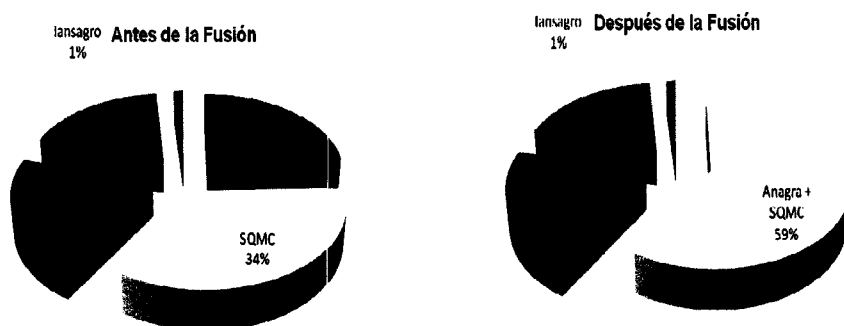
**Tabla 3: Índice de Concentración, Cantidades Importadas 2007<sup>50</sup>**

Compuesto	HHI		
	Ex Ante	Ex Post	Variación
Nitrogenados	2.667	4.640	1.973
Fosfatados	2.619	3.958	1.339
Potásicos	2.208	3.312	1.104

Fuente: Elaboración propia con base a información proporcionada por las importadoras y el Servicio Nacional de Aduanas.

134. Sin perjuicio de que esta Fiscalía estima que existen tres mercados relevantes independientes que serán afectados por la Operación Consultada, hacemos presente al H. Tribunal, que considerados en su conjunto, el mercado de los fertilizantes granulados en Chile el índice HHI muestra los mismos niveles alarmantes de concentración que se verían agravados por la operación entre las consultantes situación eleva el riesgo de ocurrencia de prácticas atentatorias a la libre competencia (Ver gráfico 15 y Tabla N°4).

**Gráfico N°15 Participación en las Importación de Fertilizantes Granulares, Toneladas 2007.**



Fuente: Elaboración propia con base a información proporcionada por las importadoras

<sup>50</sup> Las participaciones de mercado se calcularon con la información disponible de toneladas importadas para el año 2007. Al realizar la estimación del HHI con la información disponible de toneladas vendidas año 2007, la conclusión obtenida es similar: Se trata de un mercado altamente concentrado donde la fusión agravaría considerablemente este índice de concentración.

**Tabla 4: Índice de Concentración, Cantidades Importadas Fertilizantes Granulares 2007**

Fertilizantes	HHI		Variación
	Ex Ante	Ex Post	
Granulados	2568	4238	1670

Fuente: Elaboración propia con base a información proporcionada por las importadoras y el Servicio Nacional de Aduanas

## 6. Condiciones de entrada al mercado

135. La FNE entiende que los potenciales efectos restrictivos de la competencia que pueden derivarse de una operación de concentración se agravan en mercados que no existe factibilidad de entrada oportuna y suficiente<sup>51</sup>.
136. La FNE considera que no existe factibilidad de entrada, en los términos expuestos, cuando por ejemplo, lo hace con una escala menor al mínimo viable o con una estrategia de diferenciación dirigida a un nicho de mercado, pues en estos casos el entrante no disciplina a los competidores ya existentes en el mercado<sup>52</sup>.
137. De acuerdo a lo planteado por la guía FNE, se evalúan las condiciones de entrada a un mercado atendiendo a que la factibilidad de entrada sea oportuna y suficiente. Esta evaluación debe hacerse basada en tres puntos esenciales: barreras a la entrada, tiempo y suficiencia de la entrada y comportamiento estratégico de los participantes ya existentes en el mercado.
138. Dadas las características de los mercados relevantes antes definidos, es importante realizar el análisis de las condiciones de entrada desde el punto de vista de la producción como también desde el punto de vista de la comercialización e importación de estos productos.

<sup>51</sup> Guía.

<sup>52</sup> Guía.

139. En términos generales, en relación a la producción de fertilizantes en Chile, es posible afirmar que el limitado acceso a los recursos naturales, los altos costos de extracción y el elevado tiempo necesario para la extracción eficiente de estos recursos, constituyen una barrera a la entrada natural para un nuevo productor de potasio.
140. Por el lado de la importación y comercialización de esos productos también se presentan condiciones a la entrada desfavorables, una vez que involucra costos hundidos, escala mínima eficiente elevada, tiempo de entrada considerable y posibilidad de comportamiento estratégico.

### **6.1. Barreras a la entrada**

141. La FNE entiende por barrera a la entrada el impedimento al ingreso de competidores o la ventaja de costos que posee la empresa establecida en el mercado frente a una empresa que desee entrar<sup>53</sup>.
142. Las barreras de entrada afectan la probabilidad, oportunidad y suficiencia de la entrada. Pueden tomar muchas formas, desde restricciones absolutas hasta costos hundidos y otros factores que elevan el costo y los riesgos asociados con la entrada y, por ende, pueden impedirla o restringirla significativamente<sup>54</sup>.

#### **6.1.1. Barreras legales**

143. Constituye barrera legal todo obstáculo a la entrada que tenga por fundamento una norma jurídica que impida el ingreso de nuevos competidores o genere una ventaja para las empresas establecidas en el mercado, con relación a los potenciales entrantes<sup>55</sup>.

---

<sup>53</sup> Guía.

<sup>54</sup> Guía.

<sup>55</sup> Guía.

144. En los mercados relevantes analizados no se observan barreras o requisitos legales para la entrada de nuevos competidores, con excepción de la producción de fertilizantes potásicos que requieren concesión minera<sup>56</sup> sobre los recursos naturales disponibles así como derechos de agua, cuestiones respecto de las cuales no existe información en autos.

### **6.1.2. Barreras Naturales**

- **Producción de Fertilizantes Granulados**

145. De manera general, un nuevo entrante que desea producir fertilizantes en Chile se encuentra con un acceso restringido a los recursos naturales necesarios para la producción de nitrógeno, fósforo y potasio.

#### Nitrógeno y Fósforo:

146. Específicamente, en el caso de fertilizantes nitrogenados y fosfatados, Chile no cuenta con los recursos naturales necesarios para la fabricación de este tipo de fertilizantes (por ejemplo roca fosfórica y gas natural). Por lo tanto, un nuevo entrante sólo tiene la posibilidad de importar fertilizantes nitrogenados y fosfatados.

#### Potasio:

147. Con escasos depósitos naturales de calidad en el mundo y con crecientes costos de explotación de minas, entrar al negocio de potasio es muy difícil. Las compañías que desean explotar nuevas minas deben disponer de suficientes recursos iniciales tanto naturales como de capital. Los costos de capital estimados son \$2.5 mil millones y adicionalmente, se considera que el tiempo mínimo de desarrollo del proyecto es de cinco a siete años<sup>57</sup>.

---

<sup>56</sup> Ver Ley N° 18.097 sobre Concesiones Mineras.

<sup>57</sup> [http://www.potashcorp.com/investor\\_relations/why\\_invest/our\\_segments/potash/overview/](http://www.potashcorp.com/investor_relations/why_invest/our_segments/potash/overview/)

148. En Chile, la producción de cloruro de potasio, sulfato de potasio y nitrato de potasio<sup>58</sup> es realizada principalmente por SQM Salar S.A. a través de la explotación de salmueras obtenidas a partir de la explotación del Salar de Atacama (fuente natural de salmueras subterráneas).
149. De acuerdo a la memoria anual de SQM Industrial S.A., las propiedades únicas de estos recursos representan uno de los fundamentos más importantes de las ventajas competitivas y sinergias productivas de SQM<sup>59</sup>. La propiedad de las concesiones mineras sobre los recursos naturales disponibles limita y constituye una barrera a la entrada de nuevos participantes a este mercado.
150. Por lo tanto, el limitado acceso a los recursos naturales, los altos costos de extracción y el tiempo necesario para la extracción eficiente de estos recursos, constituyen una barrera a la entrada natural para nuevos productores de fertilizantes.

### **6.1.3. Costos Hundidos**

151. Los costos hundidos son aquellos que la empresa no puede recuperar al salir del mercado en un plazo razonable. Estos afectan directamente la probabilidad de entrada y, allí donde se produce, pueden constituir significativas barreras a la entrada<sup>60</sup>.

- **Importación y Comercialización de Fertilizantes Granulados**

152. Los costos hundidos en esta industria son exógenos y están relacionados con costos de puesta en marcha del negocio y especialmente están relacionados con el desarrollo de una logística de distribución eficiente.

---

<sup>58</sup> Estos fertilizantes potásicos son de los más vendidos en Chile.

<sup>59</sup> [http://www.sqm.com/PDF/Investors/AnnualReport/SQM-Memoria\\_Anual\\_2007\\_ES.pdf](http://www.sqm.com/PDF/Investors/AnnualReport/SQM-Memoria_Anual_2007_ES.pdf)

<sup>60</sup> Guía.

Esta logística está compuesta por: adquisición o arriendo de bodegas en puertos, instalación de mezcladoras en bodegas, adquisición o convenio con camiones que distribuyan el producto a los agricultores o distribuidoras, contratación de personal, instalación de oficinas, creación de cartera de clientes, diseño de programas de crédito para venta a agricultores y distribuidores, diseño de programas de apoyo a agricultores (pre venta y post venta), entre otros. .

153. Una característica particular de esta industria es la enorme importancia de contar con una buena logística de distribución para la comercialización de los fertilizantes, atendida la cantidad mínima eficiente de importación de fertilizantes, y los riesgos asociados a las variaciones de precios internacionales. En este contexto, contar con una logística de distribución efectiva se convierte en un insumo esencial tanto para las empresas establecidas como para eventuales entrantes. El costo de desarrollar esta logística de distribución en Chile no puede ser recuperado al salir del mercado y por eso se considera un costo hundido.

## **6.2. *Tiempo y Suficiencia de la Entrada***

154. La FNE considerará el tiempo necesario para convertirse en un competidor real y la probabilidad de éxito, y si estos factores justifican las inversiones requeridas.
155. Para la importación de fertilizantes existe una escala mínima de importación eficiente bastante alta y por eso no cualquier distribuidor local que importe cantidades menores<sup>61</sup> de productos puede convertirse en un actor eficiente de los mercados relevantes antes definidos. Esta escala mínima eficiente viene determinada principalmente por la cantidad mínima que debe adquirirse para ser competitivo en el mercado local.

---

<sup>61</sup> Menos de 5.000 toneladas de cada uno de los productos N, P o K.



156. Los barcos que vienen a Chile tienen una capacidad, en promedio, de 22.000 toneladas de fertilizantes por lo que un nuevo entrante debe tener la capacidad de llenar el barco o compartir un embarque con otros importadores lo que significa traer como mínimo 5.000 toneladas cada vez. De acuerdo a lo informado por Anagra, en su consulta *“La cantidad más eficiente para importar ciertos nutrientes sería equivalente a un embarque de barco comercial, aunque el cargamento podría perfectamente ser combinado con otros productos”*.
157. Otro elemento clave y que determina el tiempo de entrada al negocio es el canal y el tiempo que toma la logística distribución de los fertilizantes granulados. Si el nuevo entrante no cuenta con un listado de clientes que adicionalmente tengan capacidad de pago, además de una buena logística de transporte, corre el riesgo de quedarse con el producto almacenado lo que eleva considerablemente el peligro de pérdida de capital invertido.
158. A este punto debe sumarse que constituir una cartera de clientes en poco tiempo es difícil dado que para los agricultores y distribuidores existen costos de cambio relacionados con el cambio de proveedor. Esto, porque nos encontramos con un mercado donde el crédito juega un papel fundamental y tanto distribuidores como agricultores tienen asignada una línea de crédito con cada proveedor para la compra de fertilizantes. Además, existe un servicio pre venta y post venta de análisis de suelos que hace más difícil que el agricultor cambie su proveedor. Lo anterior lleva a un alto grado de fidelización con los proveedores.
159. Por lo tanto, el establecimiento de una logística de distribución óptima es un insumo clave para el desarrollo y buen funcionamiento del negocio de importación y venta de fertilizantes. Así lo afirma Anagra cuando señala en su consulta presentada al Honorable Tribunal de Defensa de la Libre Competencia *“Dado que los Importadores se enfrentan habitualmente a precios y cantidades que son determinados a nivel internacional, y que los*

*precios de transporte internacional son relativamente homogéneos, compiten internamente por la preferencia de sus clientes finales en base a perseguir la mejor eficiencia logística –que como se verá, adquiere relevancia en esta industria-, la seguridad en la entrega de los productos, la más confiable disponibilidad de los fertilizantes demandados caso a caso por sus clientes, la entrega de servicios tales como financiamiento, y la oferta -en su caso- de atención personalizada en el más adecuado uso de los fertilizantes para cultivos y cosechas. Esto a su vez determina la existencia de diversos modelos de negocios adoptados por los Importadores para desarrollar ventajas competitivas.”*

160. Entonces, el tiempo que demore la instalación de un canal de distribución eficiente más la consolidación de clientes determinará también la suficiencia y oportunidad de la entrada en este mercado.
161. Ejemplo de que el tiempo requerido para convertirse en un real competidor en el negocio de importación y venta de fertilizantes granulados es prolongado es la importadora Vitra a quién le tomó por lo menos 8 años<sup>62</sup> convertirse en un competidor real para las tres importadoras ya existentes. En efecto, el ejemplo de Vitra no es más que la evidencia de lo difícil y prolongado que es la entrada a este mercado, aún para un actor que cuenta con acceso al transporte de los fertilizantes a granel pues Vitra tuvo la ventaja de ser el mayor importador de granos a granel en Chile por lo que logró incorporar poco a poco bodegas de fertilizantes dentro de su embarque.

---

<sup>62</sup> Consulta Anagra presentada al Honorable Tribunal de Defensa de la Libre Competencia página 41.

### 6.3. *Comportamiento Estratégico*

162. El comportamiento estratégico de las empresas puede impedir o hacer más costosa la entrada de nuevos competidores, por lo que la FNE analiza las distintas variables estratégicas que son o fueron utilizadas en la industria y que pueden ser usadas para impedir la entrada.<sup>63</sup>
163. La importación de fertilizantes involucra un alto riesgo de capital invertido dado que los fertilizantes son considerados "*commodities*" con gran volatilidad de precio. Un embarque puede costar "x" en el momento de la compra y cuando llegue a Chile puede estar valorizado en una cantidad mayor o menor a "x". Ante este riesgo, los competidores ya establecidos en el mercado tienen capital diversificado en diferentes embarques adquiridos en períodos anteriores.
164. Por esta razón, en el corto plazo los competidores que ya operan en el mercado podrían impedir o hacer más costosa la entrada a nuevos competidores por medio de prácticas de arbitraje. Dado que las importadoras valoran su inventario de acuerdo al concepto de "costo de reposición", en el caso que entrara una nueva importadora, estas tendrían la posibilidad de vender ese inventario a un precio menor que el precio del mercado e impedir o hacer más costosa con esta práctica la entrada de nuevas importadoras<sup>64</sup>.
165. Este riesgo desincentiva la entrada de nuevos competidores al mercado y es especialmente alto en un mercado ya concentrado y con dificultades a la entrada, que con esta operación se concentraría aún más.
166. En conclusión, el tiempo que se demora en entrar una nueva importadora al mercado, es suficiente para que las importadoras que ya operan en el

---

<sup>63</sup> Guía.

<sup>64</sup> Este riesgo ha sido particularmente identificado por actores de la industria ante esta Fiscalía de manera confidencial.

mercado puedan ajustar sus precios y esta posibilidad de comportamiento estratégico, desincentiva la entrada de nuevos participantes en el mercado.

## **7. Riesgos para la Competencia**

167. El efecto propio de una operación de concentración, sin perjuicio de otros, es aumentar la participación de una empresa o grupo empresarial y, con ello, su poder de mercado, con lo cual, eventualmente, aumentan también las probabilidades de abuso de ese poder.

168. En estos mercados se presentan los siguientes elementos que podrían aumentar las posibilidades de abuso de poder de mercado, al reducirse el número de participantes de cuatro a tres empresas, quedando la fusionada con 50% o más de participación:

- a) Las características del producto, esto es, su homogeneidad. Los fertilizantes nitrogenados granulados, disponibles en el mercado a nivel mundial, presentan las mismas características por lo que son productos homogéneos para el consumidor. La producción de estos fertilizantes requiere siempre los mismos insumos por lo que se repite el mismo proceso productivo. Lo mismo aplica para fertilizantes fosfatados y potásicos.
- b) Reducido número de competidores y participaciones de mercado significativas: La importación de fertilizantes granulares en Chile está concentrada principalmente en cuatro competidores: SQMC, Anagra, Mosaic y Vitra<sup>65</sup>.

Estas cuatro competidoras cuentan con participaciones de mercado significativas en la importación de fertilizantes

---

<sup>65</sup> Aunque las consultantes presentan un cuadro que incluye otras importadoras y competidoras en la industria de fertilizantes (Consulta SQMC página 21), esta FNE constata que estas otras importadoras traen a Chile fertilizantes no pertenecientes a la categoría "Fertilizantes Granulares".

nitrogenados, fosfatados y potásicos. En cuanto a fertilizantes nitrogenados, SQMC tiene un 33% de participación en las cantidades importadas y Anagra tiene 30% de participación. Respecto a fertilizantes fosfatados el líder es Mosaic con 28,48% de participación en las cantidades importadas seguido por Soquimich con un 25,8% y finalmente, en la importación de fertilizantes potásicos SQMC lidera con 31% de participación.

- c) Condiciones a la entrada desfavorables: La importación y comercialización de fertilizantes granulares involucra costos hundidos, escala mínima eficiente elevada, tiempo de entrada considerable, riesgos financieros asociados a la compra de *commodities* y la posibilidad de comportamiento estratégico. Así mismo la producción de potasio en Chile se encuentra con acceso limitado a los recursos naturales, altos costos de extracción y elevado tiempo necesario para la extracción.
- d) El flujo de información y contacto entre competidores, facilitado por la existencia de pools de compra conjuntos.

169. Por tanto, ciertas características estructurales de este mercado, tales como los riesgos financieros asociados a la compra de *commodities*, la escala mínima requerida para competir y las desfavorables condiciones de entrada, eliminan incentivos competitivos tanto para los competidores ya existentes en el mercado como para eventuales entrantes, cuestiones que se verán acentuadas con la creación de un claro actor dominante en el mercado.

### **7.1. Riesgos Unilaterales**

170. *La Operación Consultada* creará una entidad con evidente poder mercado en los tres mercados relevantes aquí definidos que además será monopólica en la producción y comercialización en Chile de ciertos fertilizantes potásicos. Analizaremos entonces los riesgos derivados de un aumento de participación de mercado de la nueva entidad fusionada en la importación y comercialización de fosfatados y nitrogenados y los riesgos asociados a la posición monopólica de la nueva entidad en la producción y comercialización de potásicos.
171. Estamos hablando de una entidad que en todos los segmentos lograría reunir más del 50% de participación de mercado. Esto significa que necesariamente los compradores – ya sean distribuidores o agricultores – deben satisfacer al menos parte de su demanda de fertilizantes de esta empresa fusionada, ya que el resto de los competidores del mercado no podrá satisfacer el total de la demanda nacional de N, P y K. En este escenario, los compradores del mercado quedan más expuestos a eventuales conductas abusivas por parte de la nueva entidad fusionada.
172. Bajo este contexto, la nueva posición comercial de la entidad fusionada le permitirá imponer sus condiciones sobre clientes finales y distribuidores, por lo que con la Operación Consultada aumentan los riesgos de negativa la venta, límites a plazos de pago, imposición de nuevas exigencias de crédito o capacidad financiera, e incluso, imposición de cláusulas de venta atada o exclusividad a sus clientes.
173. En cuanto al mercado relevante de la producción y comercialización en Chile de fertilizantes potásicos, se ven ciertos riesgos asociados a la Operación Consultada, que si bien existen hoy en día ya que el grupo SQM es el único productor en Chile, se verán aumentados con la desaparición de un competidor/comprador del mercado (Anagra).

174. Los riesgos que se observan es una eventual negativa de venta o discriminación de precios de Soquimich Industrial S.A. a las empresas no relacionadas – Vitra, Mosaic o un nuevo entrante. Esta negativa de venta podría hacer perder competitividad a los competidores de la nueva entidad fusionada por cuanto no podrían ofrecer dentro de su cartera de productos los fertilizantes comercializados por el grupo SQM. Recordemos que los fertilizantes N, P y K son complementarios en sus funciones y por tanto, los tres son igualmente necesarios para los clientes finales y que la alternativa importada de fertilizantes potásicos será de mucho mayor costo e implicará mayor riesgo para los competidores de la entidad fusionada que operará con un mayor margen para bajar los precios internos ante importaciones competitivas.
175. Adicionalmente, resulta necesario analizar el escenario post fusión en relación con la comercialización de fertilizantes y la llegada al consumidor final. Recordemos que de perfeccionarse la Operación Consultada, las empresas importadoras pasarán de 4 a 3, una de las cuales concentrará incluso hasta el 60% del mercado en algunos mercados relevantes. Pues bien, recordemos también que las importadoras venden tanto a distribuidores como a consumidores finales – agricultores – y que al hacerlo lo hacen otorgando crédito a sus clientes.
176. Es decir, de aprobarse la fusión, los distribuidores, que actualmente enfrentan la competencia de importadoras como SQMC, Anagra y Vitra en la llegada al agricultor, podrían ver peligrar su situación por dos razones: (i) enfrentarán la competencia en comercialización de una empresa con hasta 60% del mercado que además es necesariamente su proveedora; y (ii) verán restringido el número de fuentes de crédito.
177. El riesgo de desaparición o salida del negocio de distribuidores, derivados de la falta de competitividad en la industria de los fertilizantes dificultaría aún más la entrada de un nuevo importador que discipline el mercado, que

sin un número importante de distribuidores a quienes vender, deberá diseñar, instalar y operar la logística necesaria para llegar al agricultor y como vimos anteriormente esto constituye una barrera de entrada a este mercado.

## **7.2. Riesgos de Coordinación**

178. Las características encontradas en la industria favorecen un escenario colusivo. Se evidencia un producto homogéneo, pocas empresas participando en la industria, flujo de información y contacto entre competidores y condiciones a la entrada desfavorables.
179. Adicionalmente, el hecho que las importadoras se coordinen para efectuar “pools de compra de fertilizantes” sin duda implica una frecuente interacción entre los ejecutivos de las importadoras lo que favorece la aparición de conductas colusivas entre estos.
180. Por lo tanto, la fusión entre Anagra y SQMC además de reducir el número de competidores en un mercado que actualmente es altamente concentrado, aumenta aun más los riesgos de coordinación por tratarse de un producto homogéneo, pocos participantes en el mercado y de una industria donde las condiciones a la entrada hacen poco probable que un nuevo entrante llegue a disciplinar el mercado.
181. Por lo demás, no debemos olvidar que tres de los cuatro actores de los mercados afectados por esta operación de concentración tienen como socios a las productoras internacionales más importantes del rubro de los fertilizantes a nivel mundial.
182. A nivel internacional, la producción de fertilizantes nitrogenados, fosfatados y potásicos está concentrada en manos de pocas industrias en el mundo. Y no siendo poco, estas industrias han formado asociaciones que controlan la



oferta de fertilizantes a nivel mundial además de existir una oferta reducida de estos productos.

183. Por ejemplo dos asociaciones reconocidas que funcionan actualmente son Phoschem (Phosphate Chemicals Export Association, INC) que está conformada por Potashcorp y The Mosaic Company y quien controla gran parte de la comercialización de fósforo en el mundo así como Canpotex (PotashCorp, Mosaic y Agrium Inc) que controla el 21% de la oferta de potasio en el mundo.
184. Además, los antecedentes internacionales evidencian que han existido, en el mundo, acuerdos de precios por parte de los productores de fertilizantes nitrogenados. Dos ejemplos de acuerdos comprobados y documentados son el de Dinamarca (1950) y la formación del cártel Nitrex en Europa Occidental (1961 hasta finales de la década de los ochenta).
185. Por lo tanto, de ejecutarse esta operación de concentración se agravarían los riesgos de coordinación entre las tres únicas participantes del mercado pudiendo estas elevar los precios bajo un escenario de poca probabilidad de entrada de un nuevo actor que pueda disciplinar los tres mercados (Nitrogenados, Fosfatados y Potásicos).

## **8. Contrapesos a los Riesgos**

186. Esta Fiscalía contrapone a los riesgos de la concentración las eficiencias que ésta genera, siempre y cuando pueda verificarse la probabilidad de realización y magnitud de esas eficiencias, presumiblemente incentivos competitivos para la empresa concentrada y no puedan alcanzarse mediante otras operaciones viables.
187. SQMC en el numeral 10.- de su escrito de consulta, titulado "Eficiencias y Beneficios de la Fusión" señala que "*La fusión implicará ahorros en costos,*

*derivados de la reducción en los gastos de administración y venta; también por los menores costos de inventario; la reducción de las tarifas de los fletes marítimos por mayores volúmenes transportados y la mejor utilización de las naves y mayores eficiencias logísticas. Esa misma eficiencia se logrará en la carga y descarga de productos en los escenarios portuarios y con la disponibilidad de camiones de despacho interno y su utilización o subutilización en los casos de carga incompleta, la que es más radical en los casos de menor operación y volumen.<sup>66</sup>*

188. Por su parte, Anagra agrega que *“...una fusión entre SQM-C y Anagra con proyecciones de expansión internacional permitiría a la empresa resultante trasladarse a otra escala del negocio y, aprovechando las eficiencias derivadas de la Operación, iniciar el desarrollo de productos o servicios inéditos en Chile, que la escala actual de cada una de estas compañías no ha justificado hasta la fecha. Entre estos servicios, que podrían generar un salto en el perfeccionamiento de la agricultura en Chile, se podrían implementar negocios agronómicos, de fertilización, investigaciones en nutrición, reducción de impactos ambientales en los suelos, desarrollo de fertilizantes líquidos aún poco utilizados en el país, entre otros. Esto permitiría a la empresa resultante de la fusión posicionarse con un liderazgo único, en su propio beneficio y en el del país<sup>67</sup>”*.

189. Anagra cuantifica un total de US\$1.996.829 en sinergias logísticas anuales derivadas de la Operación Consultada<sup>68</sup>, mientras que SQMC estima que se producirían un total de 2,9 millones de dólares anuales en ahorros.<sup>69</sup>

190. Respecto a las eficiencias aludidas por ambas consultantes, en primer lugar, por ser el mercado de los fertilizantes N, P y K mercados de *commodities* y determinarse su precio por el costo de reposición de los

---

<sup>66</sup> Página 54 escrito de consulta SQMC.

<sup>67</sup> Página 60 escrito de consulta Anagra.

<sup>68</sup> Tabla N° 12, escrito de consulta de Anagra

<sup>69</sup> Página 55 escrito consulta SQMC.

productos, tal como lo señalaron profusamente tanto SQMC como Anagra, no se ve posible un traspaso a precio al consumidor de las eventuales eficiencias derivadas de la Operación Consultada.

191. Esto se ve reforzado por el hecho de que nos encontramos en un mercado que pasará de cuatro a tres actores, sumamente concentrado y con presencia de condiciones a la entrada desfavorables a nuevos competidores que pudiesen disciplinar el mercado, por lo que estas eficiencias alcanzadas por la fusión no afectarían los precios de venta locales.
192. Por lo demás, la diferencia entre las estimaciones de SQM y Anagra sólo lleva a concluir que no se encuentran debidamente acreditadas las eficiencias y sinergias aludidas. Las consultantes no aportaron la información necesaria para verificar la magnitud y la probabilidad de ocurrencia de las eficiencias, ni el beneficio que reportaría a los consumidores de los mercados relevantes antes definidos, lo cual es relevante en un mercado de *commodities* en que las eficiencias no se traspasan a precio.
193. Tampoco existen antecedentes en las consultas presentadas que aseguren la implementación de planes o programas de beneficio a agricultores, inversión en investigación y desarrollo ni ningún otro mecanismo que pudiera traer beneficios al mercado de los fertilizantes producto de la Operación Consultada. Por lo demás, dichas actividades se encuentran fuera del giro de las consultantes, como importadoras y revendedoras de fertilizantes N y P, y como productora de fertilizantes K.
194. Por todo lo expuesto, en opinión de esta Fiscalía, la operación consultada aumenta los riesgos de abusos unilaterales y coordinados, por lo que tiende a restringir la competencia en los términos del artículo 3° del D.L. 211, sin que se haya acreditado cómo las supuestas eficiencias pueden contrapesar

esos riesgos y sin que existan antecedentes en autos que permitan visualizar medidas de mitigación eficaces.

Es todo cuanto puedo informar.

**POR TANTO,**

**AL H. TRIBUNAL SOLICITO:** Tener por evacuado el informe de la Fiscalía Nacional Económica y, en su mérito, por aportados los antecedentes a la consulta de autos.

**PRIMER OTROSÍ:** Sírvase H. Tribunal tener por acompañados los siguientes documentos:

- 1) Copia del caso No COMP/M.4730 YARA / KEMIRA GROWHOW.
- 2) Copia del caso No COMP/M.2524 – HYDRO /SQM / ROTEM /JV
- 3) Copia del informe del a Australian Competition & Consumer Comission “ACCC examination of fertiliser prices”, julio de 2008.
- 4) Copia de caso Futuris Corporation Ltd and AWB Ltd through Elders and Landmark joint acquisition of HiFert Pty Ltd from western Mining Corporation.
- 5) Base de datos utilizada para la elaboración de cuadros y gráficos de este informe.

REPUBLICA DE CHILE  
FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA  
AGUSTINAS 853, PISO 2  
SANTIAGO

**SEGUNDO OTROSÍ:** Sírvase ese H. Tribunal tener presente que delego el poder con que actúo en estos autos en los abogados de la Fiscalía señores **BORIS SANTANDER CEPEDA, CRISTIÁN REYES CID, y MARÍA JOSÉ HENRÍQUEZ GUTIÉRREZ**, habilitados para el ejercicio de la profesión, de mi mismo domicilio, con quienes podré actuar conjunta, separada e indistintamente, y que firman en señal de aceptación.

  
ENRIQUE VERGARA VIAL  
FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

  
REPUBLICA DE CHILE  
FISCAL NACIONAL  
FISCALIA NACIONAL ECONÓMICA