

**ANT.:** Denuncia contra exportadora Santa Cruz por supuestas infracciones a la Libre Competencia. Rol N° 2113 - 12 FNE.

**MAT.:** Minuta de archivo.

Santiago, 30 ENE 2013

**A :** FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

**DE :** JEFE DIVISIÓN DE INVESTIGACIONES (S)

Por la presente vía, informo al Sr. Fiscal acerca de la admisibilidad de la denuncia, recomendando su archivo, en virtud de las razones que se exponen a continuación:

#### **I. ANTECEDENTES**

1. Con fecha 17 de julio de 2012, un productor de fruta fresca de la Región de Coquimbo (el "**Productor**")<sup>1</sup> denunció a la empresa Exportadora Santa Cruz S.A. (la "**Exportadora**" o "**Santa Cruz**"), por presuntas prácticas contrarias a la libre competencia que se producirían en el mercado de la exportación hortofrutícola en Chile, específicamente respecto a la uva de mesa.
2. Señala el denunciante que el negocio de la exportación desde Chile de fruta fresca, en general, y de uva de mesa, en particular, presentaría diversas irregularidades. Entre éstas, describe la falta de transparencia, la ineficiencia entre compañías navieras y exportadoras, la insuficiencia de la cuenta rendida por el exportador y los altos costos de transacción para la solución de conflictos. Esto se

<sup>1</sup> El denunciante es un productor de tamaño medio, que cuenta con 170 hectáreas plantadas. De éstas, un tercio se destinan al cultivo de uva de mesa.

vería agravado por la situación de dependencia que los productores de menor tamaño tendrían respecto de las exportadoras en general.

3. La denuncia se fundamenta en que Santa Cruz, en su carácter de empresa exportadora, estaría realizando una serie de actos que importarían un abuso de su posición dominante. Señala en concreto que la Exportadora no habría efectuado una determinación de los precios de venta conforme a criterios mínimos de transparencia y de información; lo anterior, en el contexto de un contrato de compraventa de limones, naranjas y uvas de exportación suscrito entre el Productor y la Exportadora para la temporada 2010 - 2011.
4. Dado lo anterior, el Productor solicita a la Fiscalía Nacional Económica (“FNE”) que investigue los atentados a la libre competencia que se habrían producido en este mercado y adopte las medidas necesarias para enmendar los eventuales abusos denunciados.

## II. DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA

5. En primer término, es relevante considerar que la uva se cultiva principalmente para destinarla a tres usos: vid de mesa, uva pisquera y para la producción de vino. En la especie, se analizará únicamente el primer destino de producción, en tanto la denuncia se circunscribe a esta última y los usos diferenciados justifican un análisis por separado. Dentro de la vid de mesa, se pueden distinguir diversas variedades como Ribier, Red Globe o Thompson Seedless.
6. Según la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (“ODEPA”), la superficie plantada de uva de mesa continuaba, al año 2011, liderando las especies frutícolas plantadas a nivel nacional, cubriendo cerca de un quinto de la superficie frutícola total; es decir, el área plantada con viñas de este tipo alcanzaba 53.851 hectáreas de un

total de 278.462<sup>2</sup>. Conforme a los Catastros Vitícolas Regionales del Centro de Informaciones y Recursos Naturales, correspondientes al período 2008 - 2010, más de un cuarto del área de la uva (25,6%) se encontraba en la Región de O'Higgins; luego le seguían las regiones de Valparaíso (21,6%), de Atacama (19%) y Metropolitana (17,3%), con una caída en su superficie cultivada, al igual que la Región del Maule y de Coquimbo (16%).

7. En cuanto a la producción estimada de huertos frutales, de acuerdo a la última información disponible en el sitio web de la ODEPA, la vid de mesa alcanzó, durante el período 2004 - 2005, 1.150 miles de toneladas<sup>3</sup> de un total de 4.152 miles de toneladas producidas; esto es, un 27% de la producción de todas las especies frutales del país<sup>4</sup>.
8. Respecto al destino de la producción de la uva de mesa, a pesar de que la exportación constituye el principal destino de este producto, también existe un mercado interno activo, particularmente en mercados mayoristas de Santiago, donde se comercializan los llamados *excedentes*. Por tanto, la vid de mesa puede destinarse tanto para el consumo nacional como para los mercados externos. Si se opta por lo segundo, la fruta debe cumplir determinada condición<sup>5</sup> y calidad<sup>6</sup> para ser exportada. De lo contrario, ésta será rechazada para

<sup>2</sup> Bravo Mina, Jaime. Mercado de la uva de mesa, ODEPA, octubre 2010. Disponible en: <<http://www.odepa.gob.cl/odepaweb/publicaciones/doc/2405.pdf>> [última visita: 28 de noviembre de 2012]

<sup>3</sup> Incluyendo la uva de mesa que va destinada a vinificación.

<sup>4</sup> Fuente: ODEPA, estadística disponible en <<http://www.odepa.cl/articulos/MostrarDetalle.action;jsessionid=5C5BE5A53C2145EFB22A0327A4FC0936?idcla=12&idn=1737>> [última visita: 20 de diciembre de 2012]

<sup>5</sup> La condición se corresponde con aquellas características que varían, como la madurez, el estado de turgencia y la presencia o falta de pudrición. Así, entre los problemas de condición es posible encontrar: piel suelta, nido, racimo débil, firmeza de pulpa, pardeamiento interno, bayas acuosas, heridas, partiduras secas, partiduras, *hair line*, bayas reventadas, racimo apretado, desgrane y desgarró pedicelar. Fuente: Estrategias Regionales de competitividad por rubro: uva de mesa Región de Coquimbo, documento preparado por consultora Asagrin para el INDAP, noviembre de 2007.

<sup>6</sup> La calidad o efectos permanentes dice relación con aquellos elementos permanentes de la fruta como tamaño o color. De ahí que entre los problemas de calidad es posible encontrar: descalibre, uniformidad de color, sólidos solubles, daño SO<sub>2</sub>, conformación de racimos, deshidratación de escobajos, apariencia de apertura, embalaje, *russet*, quemaduras de sol, residuos, tierra, y caja bajo peso. Fuente: Estrategias Regionales de competitividad por

la exportación y deberá forzosamente ser comercializada en el mercado interno.

9. En la actualidad, Chile es el principal país exportador del mundo de uva de mesa y se perfila como uno de los productores más grandes a nivel mundial. En términos de volumen, la uva de mesa constituye la principal fruta fresca exportada por Chile, alcanzando, según la Asociación de Exportadores de Chile (“ASOEX”), las 105.070.870 cajas en el período septiembre 2011 a julio 2012<sup>7</sup>. Según la ASOEX, durante la temporada 2010 – 2011, los principales destinos para este producto fueron Estados Unidos (46,6%), Europa (25,0%) y el Lejano Oriente (17,2%)<sup>8</sup>.
  
10. En cuanto a las modalidades de venta, la industria frutícola de exportación adopta generalmente tres modelos de negocio:
  - a. Bajo consignación: es aquella en la cual el precio de la fruta dependerá de los valores del mercado internacional al momento de su comercialización por la exportadora. Así, al término de la temporada, la exportadora rinde cuenta al productor del precio de venta alcanzado, informando el precio final.
  - b. A firme: consiste en aquella modalidad en que el precio del producto queda fijado al momento de efectuarse la venta por el productor a la exportadora.
  - c. Con mínimo garantizado: es aquella en la cual la exportadora conviene con el productor un precio mínimo garantizado por la fruta. El valor definitivo queda sujeto al precio que se obtenga

---

rubro: uva de mesa Región de Coquimbo, documento preparado por consultora Asagrin para el INDAP, nov. 2007.

<sup>7</sup> Disponible en:

<[http://simfruit.cl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=9523:chile-uva-de-mesa-principal-fruta-fresca-exportada-temporada-2011-2012-al-08-de-julio2012&catid=38:produccion-y-exportacion&Itemid=150](http://simfruit.cl/index.php?option=com_content&view=article&id=9523:chile-uva-de-mesa-principal-fruta-fresca-exportada-temporada-2011-2012-al-08-de-julio2012&catid=38:produccion-y-exportacion&Itemid=150)> [última visita: 18 diciembre 2012]

<sup>8</sup> Según información disponible en el sitio *web*

<[http://www.simfruit.cl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=6317&Itemid=67](http://www.simfruit.cl/index.php?option=com_content&view=article&id=6317&Itemid=67)> [última visita: 28 de noviembre de 2012]

en la comercialización del producto, pudiendo en consecuencia ser superior a ese mínimo garantizado.

11. Respecto a los actores de la industria, la cadena agro - comercial en Chile se compone de los siguientes actores: productor (producción primaria, embalaje y transporte), exportadora (compra, almacenamiento, distribución y venta), mercado mayorista (compra y venta al minorista), supermercado (compra y venta al detalle) y mercado minorista (compra y venta al detalle). Por su importancia, se describen con detalle los dos primeros segmentos.
12. Dadas las características que requiere la uva de mesa para la exportación, por regla general los productores entregan la fruta embalada directamente a las exportadoras; para ello, deben contratar los servicios externos de *packing*, o bien embalar la uva directamente en el campo. Respecto de aquella uva que no se pudo cosechar y aún está en el parrón, ésta se puede vender “puesta” a los intermediarios o las agroindustrias de pasa o jugo.
13. Por su parte, las exportadoras se abastecen directamente de los productores, para lo cual consignan la fruta con anticipos de la venta final que pagan con posterioridad al embarque. Dadas estas circunstancias, las compañías exportadoras acuerdan con el productor un determinado programa de financiamiento, eventualmente lo asesoran durante las fases de producción de la fruta (o al menos controlan el desarrollo del proceso productivo) y posteriormente adquieren la fruta. En síntesis, los servicios que provee la exportadora, serían algunos o todos de los siguientes: búsqueda de mercados de destino, diseño del producto según las exigencias del mercado externo, asesoría técnica especializada y comercialización de la fruta (incluyendo financiamiento total o parcial al productor).

### III. ANÁLISIS DEL MERCADO

14. Para determinar si las conductas imputadas a Santa Cruz constituyen o no una infracción al Decreto Ley N° 211 (“DL 211”), corresponde identificar el mercado en el cual éstas repercutirían. La FNE entiende por mercado relevante el de “un 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”<sup>9</sup>.
  
15. Según lo señalado *supra*, se considera que en la especie el mercado relevante del producto estaría dado por el aprovisionamiento de uva de mesa<sup>10</sup> para destinarla a exportación; por sus características y usos, es pertinente en consecuencia descartar a la uva pisquera y la uva destinada a la producción de vino como parte de este mercado relevante del producto.
  
16. Ahora bien, en cuanto al mercado geográfico, se estima que el mercado relevante podría definirse a nivel nacional, lo que en los hechos significa el área comprendida entre las regiones III y VII, zona en que se desarrolla el cultivo de la vid de mesa en Chile. Si se restringiera aún más este ámbito -esto es, suponiendo que las exportadoras tenderán a privilegiar aquellos productores ubicados más próximamente a los centros de acopio y distribución- el mercado geográfico podría acotarse a la Región de Coquimbo. En cualquier caso, esta determinación no sería esencial para el caso analizado pues, incluso si se definiese un mercado geográfico restringido, como sería el de la IV Región, existiría una cantidad suficiente de empresas exportadoras de uva de mesa en el sector. Lo anterior, dado que muchas exportadoras se abastecen de todas las regiones del país. En efecto exportadoras de mayor tamaño, tales como Comercial Río

<sup>9</sup> Guía Interna para el Análisis de Concentraciones Horizontales de la Fiscalía Nacional Económica, Octubre, 2012. Disponible en el sitio *web* oficial de la FNE.

<sup>10</sup> La uva de mesa se puede segmentar en diferentes variedades. Las conclusiones de la presente minuta no cambian si se considera cada variedad como un mercado separado, por lo que no resulta necesario analizar este aspecto detalladamente.

Blanco, David del Curto S.A., Dole Chile S.A., Fruta Export y Unifrutti Traders Ltda<sup>11</sup> se encuentran presentes en la Región de Coquimbo. Asimismo, y de acuerdo a lo informado por ProChile<sup>12</sup>, en la IV Región existían alrededor de 100 empresas exportadoras de uva de mesa al año 2007.

17. En cuanto al tamaño de mercado, el Instituto Nacional de Estadísticas (“INE”) estimó que la superficie plantada con uva de mesa en la IV Región alcanzaría en el período 2007 - 2008 las 10.418 ha<sup>13</sup>. Esa superficie se divide entre las principales variedades de uva de mesa producidas en la Región de Coquimbo, es decir, *Thompson Seedless*, *Flame Seedles*, *Red Seedless* y *Ribier*<sup>14</sup>. La importancia entre una y otra variedad puede cambiar según el mercado de destino que tenga la uva<sup>15</sup>.
  
18. En cuanto al segmento de exportación, en la IV Región la exportación de vid de mesa alcanzaría, para el período 2011 - 2012, las 159.449 toneladas, de un total de 813.342 toneladas a nivel país<sup>16</sup>. Es decir, representaría un 19% del total de la vid de mesa exportada en Chile.
  
19. Respecto a las participaciones de mercado que presentan las diversas exportadoras a nivel nacional, se observa que en Chile operan en la actualidad más de 300 exportadoras de vid de mesa. Entre éstas, destacan por su tamaño Exportadora Río Blanco, Subsole S.A. y Dole Chile S.A. El siguiente cuadro muestra las

<sup>11</sup> Fuente: Chilealimentos, 2006.

<sup>12</sup> Al respecto, véase <<http://www.prochile.cl/atacama/noticias.php?item=00000004992>> [última visita: 29 de febrero de 2013]

<sup>13</sup> Fuente: Servicio Agrícola Ganadero. Disponible en sitio *web* del INE.

<sup>14</sup> Fuente: ProChile 2006.

<sup>15</sup> Es así que, según la INDAP, para el mercado de EE.UU la variedad más importante es *Thompson Seedless*, en el caso de Europa existe una absorción importante de Thompson y Red Globe, en el Lejano Oriente es relevante la *Red Globe*, y para Latinoamérica las variedades importantes serían *Red Globe*, *Thompson* y *Flame Seedless*.

<sup>16</sup> Según iQonsulting, basada en datos de SAG y ASOEX. Presentación “Temporada de uva de mesa 2011 – 2012 ¿cómo está el negocio de uva de mesa en la IV Región”, agosto 2012. En Encuentro Regional Fedefruta 2012, Ovalle.

participaciones que tienen los principales compradores de uva de mesa en la Región<sup>17</sup>:

**Cuadro N°1: Participación de Mercado de uva año 2011**

[·]

**Ver en anexo confidencial [1]**

20. Como se observa del cuadro anterior, ninguna empresa tiene más del 10% del mercado. Al mismo tiempo, se observa que el Índice de Herfindhal Hirschmann (“HHI”) es de 292 puntos. De acuerdo a su Guía para el análisis de operaciones de concentración, de octubre 2012, la FNE entiende que este indicador da cuenta de un mercado poco concentrado, pues HHI inferiores a 1.500 puntos serían en general inconsistentes con mercados con pocas firmas.
  
21. Más concretamente, la evidencia muestra que la empresa denunciada tiene una participación de mercado de un [2], existiendo más de 90 empresas con participaciones superiores en el país<sup>18</sup>.
  
22. Por último, respecto a las condiciones a la entrada, la existencia de una gran cantidad de exportadoras revela que existen barreras de entrada, pero que éstas no son infranqueables. Así, si bien se requiere de cierta infraestructura de *packing* y de almacenamiento frío, la misma denunciante ha tenido en el pasado acceso a crédito para exportar de manera independiente<sup>19</sup>; es decir, la integración vertical es posible. Adicionalmente se observa un aumento relevante de empresas de un año a otro. En efecto, mientras en el año 2010, 310 compañías exportaron algunas de las variedades de uva de mesa

<sup>17</sup> Se consideraron todas las variedades de uva que fueron exportadas por Santa Cruz el año 2010 o 2011; esto es, *Thompson Seedlees*, *Flame Seedlees*, *Red Globe*, *Ribier*, *Crimson Seedlees* y *Black Seedlees*.

<sup>18</sup> Con todo, una base de datos de las ventas expresadas en kilo, acompañada por Santa Cruz, indica que la empresa tuvo una participación de 0,24%.

<sup>19</sup> En declaración prestada a esta Fiscalía con fecha 17 de agosto de 2012, el Productor señaló que ha recibido financiamiento por parte de la banca, a través de lo que se conoce como Préstamo de Anticipo a la Exportación.



anteriormente indicadas, en el año 2011 se incorporaron a esta actividad otras 12 empresas.

#### IV. ANÁLISIS DE LA DENUNCIA

23. Corresponde determinar si la presente denuncia da cuenta de hechos, actos o convenciones que podrían restringir o vulnerar la libre competencia, o que tiendan a producir dichos efectos, al tenor del artículo 3 del Decreto Ley N° 211.
24. Según el denunciante, en el negocio de exportación de la uva en Chile: *“[L]os productores de menor tamaño que no cuentan con financiamiento suficiente que les permita exportar directamente o vender su producción terminada con un precio firme, no tienen realmente alternativa de operación, sino financiarse a través de exportadoras tradicionales que, juntamente con el financiamiento, amarran la producción a contratos cuyo precio final no sólo no está determinado, sino que carece de reglas contractuales expresas que permitan dicha determinación de manera objetiva y transparente(...)* En efecto, toda vez que no existe un contrato de compraventa a firme, se observan importantes asimetrías que podrían ser consideradas como un abuso de posición dominante<sup>20</sup>.
25. Agregó el denunciante<sup>21</sup> que, con fecha [REDACTED] celebró con Santa Cruz un contrato de compraventa de limones, naranjas y uvas de exportación para la temporada 2010 - 2011. El conflicto se habría generado respecto de esta última fruta, pues la Exportadora habría sometido la vid a un proceso de guarda que no se

<sup>20</sup> Cita extraída del correo electrónico enviado a esta Fiscalía por el abogado del denunciante, con fecha 24 de agosto de 2012.

<sup>21</sup> Señalado por el denunciante, en declaración prestada a esta Fiscalía con fecha 17 de agosto de 2012.

correspondería con la condición de la misma<sup>22</sup>. Agrega que, por lo anterior, 80.000 cajas de uva se habrían vendido en el mercado nacional a 2,3 dólares menos que el precio del mercado internacional, debido a su inferior calidad. Asimismo, 60.000 cajas no habrían sido exportadas, pues Santa Cruz no habría conseguido un mercado en el cual venderlas.

26. En síntesis, el denunciante argumentó que si la Exportadora ha traspasado el riesgo del precio al Productor, a través de la venta bajo modalidad de consignación, al menos debe rendirlo y documentarlo, de manera tal que el precio se ajuste a criterios de derecho, justicia y equidad. A juicio del denunciante, lo anterior no habría ocurrido en la especie, pues Exportadora Santa Cruz se habría negado sistemáticamente a rendir la cuenta exigida por el Productor, traspasándole de este modo las ineficiencias del negocio de exportación a éste, quien, debido a la falta de transparencia existente, no tendría posibilidad de adoptar medidas para evitar ese traspaso.
27. Por su parte, en toma de declaración prestada ante esta Fiscalía con fecha 10 de septiembre de 2012, Santa Cruz señaló que la uva del Productor fue rechazada pues el productor no la habría cosechado a tiempo, al no tener mano de obra suficiente. Cabe destacar que al respecto existe un juicio arbitral en curso entre ambas partes.
28. En este punto cabe tener presente que, de conformidad con el mandato conferido en los artículos 2 y 39, entre otros, del DL 211, la FNE tiene por objeto velar por el resguardo de la libre competencia en los mercados e investigar cualquier hecho, acto o convención que pretenda alterar dicho bien jurídico. Es decir, sólo en la medida que una infracción contractual, como la denunciada, sea asimismo apta para restringir o entorpecer la libre competencia, existiría espacio para la intervención de los organismos antimonopolios y la consiguiente imposición de medidas preventivas, correctivas o sancionatorias. Esto

---

<sup>22</sup> La uva de exportación, según la cláusula quinta del referido contrato: "debe ser cosechada y embalada de acuerdo a los estándares de calidad y condición exigida por Exportadora Santa Cruz S.A."

es consistente con la jurisprudencia del H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“TDLC”) a este respecto<sup>23</sup>.

29. Por el contrario, las situaciones descritas por el denunciante (observancia debida de las relaciones comerciales y diligencia en el cumplimiento del contrato celebrado) aparecen más bien como posibles infracciones contractuales, es decir, esas conductas, de ser efectivas, debieran analizarse en el marco de un estatuto legal específico, cuyo cumplimiento se encuentra encomendado a los Tribunales Ordinarios de Justicia y en consecuencia resulta ajeno al bien jurídico protegido por el DL 211.
30. Sin perjuicio de lo anterior, se analizará si las conductas denunciadas pudieran de alguna forma exceder al mero conflicto comercial entre partes, pudiendo constituir al mismo tiempo una infracción al DL 211.
31. En primer término, es menester considerar las opciones que tenía el Productor para vender su fruta, sea en el mercado doméstico o internacional e independientemente de la modalidad contractual que se pudiera haber escogido. A este respecto, es importante tener en cuenta que el mismo denunciante manifestó, en toma declaración prestada ante la FNE, que “[L]a elección de la exportadora Santa Cruz, fue una cuestión netamente económica” y, según la denuncia interpuesta ante esta Fiscalía, señaló además que “[E]s así cómo se ha relacionado comercialmente con diferentes empresas exportadoras de prestigio, sin grandes dificultades”. Es decir, consta en la investigación de esta Fiscalía que el Productor tuvo distintas alternativas para celebrar su contrato, lo que da cuenta de múltiples oferentes en el segmento de exportadoras y de mayoristas.
32. Lo anterior es consistente con lo visto en el análisis de mercado de esta minuta, en tanto el Productor tiene, para exportar su fruta, una serie de compañías que operan en la IV Región, existiendo más de 300 exportadoras a nivel nacional. Incluso, el año 2011 el denunciante

---

<sup>23</sup> Vid., a modo de ejemplo, sentencias N°80/2009 y N° 108/2010 del TDLC.

habría comercializado su fruta con la Exportadora Río Blanco, por lo que venderle la uva a Santa Cruz fue una opción que tomó el denunciante, dentro de las varias posibles exportadoras con las que podría haber contratado.

33. En el caso de que el Productor no contara con otra exportadora interesada en comprar su uva, siempre existiría la oportunidad de que sea el propio Productor quien exporte directamente o venda sus productos en el mercado interno, a través de los respectivos mayoristas. Este último segmento en Chile es muy dinámico y se encontraría representado, entre otras, por las ferias mayoristas agrícolas locales (Feria La Palmera, en La Serena) y de otras regiones (Lo Valledor, Feria Mapocho, Vega Central, en Santiago). Estas alternativas serían posibles de concretar, en la medida que no se vislumbran barreras a la entrada infranqueables para la exportación de fruta o para destinar esa producción al mercado nacional. Sólo a modo de ejemplo, según la página de Pro Chile, cualquier persona puede constituirse como exportador, pues únicamente requiere estar al día en el pago de sus compromisos tributarios con el Fisco y tener iniciación de actividades como exportador ante el Servicio de Impuestos Internos.
34. Entonces, la existencia de un mercado atomizado, es decir, con múltiples compradores de uva de mesa, sumado a la inexistencia de barreras de entrada infranqueables, revelarían que Exportadora Santa Cruz carecería de una posición dominante que le permita incurrir en conductas aptas para lesionar la libre competencia, en los términos exigidos por el artículo 3 del DL 211.
35. Sin perjuicio de lo anterior, el denunciante estima que el Productor no tendría forma de demostrar que el precio final de venta correspondía al máximo posible de obtener en la comercialización de sus productos; es decir, la posibilidad de reclamos para pequeños y medianos productores respecto al precio óptimo de venta serían escasas, debido a la falta de transparencia que imperaría en la

exportación hortofrutícola en Chile. Por lo que a continuación se analizará la afirmación sobre una eventual falta de transparencia en este negocio.

36. Al respecto, es importante considerar que resulta propio de un modelo de agencia entregar la gestión de negocios a un tercero, quien se encarga de realizar la encomienda bajo los parámetros definidos por las partes, los usos y costumbres del mercado y en último término aquellos que el gestor estime pertinentes conforme a su experiencia. En el caso que el productor quiera fiscalizar la gestión encomendada, puede venderle su fruta a más de una exportadora, de modo de verificar el precio final. Esta última alternativa, según Santa Cruz, acontecería en la actualidad con varios de sus productores, quienes venden su producción a dos compañías. También existen diversos mecanismos como “*Expordata Year Book*”<sup>24</sup>, Simfruit Ltda.<sup>25</sup> y las estadísticas anuales de ASOEX, que posibilitan, entre otras cosas, conocer los precios que se están pagando por la fruta en los mercados externos; las empresas exportadoras y productoras existentes; y, en general, el funcionamiento de los mercados internacionales. La posibilidad de acceder a esta información permitirá reducir eventuales costos de transacción de un productor al momento de elegir a qué empresa vender la fruta y a qué valor, permitiendo sancionar a aquellas exportadoras que obtuvieron menores precios finales de venta. En consecuencia, si se consideran todos los elementos anteriores, no se apreciaría en la especie, una situación de asimetría informacional entre las partes<sup>26</sup>.

<sup>24</sup> Publicación anual de la ASOEX, que recoge la información estadística de las exportaciones en los distintos mercados, considerado variedades, tipo de envase, naves, destinos, exportadores, importadores, Región de origen, etc. Esta publicación es puesta a disposición de los distintos agentes comerciales vinculados a la actividad, contribuyendo de esta forma a la transparencia de las transacciones que realizan en la temporada las distintas empresas del sector, incluyendo las cifras por cada importador.

<sup>25</sup> Proyecto de información de *inteligencia de mercado* que ha sido desarrollado conjuntamente con FEDEFruta, apoyado por innova-CORFO, con el fin de proporcionar información nacional e internacional relevante para el sector, dentro de los servicios ofrece estadísticas de exportación de fruta fresca, talleres, comités especializados, etcétera.

<sup>26</sup> A mayor abundamiento, se encuentra actualmente en tramitación un Proyecto de Ley de Muestra y Contramuestra (Boletín N° 7484). Éste tiene por objeto establecer mecanismos e instrumentos precisos que permitan determinar la transparencia en los precios en las

## V. CONCLUSIONES

37. Dados los antecedentes tenidos a la vista, en opinión de esta División las conductas descritas no ameritarían el inicio de una investigación por parte de esta Fiscalía, al no constituir éstas actos contrarios al DL 211 susceptibles de corregirse o sancionarse en sede de libre competencia, sino que más bien dar cuenta de un conflicto contractual entre partes actualmente sometido a la justicia arbitral. La conclusión anterior se reafirma al carecer la denunciada de una posición dominante de la cual abusar.

Por lo anterior, esta División sugiere no iniciar una investigación en relación con los hechos específicos descritos en la denuncia, salvo su mejor parecer.

Saluda atentamente a usted,



**MARÍA JOSE HENRÍQUEZ**  
**JEFE DIVISIÓN INVESTIGACIONES (S)**

MCC

---

transacciones de productos agropecuarios, regulando y transparentando los procedimientos que determinan la cantidad y calidad de los productos que son transados en el mercado agrícola. Asimismo, actualmente existe un Proyecto de Ley que "Regula los contratos de exportación y transformación de productos hortofrutícolas" (Boletín N° 780 - 01).