

3/7/09
17:50hrs

A handwritten signature in black ink, appearing to be "A. Vergara Vial", written over a horizontal line.

EN LO PRINCIPAL: Informa. EN EL OTROSÍ: Personería y poder.

H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

ENRIQUE VERGARA VIAL, FISCAL NACIONAL ECONÓMICO, con domicilio en Agustinas N°853, piso 2, en los autos no contenciosos caratulados "**Consulta de Federación de Productores de Leche F.G**", RoI NC N° 342 - 09, a ese H. Tribunal con respeto digo:

Que, conforme lo dispuesto en el artículo 39 letra e) del Decreto Ley N° 211, y lo ordenado por ese H. Tribunal mediante resolución de 13 de enero de 2009, vengo en informar en estos autos, en los siguientes términos:

I. ANTECEDENTES

1.1 La consulta

1. Con fecha 12 de enero de 2009, la Federación Nacional de Productores de Leche F.G. (en adelante, "Fedeleche"), formuló consulta respecto al cumplimiento de la Sentencia N° 7/2004 por parte de las empresas procesadoras de leche y, en un otrosí, solicitó la dictación de instrucciones generales para todas y cada una de las empresas que adquieran leche fresca a productos en forma regular (u otra fórmula similar).
2. Mediante resolución de 13 de enero de 2009, el H. Tribunal negó lugar a la solicitud contenida en lo principal del escrito de Fedeleche, atendida la naturaleza contenciosa de los hechos que la habrían fundado. Respecto a la solicitud de dictación de instrucciones generales, antes de decidir el inicio del procedimiento respectivo, el H. Tribunal ordenó a esta Fiscalía Nacional Económica informar al respecto.
3. El primer otrosí de la presentación de Fedeleche, en concreto, solicita al H. Tribunal "se sirva dictar las siguientes instrucciones generales u otras

tendientes a facilitar la aplicación práctica y/o la observancia de las reglas vigentes para este mercado, en la forma y sentido que exprese ese Honorable Tribunal”, y propone el siguiente texto de instrucciones generales:

“INSTRUCCIONES GENERALES A LAS QUE DEBEN SOMETERSE LOS AGENTES ECONÓMICOS QUE PARTICIPEN EN EL MERCADO DE LA ADQUISICIÓN Y PROCESAMIENTO DE LECHE BOVINA

“1.- Las empresas procesadoras de leche deberán mantener un listado de precios de compra, el que deberá detallar los diferentes parámetros que lo componen, con la debida información a los interesados; se entenderá que las empresas cumplen con esta obligación si:

- a) Publican sus pautas de pago completas y la información que las haga inteligibles, en Internet, en sus propios sitios Web, con acceso abierto; o*
- b) Publican sus pautas de pago completas y la información que las haga inteligibles, en Internet, cargándolas o remitiéndolas a través del sitio Web de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias del Ministerio de Agricultura, en formato Excel o similar.*

“2.- Las empresas procesadoras de leche deberán anunciar, a lo menos con un mes de anticipación, cualquier cambio en las condiciones de compra de leche fresca; a los señalados efectos, deberán publicar completa la nueva pauta de pago, en la forma prevista en el numeral precedente.

“3.- Las plantas procesadoras de leche deberán fundar su negativa de compra a los agricultores que les hayan realizado ofertas por escrito;

“4.- Estas mismas plantas deberán llevar un registro de las ofertas que rechacen, e informar a la Fiscalía Nacional Económica, semestralmente, los cambios significativos de compra a clientes antiguos así como la incorporación de nuevos;

“5.- Las plantas deberán abstenerse de usar en la determinación del precio el cociente histórico entre entregas de invierno y entregas de verano, en

cualquier forma que pudiere implicar que dicho parámetro se transforme en un impedimento a la movilidad de los productores.

“6.- Las empresas procesadoras de leche que utilicen resultados de análisis de leche en laboratorios para fines de determinación de precio, deberán sujetarse a las normas, procedimientos y prácticas contenidas en el documento denominado “SISTEMA DE TOMA DE MUESTRAS DE LECHE FRESCA PARA ANÁLISIS DE LABORATORIO DE CUALIDADES Y CONTENIDO” elaborado por la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias del Ministerio de Agricultura, que fueran aprobadas por este Honorable Tribunal mediante Resolución dictada en la Causa C 01 – 04.

“7.- Para los efectos de la verificación del cumplimiento de las instrucciones precedentes, que corresponderá a la Fiscalía Nacional Económica, se entenderá que el universo de las empresas sujetas a éstas estará conformado por aquellas que cumplan, copulativamente, las dos siguientes condiciones: a) Que adquieran leche fresca de terceros, a cualquier título, regularmente, durante todos los meses del año; y b) Que el volumen acumulado de procesamiento de leche durante los últimos doce meses haya sido igual o superior a x millones de litros.”

4. De acuerdo a lo indicado por la consultante en lo principal de su presentación, página 8, las normas contenidas en la Sentencia N°7/2004 se estarían cumpliendo en forma dispar por parte de las empresas, *“lo que genera ventajas para aquellos a los que no se exige su cumplimiento o que no se sujetan a la regulación”*.

1.2 La Sentencia N°7/2004

5. Como es evidente, un antecedente importante de la presente consulta es la Sentencia N° 7/2004. Esta resolución judicial tuvo su origen en el requerimiento de la Fiscalía Nacional Económica en contra de seis empresas procesadoras de leche: Nestlé Chile S.A. (“Nestlé”), Parmalat Chile S.A. (“Parmalat”), Soprole S.A. (“Soprole”), Watt’s Alimentos S.A. (“Watt’s”), Cooperativa Agrícola y Lechera de La Unión Ltda. (“Colún”) y Dos Álamos S.A.C.I. (“Dos Álamos”), por

conductas reñidas con la libre competencia, consistentes en acuerdos de reparto de mercado, negativa de compra, disminución de precios de compra de leche fresca, discriminación de precios y opacidad en el proceso de toma de muestras y resultados de calidad y contenido de la leche; conductas que se habrían producido en las Regiones VIII, IX y X.

6. Sin embargo, Colún fue excluida del proceso, principalmente en atención a su forma jurídica como cooperativa, puesto que se encontraba obligada a comprar toda la leche que le proveyeran sus cooperados. Además, se constató que por estatutos el precio de compra de leche es fijado por los mismos cooperados, a través de acuerdos adoptados por el Consejo de Administración.
7. La Sentencia N° 7/2004 acogió el requerimiento interpuesto sólo en contra de Nestlé, por la ejecución de conductas de discriminación arbitraria de precios. Sin embargo, en la parte resolutive de dicha Sentencia, el H. Tribunal estableció las siguientes medidas *“las cuales deberán considerarse en los actos o contratos que se ejecuten o celebren en este mercado, como asimismo en el resto de las regiones del país:*

“1.- Las empresas procesadoras de leche deberán mantener un listado de precios de compra, el que deberá detallar los diferentes parámetros que lo componen, con la debida información a interesados;

“2.- Las empresas procesadoras deberán anunciar, a lo menos con un mes de anticipación, cualquier cambio en las condiciones de compra de leche fresca;

“3.- Las plantas procesadoras de leche deberán fundar su negativa de compra a los agricultores que les hayan realizado ofertas por escrito;

“4.- Estas mismas plantas deberán llevar un registro de las ofertas que rechacen, e informar a la Fiscalía Nacional Económica, semestralmente, los cambios significativos de compra a clientes antiguos, así como la incorporación de nuevos;

“5.- Las plantas deberán abstenerse de usar en la determinación del precio, el cociente histórico entre entregas de invierno y entregas de verano;

“6.- Las empresas procesadoras deberán, dentro de un plazo de seis meses, diseñar un sistema de toma de muestras que dé garantías a todas las partes involucradas, el que deberá ser aprobado por la Fiscalía Nacional Económica. Si transcurrido ese plazo la industria no hubiese presentado una propuesta, la Fiscalía requerirá al Ministerio de Agricultura el diseño del sistema”.

8. En consecuencia, actualmente, a lo menos Nestlé, Soprole y Watt's se encuentran obligadas a dar cumplimiento a las medidas dispuestas por la Sentencia N° 7/2004 del H. Tribunal.
9. Entonces, de dictarse instrucciones generales en los términos solicitados, dichas instrucciones vendrían en modificar la situación imperante en el mercado, ya que, por un lado, las medidas decretadas podrían ser distintas a lo ordenado por la Sentencia N° 7/2004 y, por otro, obligarían a plantas receptoras de leche que actualmente no se encuentran sujetas a dicha resolución.
10. A continuación, se analizará la estructura y características del mercado de la recepción de leche fresca, a modo de ilustrar la evolución observada en éste desde la época de interposición del requerimiento que dio origen a la Sentencia N° 7/2004, hasta el presente.

II. CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA

2.1. Oferta y demanda de Leche Fresca

11. La leche fluida, así como la relación que establecen productores y plantas procesadoras, presentan ciertas características particulares que es necesario conocer para entender de mejor manera el funcionamiento de este mercado.
12. El producto leche fresca es obtenido de planteles de vacas lecheras mantenidos en predios de propiedad de múltiples agricultores, mediante

procedimientos de ordeña manual y mecanizada. El rendimiento por animal y calidad del producto depende de varios factores; entre otros, del tipo de raza bovina, de la alimentación, y del procedimiento de extracción. Además, son factores determinantes de la calidad del producto, los procesos de depósito y traslado. Este último puede realizarse en tarros metálicos o en estanques refrigerados, estacionarios y montados en camiones.

13. La oferta doméstica de leche es inelástica, en el corto plazo, debido a que la leche es un insumo perecible y la cantidad de animales productores es fijo en periodos cortos de tiempo. Adicionalmente, la producción de leche presenta estacionalidad, puesto que es mayor en el periodo primavera-verano.
14. La demanda de leche fresca la realizan empresas receptoras, que destinan el producto a la fabricación de productos finales. Como se observa en la Tabla N° 1, las principales empresas receptoras de leche fluida a gran escala, a nivel nacional, son: Soprole con un 25,1% del total; Colún con un 20,7% del total; Nestlé con un 18,5%; y Loncoleche con un 10,6%. Estas cuatro empresas representan, en conjunto, el 75% de la recepción total de leche fluida recibida en el país; mientras que el 25% restante es recibido por ocho empresas.¹

Tabla N° 1: Recepción de Leche por Empresa (2008)

| Empresa | Recepción de Leche (Lítros) | Participación (%) |
|--------------------------|--------------------------------|----------------------|
| SOPROLE | 495.758.848 | 25,1% |
| COLUN | 408.731.821 | 20,7% |
| NESTLE CHILE S.A. | 364.974.924 | 18,5% |
| LONCOLECHE | 208.791.941 | 10,6% |
| SURLAT S.A. | 167.562.296 | 8,5% |
| CUMELLEN . Mulpulmo | 129.312.188 | 6,6% |
| VIALAT S.A. | 56.245.778 | 2,9% |
| LACTEOS FRUTILLAR | 37.269.385 | 1,9% |
| QUILLAYES - PETEROA | 36.894.967 | 1,9% |
| ALIMENTOS PUERTO VARAS | 33.548.530 | 1,7% |
| AGROLACTEOS CUINCO LTDA. | 24.382.012 | 1,2% |
| CHILOLAC | 8.153.849 | 0,4% |

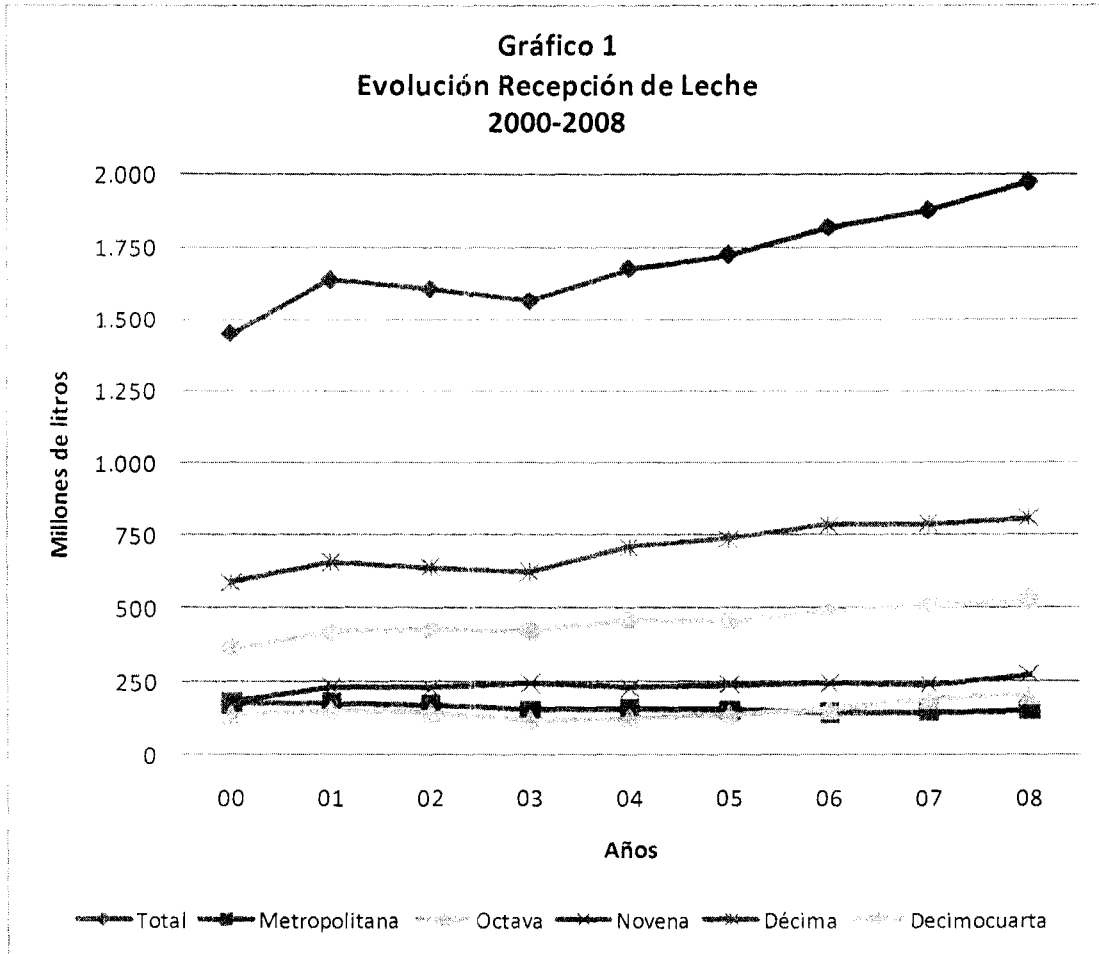
Fuente: Elaboración propia, en base a datos de ODEPA².

¹ La recepción de leche en plantas de menor escala, no es reportada a ODEPA y, de acuerdo a estimaciones de la industria, representa alrededor de un 25% de este total y se destina, principalmente, al abastecimiento de productores de quesos y consumo propio de los productores. De acuerdo al Diario Financiero del 7/4/09, la industria láctea menor estaba compuesta por 101 plantas procesadoras de leche, cuya producción principal son 22 mil toneladas de quesos al año.

² Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, dependiente del Ministerio de Agricultura.

15. La recepción de leche a nivel nacional aumentó, como se observa en el Gráfico N° 1 siguiente, desde 1.447 a 1.972 millones de litros entre los años 2000 y 2008, respectivamente.
16. La tasa de crecimiento promedio anual pasó de 4% durante el período 2000-2004, a 4,4% durante el periodo 2004-2008. Es decir, registró un aumento a contar de la dictación de la Sentencia N° 7/2008.³
17. A modo de comparación, la tasa de crecimiento promedio del sector agropecuario-silvícola registró 7% y 5,1%, en estos mismos respectivos periodos.
18. Del Gráfico N° 1 también se desprende que, con excepción de la Región Metropolitana, todas las Regiones aumentaron la recepción de leche durante el mismo periodo. En efecto, la Octava Región pasó de 133 a 205 millones de litros, a una tasa promedio anual de 6,8%; la Novena Región subió de 186 a 275 millones de litros, a una tasa promedio anual de 6%; la Décima Región subió de 588 a 810 millones de litros, a una tasa promedio anual de 4,7%; y la Región Decimocuarta subió de 363 a 530 millones de litros en dicho periodo, a una tasa promedio anual de 5,8%.
19. La Región Metropolitana, en cambio, disminuyó la recepción de leche desde 176 a 151 millones de litros, lo que significa una disminución promedio anual de -1,8%.
20. A continuación, el mencionado Gráfico N° 1:

³ Sin embargo, estas tasas son menores al 6,3% de promedio anual registrado entre 1990 y 2000.



Fuente: Elaborado en base a datos de ODEPA.

21. En cuanto a la utilización de la leche recibida, de acuerdo a cifras de ODEPA, la leche larga vida representó casi el 40% de la elaboración total de productos lácteos el año 2008; seguida por el yogurt con 22%, la leche en polvo con 13%, los quesos con 7%, y la leche condensada, con 5%.
22. De los productos anteriores, sólo la leche larga vida (UHT), la leche en polvo y el queso se producen exclusivamente con leche líquida. En la preparación del resto de los productos, puede utilizarse leche en polvo. Por lo tanto, variaciones en la demanda por estos productos de consumo final afectan, a su vez, la demanda de las plantas procesadoras por leche fluida.
23. La exportación e importación de productos lácteos es otro factor que afecta la demanda doméstica de leche fluida. Como se observa en la Tabla N° 2, el país es un exportador neto de productos lácteos, en particular leche en polvo entera, leche condensada y quesos.

Tabla N° 2: Comercio Exterior Productos Lácteos 2006-2008
 (miles de litros de leche equivalentes)

| Item | 2006 | 2007 | 2008 |
|---------------------------|---------------|----------------|----------------|
| Importaciones | | | |
| Lácteos UHT | 3.439 | 443 | 77 |
| Leche en polvo descremada | 25.301 | 8.307 | 12.616 |
| Leche en polvo entera | 15.028 | 848 | 1.193 |
| Cremas | 0 | 0 | 0 |
| Leche evaporada | 1.730 | 4.025 | 1.640 |
| Leche condensada | 929 | 78 | 502 |
| Yogur | 77 | 506 | 1.416 |
| Mantequilla | 780 | 344 | 132 |
| Quesos | 25.060 | 17.600 | 14.370 |
| Manjar y otros | 1.393 | 1.580 | 1.613 |
| Bebidas lácteas | 682 | 0 | 2 |
| Totales | 74.418 | 33.732 | 33.561 |
| Exportaciones | | | |
| Lácteos UHT | 305 | 263 | 127 |
| Leche en polvo descremada | 402 | 1.804 | 4.033 |
| Leche en polvo entera | 19.396 | 49.426 | 27.317 |
| Cremas | 68 | 40 | 47 |
| Leche evaporada | 25 | 5 | 5 |
| Leche condensada | 24.451 | 20.328 | 28.504 |
| Yogur | 2 | 8 | 7 |
| Mantequilla | 46 | 726 | 328 |
| Quesos | 34.050 | 47.750 | 44.720 |
| Manjar y otros | 1.683 | 1.753 | 2.042 |
| Bebidas lácteas | 15 | 17 | 20 |
| Totales | 80.443 | 121.857 | 107.022 |
| Saldo | 6.025 | 88.126 | 73.462 |

Fuente: ODEPA

2.2. Relación Planta Procesadora/Productor

24. En cuanto a la relación planta procesadora/productor, esta Fiscalía ha podido constatar, en general, dos formas de organización: la primera consiste en una relación de abastecimiento de leche habitual, en que los productores no participan en la propiedad y decisiones de la empresa receptora; y, la segunda consiste en diferentes formas de integración vertical, que se explican a continuación.

25. La primera de estas modalidades la utilizan, entre otras empresas, Soprole, Watt's y Loncoleche, que compran leche a terceros proveedores. Generalmente, estas procesadoras reciben toda la leche producida por sus productores.
26. Las procesadoras también proporcionan otros servicios a los productores, como la certificación externa de la calidad de leche entregada, asistencia técnica, estanque de acopio para la leche, y el transporte en camiones acondicionados hasta la planta procesadora, entre otros.
27. A pesar de que en la mayoría de los casos no se celebra un contrato escrito y el productor tiene libertad para cambiar de procesadora, la relación planta procesadora/productor es de largo plazo, sin perjuicio que algunas empresas sí celebran contratos escritos con sus proveedores.
28. La otra forma de organización observada en este mercado, es la integración vertical entre procesadoras y productores, a través de cooperativas u otras formas de asociación. Así, por ejemplo, Colún se organiza como cooperativa de productores que también procesan y comercializan sus productos finales. Esta cooperativa, que fuera fundada hacia 1949 por 70 productores, tiene hoy en día alrededor de 700 y es la segunda receptora de leche fluida a nivel nacional, con un 20,7% del total.⁴
29. Otro ejemplo de integración vertical lo constituye la empresa Surlat, en cuya propiedad participan productores de leche y capitales españoles. Esta sociedad comenzó el año 2000 y en 2008 recibió el 8,5% del total nacional de leche fluida.

2.3. Recepción Geográfica de Leche

30. En cuanto al ámbito geográfico de la recepción de leche fluida, este se concentra desde la Región Metropolitana hasta la Región de los Ríos. Como se

⁴ En esta modalidad los productores compran participaciones de la cooperativa lo que les otorga derecho a que la totalidad de su leche producida sea recibida por esta planta; así como capacitación, transferencia tecnológica entre otros servicios. Adicionalmente, éstos reciben una vez al año una participación de los excedentes y un interés por la participación que tienen en la cooperativa.

observa en la Tabla N° 3, la Región de los Lagos (Décima) aporta con el 41% del total de recepción de leche a mayor escala del país; seguida por la Región de los Ríos (Decimocuarta), con el 27% del total; la Región de la Araucanía (Novena), con el 14%; la Región del Bío Bío (Octava), con el 10%; y, por último, la Región Metropolitana, con un 8% del total.

**Tabla N° 3: Recepción de Leche Fluida por Regiones
 (Plantas de mayor escala)**

| Región | | Recepción de Leche (Litros) | | |
|----------------------|------------------------|-----------------------------|----------------------|-------------|
| | | 2007 | 2008 | Variación |
| Metropolitana | Región Metropolitana | 144.811.015 | 151.184.614 | 4,4% |
| Octava | Región del Bío-Bío | 188.029.108 | 205.196.190 | 9,1% |
| Novena | Región de la Araucanía | 239.695.069 | 275.232.973 | 14,8% |
| Décima | Región de los Lagos | 789.468.270 | 810.311.300 | 2,6% |
| Decimocuarta | Región de los Ríos | 512.646.815 | 529.701.462 | 3,3% |
| Total | | 1.874.650.277 | 1.971.626.539 | 5,2% |

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

31. Durante el año 2008, la leche fluida fue recibida por 22 plantas lecheras, de las cuáles 17 se encuentran ubicadas entre las Regiones Novena y Decimocuarta. La planta lechera que recibió la mayor cantidad de litros de leche fluida fue Colún (Región de los Ríos), con un 20,7% del total; las 21 plantas restantes recibieron menos del 10% del total.⁵
32. Debido a que el costo de transporte de la leche fluida es relativamente alto y a que éste se trata de un producto perecible, los productores -en general- comercializan su insumo a plantas procesadoras convenientemente localizadas en un radio tal que evite pérdidas de calidad.
33. Así, por ejemplo, la planta de Soprole de la Región Metropolitana recibe leche de productores ubicados en las Regiones Metropolitana y VI, y la planta de Watt's en Osorno recibe leche de productores de las Regiones IX y X.
34. Otra característica importante con respecto a la entrega de leche por parte del productor a la planta procesadora, es que, en general, ésta última transporta la

⁵ Cifras de ODEPA.

leche -desde los respectivos predios hasta la planta procesadora- utilizando rutas preestablecidas para tales efectos.

35. Los factores mencionados se traducen en que la relación productor-planta procesadora sea, en general, de largo plazo y la rotación de productores sea baja, ya que existen costos de cambio para abastecer a una planta procesadora diferente a la habitual.

36. En base a esto, la concentración en el poder de compra relevante para el análisis, es el comprendido en el área reducida de comercialización habitual del insumo. Sin embargo, debido a que las cifras de ODEPA se encuentran a nivel regional y que -como se verá- las pautas de precios se publican incluyendo una o dos Regiones, la concentración del poder de compra de leche fluida se calcula a nivel regional.⁶

37. A continuación, analizaremos los niveles de concentración en la recepción de leche fluida, por Región.

a. **Región Metropolitana**

38. De acuerdo a la Tabla N° 4, la mayor concentración en el poder de compra de leche fluida en la Región Metropolitana lo detenta la planta procesadora de Soprole con un 86%, seguida por la planta de Quillayes, con el 14% restante.

⁶ Las participaciones de mercado que se presentan a continuación no consideran la recepción de leche a menor escala.

Tabla 4: Recepción de Leche

| Región Metropolitana | | | | |
|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Empresa | 1995 (%) | 2000 (%) | 2004 (%) | 2008 (%) |
| Soprole | 67 | 80,2 | 79,3 | 86 |
| Los Fundos | 11 | - | - | - |
| Santiago | 10 | - | - | - |
| Quillayes-P | 8 | 10,6 | 11,3 | 14 |
| L. Pirque | 4 | - | - | - |
| Nestlé | - | 1,8 | 2,9 | - |
| Vitalac S.A. | - | 7,5 | 6,5 | - |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 |
| HHI | 4790 | 6600 | 6293 | 7592 |

Fuente: ODEPA

39. En esta Región, que sólo representa un 7,7% de la recepción de leche en grandes plantas del país, se observa un proceso de consolidación de plantas receptoras de leche, a partir de 1995. Es así como las plantas Santiago, Los Fundos y Lácteos Pirque, que en conjunto recibían el 25% del total, salieron del mercado a favor de Soprole y Quillayes-Peteroa.
40. El índice HHI refleja que, en la Región Metropolitana, la industria de recepción de leche fluida es altamente concentrada. En efecto, entre los años 1995 y 2008, la variación de este índice es cada vez mayor.
41. Cabe indicar que, según antecedentes tenidos a la vista, el proceso de concentración en esta Región siguió consolidándose con posterioridad a la Sentencia N° 7/2004, es decir entre 2004 y 2008.

b. Región del Bío Bío

42. Como se observa en la Tabla N° 5, Soprole y Nestlé S.A. comparten el poder de compra de leche fluida en la Región del Bío Bío, con un 44% y un 38% respectivamente; seguidas por Vialat S.A., con el 18% restante.
43. La recepción de leche en esta Región, que actualmente representa un 10,4% del total nacional, ha tenido cambios significativos entre 1995 y 1998. Estos muestran que Nestlé disminuyó su participación desde un 49% a un 38%; y, por el contrario, Soprole subió desde un 33% a un 44% durante dicho periodo.

Tabla 5: Recepción de Leche
Región del Bío Bío

| Empresa | 1995 (%) | 2000 (%) | 2004 (%) | 2008 (%) |
|----------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Nestlé | 49 | 44,5 | 47,4 | 38 |
| Soprole | 33 | 37,8 | 38,6 | 44 |
| Parmalat | 18 | - | - | - |
| Vialat | | 17,7 | 14 | 18 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 |
| HHI | 3814 | 3722 | 3932 | 3380 |

Fuente: ODEPA

44. El índice HHI refleja que, en la Región del Bío Bío, la industria de recepción de leche fluida es también altamente concentrada. Sin embargo, el nivel de concentración disminuyó levemente, desde 3.932 a 3.380, entre el año 2004 y 2008.

c. Región de la Araucanía

45. La Tabla N° 6 indica que la empresa Surlat mantiene el 61% del poder de compra en la Región de la Araucanía; seguida por Loncoleche, con 18%; Soprole, con 14%; y Vialat, con 7%.

46. El mayor cambio que se observa en la recepción de leche en esta Región desde 1995, que actualmente representa un 14% del total nacional, es precisamente la aparición de Surlat, que se constituyó en el mayor receptor de leche en desmedro de Loncoleche, Parmalat y Nestle.

Tabla 6: Recepción de Leche
Región de la Araucanía

| Empresa | 1995 (%) | 2000 (%) | 2004 (%) | 2008 (%) |
|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Loncoleche | 41 | 26 | 20,4 | 18 |
| Parmalat | 31 | - | - | - |
| Soprole | 15 | 15,1 | 18 | 14 |
| Nestlé | 13 | 15,7 | - | - |
| Vialat | - | 42,8 | 23 | 7 |
| Surlat | - | - | 38,6 | 61 |
| Lab. Ind. Alir | - | 0,4 | - | - |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 |
| HHI | 3036 | 2983 | 2759 | 4290 |

Fuente: ODEPA

47. El índice HHI refleja que, en la Región de la Araucanía, la industria de recepción de leche fluida es altamente concentrada. Este índice disminuye levemente desde 3.036 a 2.759 entre los años 1995 y 2004, aumentando posteriormente a 4.290, en 2008.

48. La variación de este índice indica que el mercado de recepción de leche en la Región de la Araucanía se vuelve más concentrada a partir de la dictación de la Sentencia N° 7/2004. Sin embargo, la mayor concentración se explicaría por la creación de Surlat, empresa en cuya propiedad participan algunos productores de leche.

d. Región de los Lagos

49. La Tabla N° 7 muestra que Nestlé con 36%, Soprole con 21%, Cumelén Mulpulmo con 16% y Loncoleche (Watt's) con 15%, detentan el mayor poder de compra de leche fluida en la Región de los Lagos.

Tabla 7: Recepción de Leche
Región de los Lagos

| Empresa | 1995 (%) | 2000 (%) | 2004 (%) | 2008 (%) |
|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Nestlé | 24 | 25,9 | 23,5 | 36 |
| Colún | 21 | 23,7 | 26,6 | - |
| Loncoleche | 17 | 17,7 | 16,2 | 15 |
| Soprole | 13 | 17 | 13,8 | 21 |
| Dos Alamos | 13 | | | - |
| Lechera | 12 | | | - |
| Agrol. Cuinco | - | 0,8 | 2 | 3 |
| A. P. Varas | - | 1,1 | 2,6 | 4 |
| Chilolac | - | 2,9 | 3,3 | 1 |
| Cumelen-M | - | 5,5 | 7,9 | 16 |
| L.Frutillar | - | | | 4 |
| Cafra | - | 3,9 | 2,7 | - |
| Quillayes-P | - | 1,3 | 1,5 | - |
| Univ. Austral | - | 0,1 | - | - |
| Campo Lindo | - | 0,1 | - | - |
| Total | 100 | 100 | 100,1 | 100 |
| HHI | 1788 | 1892 | 1806 | 2260 |

Fuente: ODEPA

50. Los cambios de la concentración en la recepción de leche en esta Región entre 1995 y 2008, que actualmente representa un 41% del total nacional, son múltiples. Desaparece Colún (debido a la creación de la Región de los Ríos), aumentan las participaciones de Nestlé y Soprole, y surgen Cumelen-Mulpulmo y otras procesadoras menores. Más adelante, se analiza en cuánto modificó esta situación la creación de la Región de los Ríos.

51. El índice HHI refleja que, en la Región de los Lagos, la industria de recepción de leche fluida aumentó su nivel de concentración, a partir de la dictación de la Sentencia N° 7/2004, es decir, entre 2004 y 2008. Sin embargo, la explicación de este aumento se debe a que algunas plantas procesadoras, especialmente Colún y Quillayes-Peteroa, pertenecen ahora a la Región de Los Ríos.

e. **Región de los Ríos**

52. La Tabla N° 8 muestra que Colún con 77%, seguida por Soprole con 13%, Loncoleche con 7% y Quillayes con 3%, detentan el poder de compra de leche fluida en la Región de los Ríos. En este caso, no es posible comparar con años anteriores, por razones obvias. Actualmente, esta Región representa un 27% del total de leche recibida a nivel nacional.

Tabla 8: Recepción de Leche
Región de los Ríos

| Empresa | 1995 (%) | 2000 (%) | 2004 (%) | 2008 (%) |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Colún | - | - | - | 77 |
| Soprole | - | - | - | 13 |
| Loncoleche | - | - | - | 7 |
| Quillayes-P | - | - | - | 3 |
| | - | - | - | - |
| Total | - | - | - | 100 |
| HHI | - | - | - | 6156 |

Fuente: ODEPA

53. El índice HHI refleja que, en la Región de los Ríos, la industria de recepción de leche fluida es altamente concentrada. Sin embargo, la mayor receptora de leche es Colún, cooperativa conformada por los mismos productores.

54. A modo de conclusión, cabe destacar que en las Regiones Metropolitana, Los Lagos y Araucanía, se observa un aumento de la concentración en la recepción de leche durante el periodo analizado. Sin embargo, en esta última Región ello se explicaría por el aumento en la participación de Surlat que, como ya se mencionó, pertenece a productores de leche.

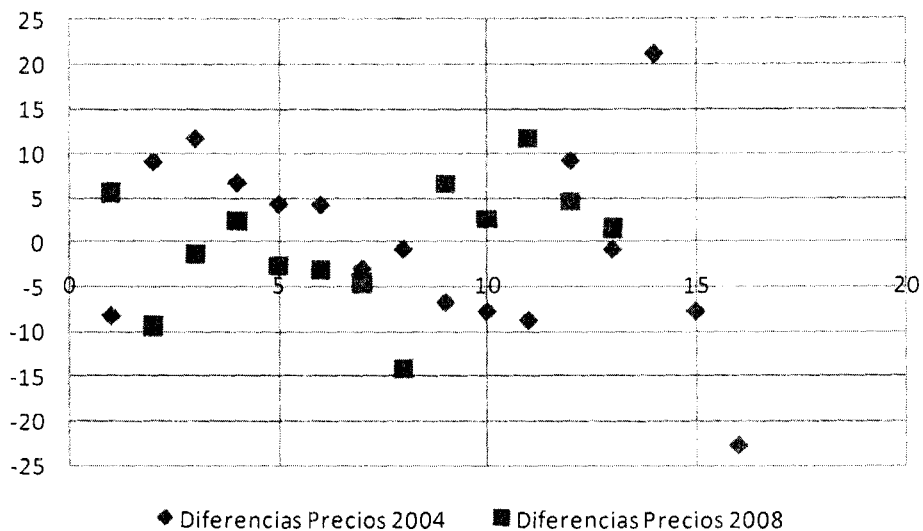
2.4. Características del Precio de Compra de Leche

55. Las empresas procesadoras comunican, en general, el precio de compra a los productores de leche mediante una *pauta de precios*. Esta pauta implica, en principio, pagar el mismo precio de compra a todos los productores que suministren leche en igualdad de condiciones y calidad.

56. Esta pauta establece un precio base para la leche, el que se ajusta por factores de calidad, como el porcentaje de materia grasa y proteínas, certificación sanitaria del predio y volumen de entrega, entre otras.
57. De acuerdo a lo establecido por ese H. Tribunal mediante la Sentencia N° 7/2004, Soprole, Nestlé y Watt's se encuentran obligadas a mantener un listado de precios de compra de leche. Esta Fiscalía, en todo caso, pudo constatar que la mayoría de las procesadoras de tamaño mediano también utiliza esta pauta.
58. Los factores de ajuste al precio de compra base permiten que las empresas utilicen su política de precios como herramienta estratégica para el desarrollo de su negocio, ya que les permite captar productores de leche con determinadas características deseadas de volumen o calidad del insumo.
59. El Gráfico N° 2 muestra la dispersión en el precio de compra de la leche para noviembre del 2004 y octubre del 2008. Estos meses se escogieron por ser en los que se observa un mayor número de cambios en las pautas de precios.
60. El análisis para el año 2008 se realiza con pautas de precios de seis empresas: Soprole, Nestlé, Watt's, Lácteos Frutillar, Cumelem-Mulpulmo y Chilolac.⁷ Por otra parte, el análisis a noviembre de 2004 incluye nueve empresas: Soprole, Nestlé, Surlat, Colún, Lácteos Puerto Varas, Lácteos Frutillar, Cumelem-Mulpulmo, Calan (ex Parmalat) y Cooperativa Agrícola de Santiago (Cals)

⁷ No se incluye Colún, debido a que su pauta no contempla precio por leche fresca, sino que por kilo de grasa y de proteínas.

Gráfico N° 2
Dispersión Precio de compra de leche
2004 y 2008



61. El Gráfico anterior muestra que la dispersión de precios es mayor en el año 2004 que en 2008. Sin embargo, este resultado se podría explicar por el hecho que en este último año se incluyen menos empresas, las que generan menos observaciones para el análisis.

62. Con el objetivo de dilucidar si lo anterior explica las diferencias encontradas en la dispersión, la Tabla N° 9 presenta los resultados del test de la hipótesis de igualdad de varianzas entre las dos muestras.

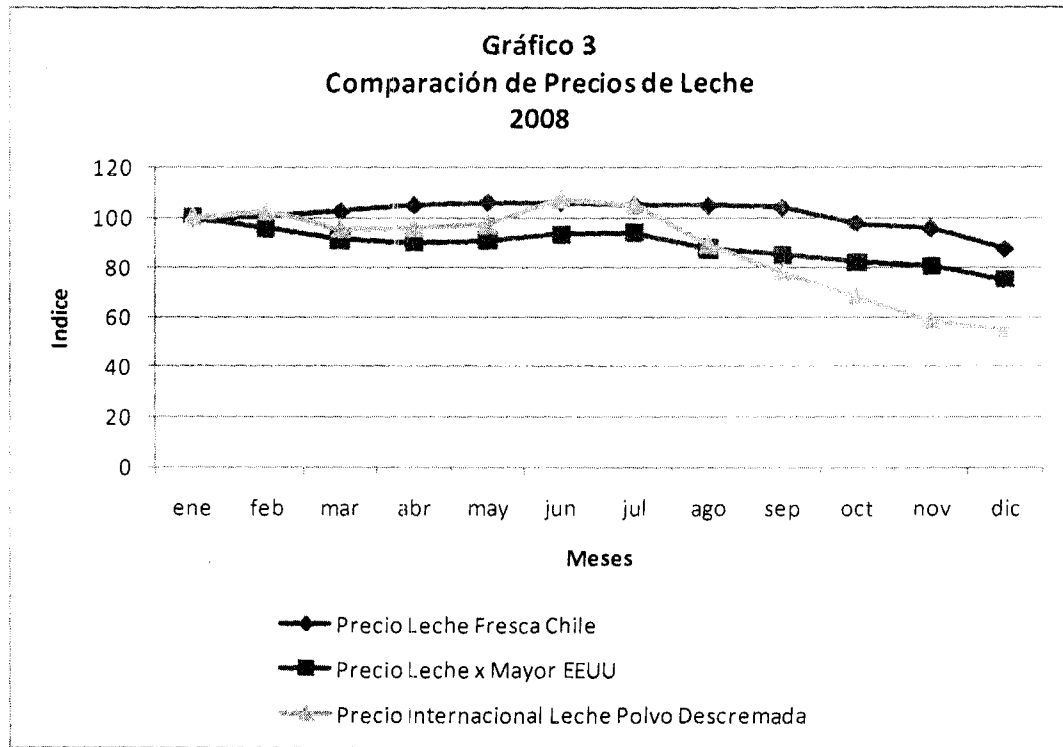
63. Los resultados indican que, con 95% de confianza, la varianza de precio base en el año 2004 es estadísticamente diferente a la varianza de precio base en 2008.

Tabla N° 9
Resultados Test de Igualdad de Varianzas

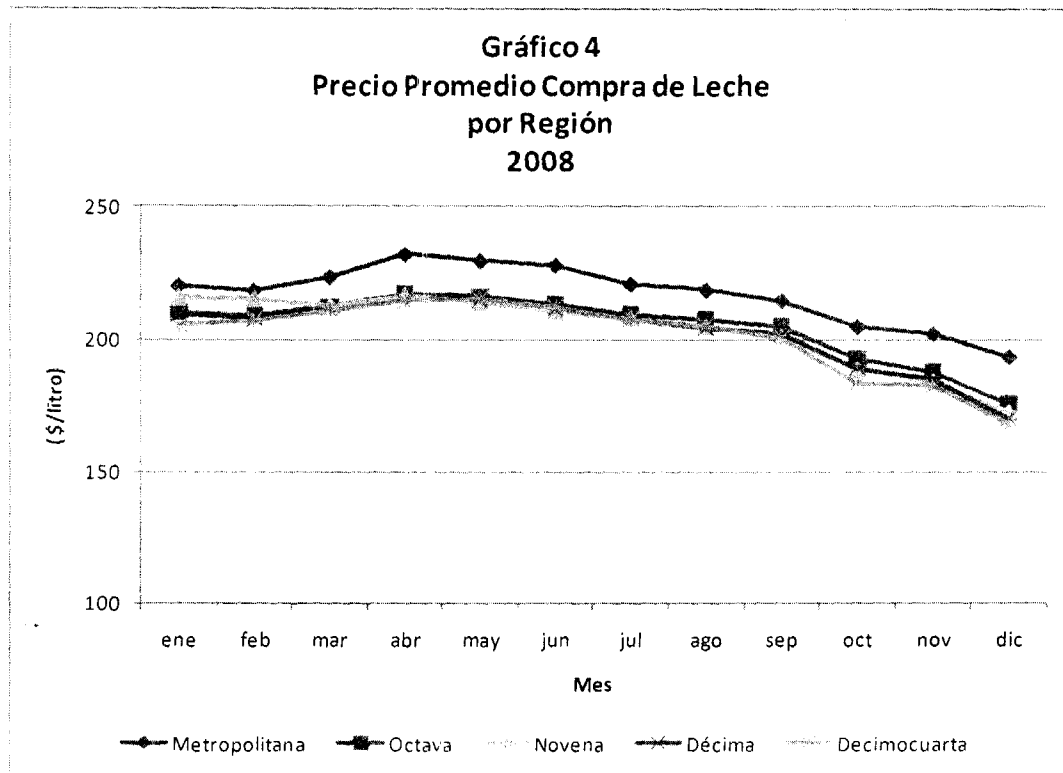
| | 2004 | 2008 |
|---------------------------|--------|-------|
| Varianza | 111.94 | 48.14 |
| Observaciones | 16 | 13 |
| Coefficiente de Variación | 1.31 | 0.38 |
| Grados de libertad | 15 | 12 |
| F | 2.33 | |
| P(F<=f) una cola | 0.07 | |

64. Para reafirmar lo anterior, analizando el coeficiente de variación, que permite comparar la dispersión entre dos poblaciones distintas, es posible concluir que, a octubre de 2008, existe menos dispersión en los precios base de compra de leche fresca que a noviembre de 2004.
65. En cuanto a la forma de determinación del precio base contenido en las listas o pautas de precios, las empresas procesadoras se guían por diversos factores. Estos son: precios internacionales de los productos lácteos que tienen mayor porcentaje de leche fluida, como queso y leche en polvo, condiciones de la demanda y oferta interna de leche fluida, y las de productos de consumo final.
66. Otro factor importante que las empresas procesadoras consideran al determinar el precio de compra de la leche, es que sus plantas procesadoras funcionen eficientemente. Esto debiera poner un piso a las bajas de precios, a un nivel tal que el productor obtenga una rentabilidad de mercado. De no ser así, las empresas procesadoras podrían quedarse sin proveedores de leche.
67. Por último, como ya se observó, el mercado doméstico de productos lácteos y leche fluida se encuentra abierto al comercio internacional. Esta condición limita el rango de variación del precio doméstico de la leche fluida a uno que sea compatible con las paridades de importación y de exportación de estos productos.
68. De acuerdo a lo recabado por esta Fiscalía, las variaciones en el precio de compra de la leche las lidera usualmente Soprole, mientras que las restantes empresas tiende a actuar como seguidoras.
69. No obstante lo anterior, las pautas de precio de compra de leche difieren por Región de abastecimiento y son válidas sólo para la planta receptora localizada en dicha zona.
70. En cuanto a la evolución de los precios, como se observa en los Gráficos N° 3 y 4, el precio de la leche disminuyó tanto a nivel internacional como nacional durante el año 2008. En efecto, el índice de precios al por mayor de este producto en Estados Unidos bajó en 25 puntos porcentuales entre enero y diciembre de dicho año. Asimismo, el índice del precio internacional de la leche

en polvo descremada bajó en 44 puntos porcentuales durante el mismo periodo. Finalmente, el índice de precios de compra de leche fresca bajó en 13 puntos porcentuales en ese mismo periodo.



Fuente: ODEPA



Fuente: ODEPA

71. El Gráfico N° 4 muestra, además, que el precio doméstico de compra de la leche fluida disminuyó en todas la Regiones productoras durante el año 2008. Sin embargo, como se observa en la Tabla N° 9, estas variaciones fueron menores a la del precio internacional de la leche en polvo. Éstas registraron: -12,2% en la Región Metropolitana; -16,5% en la Octava Región; -20,2% en la Novena Región; -18,8% en la Décima Región, y -18,4% en la Decimocuarta Región.

72. Adicionalmente, la información que se presenta en la Tabla N° 10 revela que el precio de compra de la leche fresca tiene una alta correlación con el precio que paga el consumidor por este producto, tanto a nivel nacional como internacional, y con el precio doméstico de la leche en polvo y quesos. No obstante, la correlación entre este precio y el del yogurt y quesillos es menor; lo que concuerda con la factibilidad de utilizar leche en polvo en su elaboración.

Tabla 10
Correlaciones Precio de Leche

| Variable | Correlación |
|---------------------------|--------------------|
| Precio Consumidor E.E.U.U | 0,930 |
| Precio consumidor | 0,982 |
| Precio leche en polvo | 0,903 |
| Precio queso gauda | 0,936 |
| Precio queso chanco | 0,921 |
| Precio crema | 0,741 |
| Precio leche condensada | 0,707 |
| Precio yoghurt | 0,523 |
| Precio quesillo | 0,502 |
| Periodo | 2007-2008 |
| Número de Observaciones | 24 |

Nota: El análisis utiliza índice mensual de precios

Fuentes: Instituto Nacional de Estadísticas y
 Bureau of Labor Statistics

73. Para complementar la evidencia anterior, la Tabla N° 11 muestra que el precio de compra de leche fresca es más alto en la Región Metropolitana que en el resto de las zonas productoras.

74. El resultado anterior indica que el precio de compra tiende a reflejar las alternativas de uso rentable del suelo agrícola y, en consecuencia, la escasez relativa de la producción de leche tiende a predominar en la determinación del precio de equilibrio de la leche.

Tabla N° 11: Precio de compra de leche por Región (2008)

| Región | Precio ^{1/} | N° Plantas | (%) Anual ^{2/} |
|---------------|----------------------|------------|-------------------------|
| Metropolitana | 193,3 | 2 | -12,2 |
| Octava | 193,3 | 3 | -16,5 |
| Novena | 172,2 | 4 | -20,2 |
| Décima | 170,0 | 10 | -18,8 |
| Decimocuarta | 167,6 | 4 | -18,4 |

Notas: (1) Precio promedio informado por las plantas a diciembre. Incluye precio base y asignaciones; (2) Variación real. Fuente: ODEPA

75. Por último, la Tabla N° 12 muestra correlaciones entre el precio de compra de la leche por Región con el número de plantas, la recepción de leche regional y la elaboración de diversos productos lácteos.

76. Los resultados indican que el precio de compra de la leche se correlaciona negativamente con el número de plantas procesadoras que operan en la Región. Es decir, en las Regiones en que existe mayor número de plantas procesadoras, el precio es más bajo; resultado que se explica, principalmente, por la mayor abundancia de leche fresca que existe en las Regiones Novena, Décima y Decimocuarta.

77. Por su parte, el precio de compra de la leche muestra correlaciones positivas con la elaboración de los principales productos lácteos, como son: leche cultivada, yogurt, quesillo y leche fluida.

78. Finalmente, el precio de compra de leche muestra correlaciones negativas con la elaboración de la mantequilla y leche en polvo. Estos resultados coinciden con que estos productos se transan en los mercados externos.

Tabla N° 12
Correlaciones de Precio de Compra de la Leche
2008

| Variable | Correlación |
|--------------------------------|--------------------|
| Número de plantas por Región | -0,14 |
| Elaboración de: | |
| Leche fluida | 0,09 |
| Quesillo | 0,14 |
| Queso | -0,31 |
| Yogurt | 0,23 |
| Leche cultivada | 0,32 |
| Crema | -0,04 |
| Mantequilla | -0,27 |
| Leche condensada | 0,06 |
| Manjar | 0,11 |
| Leche en polvo | -0,24 |
| | |
| Número de Observaciones | 60 |

Notas: Las correlaciones se calculan ponderando por la recepción de leche en cada Región, para considerar el efecto de abundancia relativa del insumo.
 Fuente: FNE, en base a datos mensuales de ODEPA.

2.5. Mercado Relevante

79. De acuerdo a la "Guía Interna para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales"⁸, se entiende por mercado relevante el "producto o grupo de productos, en un área geográfica en que se produce, compra o

⁸ Fiscalía Nacional Económica (2006).

vende, y en una dimensión temporal tales que resulte probable ejercer a su respecto poder de mercado”.

80. El mercado relevante que se debe analizarse, en relación a la consulta de autos, es el de la recepción de leche fluida para la elaboración de productos lácteos. Como ya se mencionó, la leche fluida es un insumo esencial para la elaboración de leche fluida UHT, leche en polvo y quesos. Para otros productos lácteos, la leche fluida se puede reemplazar por leche en polvo. En este sentido, se trata de una demanda derivada de la demanda de productos lácteos de consumo final.
81. En cuanto al mercado relevante geográfico, la Fiscalía Nacional Económica lo entiende delimitado por la menor área geográfica dentro de la cual sea probable ejercer poder de mercado respecto de producto o grupo de productos relevantes
82. En relación a esto, esta Fiscalía ha podido determinar que la relación existente entre productores y plantas lecheras se basa básicamente en la cercanía existente entre los lugares de producción de leche fluida y las plantas receptoras de este producto. Consecuentemente, el mercado geográfico debiese ser definido por aquel sector comprendido por la zona de influencia de cada una de las plantas receptoras de leche.
83. Cabe considerar, además, que la leche fluida es un insumo altamente perecible y con un costo de transporte elevado, lo que es concordante con reconocer que, generalmente, una planta de recepción de leche fluida compre su materia prima a los productores de leche ubicados en su misma Región o en una adyacente.
84. En conclusión, para esta Fiscalía el mercado relevante geográfico es regional, sin perjuicio de lo cual algunas plantas se abastecen de productores ubicados en Regiones distintas, debido a su cercanía geográfica.
85. Lo anterior se confirma por el hecho que las pautas de precio se definen para una o dos Regiones del país, dependiendo de la zona de abastecimiento de la planta.

2.6. Concentración y Umbrales

86. Como se mencionó, la concentración en la recepción de leche relevante para el análisis no es nacional sino que regional, debido a que, de acuerdo a las mismas empresas, sus proveedores generalmente se encuentran en la zona geográfica cercana a la planta procesadora. En consecuencia, las pautas de precios se publican incluyendo una, y también dos regiones. Por último, las cifras de ODEPA se encuentran desagregadas a este nivel.

Tabla 13 : Recepción de Leche año 2008

| Empresa | Regiones Metropolitana, Bío-Bío, Araucanía, Los Lagos y Los Ríos | | | | |
|---------------|--|-------------|---------------|---------------|--------------|
| | Metropolitana (%) | Bío Bío (%) | Araucanía (%) | Los Lagos (%) | Los Ríos (%) |
| Nestlé | 86 | 38 | - | 36 | |
| Colún | - | - | - | - | 77 |
| Loncoleche | - | - | 18 | 15 | 7 |
| Soprole | - | 44 | 14 | 21 | 13 |
| Dos Alamos | - | - | - | - | - |
| Lechera | - | - | - | - | - |
| Agrol. Cuinco | - | - | - | 3 | - |
| A. P. Varas | - | - | - | 4 | - |
| Surlat | - | - | 61 | - | - |
| Cumelen-M | - | - | - | 16 | - |
| L.Frutillar | - | - | - | 4 | - |
| Parmalat | - | - | - | - | - |
| Vialat | - | 18 | 7 | - | - |
| Quillayes-P | 14 | - | - | - | 3 |
| Chilolac | - | - | - | 1 | - |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| HHI | 7592 | 3380 | 4290 | 2260 | 6156 |

Fuente: Elaborado en base a cifras de ODEPA

87. En atención a lo señalado, y al potencial riesgo para la competencia que presentan estos mercados, corresponde evaluar las condiciones de entrada de un hipotético nuevo actor.

2.7. Condiciones de Entrada

88. Las condiciones de entrada a un mercado se evalúan atendiendo a que la factibilidad de entrada sea oportuna y suficiente, considerando para tales efectos, tres puntos esenciales: barreras, tiempo y suficiencia a la entrada, y comportamiento estratégico de los incumbentes en el mercado.
89. Es importante destacar que la entrada a la industria receptora y procesadora de leche fresca debe contemplar también la comercialización de productos lácteos de consumo final.
90. La entrada reciente más importante al mercado de la recepción de leche, la constituye la empresa Surlat en el año 2000, que también elabora y comercializa productos lácteos de consumo final.
91. Esta empresa recibe actualmente el 8,5% del total nacional de leche fluida y el 61% de la recepción de leche en la Región de la Araucanía. Sus más cercanos competidores en esta Región, Loncoleche y Soprole, reciben el 18% y 14% del total de leche fluida, respectivamente.
92. Actualmente, esta empresa elabora el 22% del total nacional de leche fluida; 12% del total de crema, 6% del total de mantequilla, 5% del total de leche en polvo, 3% del total de yogurt, 2% del total de quesos y 2% del total de suero en polvo.
93. En cuanto a su posición relativa en el mercado de productos lácteos de consumo final, Surlat ocupa el tercer lugar después de Soprole y Colún en la elaboración de leche fluida, y en la elaboración de crema comparte la tercera posición con Colún, después de Soprole y Nestlé.
- a) *Barreras Legales*
94. En el mercado materia de autos, no se verifican barreras a la entrada de tipo legal que impidan la incorporación de un nuevo competidor, debido a que no existe legislación específica que regule la entrada al sector.

b) *Costos hundidos*

95. La entrada a este mercado, con el objetivo de convertirse en un actor importante, requiere costos hundidos sustanciales. Esto es así, porque es necesario financiar la implementación de la planta procesadora de leche, acceder a tecnología de punta para elaborar productos lácteos, especialmente los de mayor valor agregado como leches cultivadas y algunas clases de yogurt; y comprometer recursos para la comercialización de los productos de consumo final.

96. En esta etapa del proceso seguido ante ese H. Tribunal, esta Fiscalía no cuenta con mayores datos que permitan cuantificar los costos hundidos en que incurriría una empresa que entrase al mercado con el objetivo de convertirse en competencia efectiva para los principales actores del mercado.

c) *Tiempo y suficiencia a la entrada*

97. La relación habitual de abastecimiento entre planta procesadora y productor es generalmente de largo plazo, existiendo una baja rotación, debido a la logística y costo del transporte de la leche fresca, capacitación y transferencia tecnológica que reciben los productores. Estos elementos hacen que existan costos de cambio para el productor ante la disyuntiva de abastecer a una planta procesadora diferente de la habitual.

98. A pesar de lo anterior, la empresa Surlat, como se observa en la Tabla N° 14, después de su primer año de funcionamiento, ya ocupaba el segundo lugar en la recepción de leche en la Región de la Araucanía con el 23,7% del total, a continuación de la empresa Vialat con el 41% de la recepción total; posición que ocupó hasta el año 2004, en que sube al primer lugar con el 38,6% del total, seguida por Vialat con el 23%. El primer lugar en la recepción de leche lo mantiene hasta el presente en esa Región.

**Tabla N° 14 Recepción de leche Surlat
Región Araucanía 2000-2008 (%)**

| 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2006 | 2008 |
|------|------|------|------|------|------|------|
| -- | 23,7 | 24,8 | 28,6 | 38,6 | 41,3 | 61 |

Fuente: ODEPA

99. Este caso constituye un ejemplo de empresa que, a pesar de las condiciones de entrada a esta industria ya descritas, desafía exitosamente a las empresas existentes en el mercado hasta ese entonces.

100. Sin embargo, menester es considerar que la entrada de esta empresa a la industria se lleva a cabo a través de la integración vertical de productores de leche, que procesan y comercializan exitosamente, productos lácteos de consumo final. Durante este periodo, no se verifica otra entrada con resultados similares, bajo otro tipo de modelo de producción.

d) *Comportamiento estratégico*

101. En la actualidad, no se observa ningún comportamiento de las empresas que tienda a entorpecer o impedir la entrada de nuevos oferentes a los mercados en cuestión. Este comportamiento es corroborado por la reciente entrada de empresas a esta industria, como Surlat y Danone. Esta última se encuentra produciendo en Chile, a través de una asociación con Vialat.

102. Ejemplo reciente de entrada a esta industria lo constituye el caso ya citado de Surlat, que actualmente es la principal receptora de leche de la Región de la Araucanía. Danone, por su parte, que en una primera etapa entró a la industria comercializando productos lácteos de consumo final, importados desde Argentina, actualmente elabora domésticamente dichos productos.

III. CONSIDERACIONES FINALES

103. A partir del análisis preliminar realizado al mercado de recepción de leche fluida, esta Fiscalía ha observado una evolución en el mismo, entre 2004 y el presente, manifestada en un aumento en la tasa de crecimiento de la recepción de leche fluida, ingreso de nuevos actores, importantes variaciones en las participaciones de mercado y disminución en la dispersión de precios, entre otros aspectos.
104. Dicha evolución y cambios podrían ameritar la revisión de las condiciones consideradas por ese H. Tribunal en la Sentencia N° 7, en el marco de un procedimiento no contencioso, en los términos del artículo 31 del Decreto Ley N° 211.
105. En lo que se refiere al análisis particular de las medidas propuestas por Fedeleche en la consulta de autos, esta Fiscalía estima prudente que su opinión se emita en el contexto del procedimiento no contencioso, en el que pueda tener a la vista los aportes de todos los interesados en esta materia.

Es todo cuanto puedo informar.

POR TANTO, en mérito de lo expuesto y de lo dispuesto en los artículos 22, 29 y 39 letras b) y e) del Decreto Ley N°211,

SOLICITO A ESE H. TRIBUNAL tener por evacuado el informe de esta Fiscalía Nacional Económica.

OTROSÍ: Tenga presente el H. Tribunal que mi personería para representar a la Fiscalía Nacional Económica consta del Decreto Supremo de mi nombramiento en el cargo de Fiscal, copia autorizada del cual se encuentra bajo la custodia de la Secretaría de ese Tribunal.

Asimismo, sírvase ese H. Tribunal tener presente que, en mi calidad de abogado habilitado para el ejercicio de la profesión, con el domicilio ya indicado, asumo la representación de la Fiscalía Nacional Económica en estos autos, y confiero poder a los abogados de la Fiscalía don Cristián R. Reyes Cid, doña Carolina Bawlitza Fores y doña 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 junto a mí en señal de aceptación.



ENRIQUE VERGARA VIAL
FISCAL NACIONAL ECONOMICO