

ANT.: Investigación sobre eventuales conductas anticompetitivas de Sociedad Punta de Lobos S.A. Rol N° 1891-11 FNE.

MAT.: Informe de archivo.

Santiago, 12 SEP 2014

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

DE : JEFE DIVISIÓN DE ABUSOS UNILATERALES (S)

Por la presente vía, se recomienda disponer el archivo de la Investigación del Antecedente, en virtud de las consideraciones que a continuación se exponen:

I. ANTECEDENTES

1. Con fecha 4 de mayo del año 2011, la Fiscalía Nacional Económica ("**Fiscalía**") recibió una denuncia en contra de Sociedad Punta de Lobos S.A. ("**SPL**"), hoy K+S Chile S.A., por supuestas prácticas contrarias a la libre competencia. Posteriormente, con fecha 26 de junio de 2011, otro agente económico efectuó una segunda denuncia contra SPL, por hechos de similar naturaleza a aquellos contenidos en la denuncia original¹.
2. En concreto, ambas denuncias acusan a SPL de presuntas infracciones al Decreto Ley N° 211 de 1973 ("**DL 211**"), indicando que dicha compañía habría abusado de su posición dominante en, lo que aquellas denominan, *el rubro de la sal*. Lo anterior, mediante la supuesta comisión de las siguientes conductas:
 - i. **Acaparamiento de insumos esenciales para la comercialización de sal dentro del territorio chileno; y,**
 - ii. **Discriminación arbitraria y cobro de precios predatorios por SPL.**

¹En lo sucesivo, y salvo indicación en contrario, toda referencia a SPL deberá entenderse a la sociedad K+S Chile S.A.

La primera conducta se verificaría en la venta mayorista de sal, mientras que la segunda en la distribución de sal en los distintos canales minoristas que venden sal a empresas o personas naturales, para sus distintos usos².

3. Mediante resolución de 14 de octubre de 2011, esta Fiscalía inició una investigación respecto de SPL por eventuales infracciones al artículo 3 letra b) del DL 211 y un eventual incumplimiento del Dictamen N° 1042 (“Dictamen”) de la Comisión Preventiva Central (“CPC”), antecesora legal del H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“TDLC”), de 17 de julio del año 1998.

II. LA INDUSTRIA Y EL MERCADO RELEVANTE

II.1. Producción de sal

4. En términos generales, la sal es un compuesto químico denominado cloruro de sodio (*NaCl*) y se encuentra en depósitos ubicados en tierra, ya sea en valles o desiertos, o en el mar. En Chile, el principal yacimiento terrestre lo constituye el Salar de Tarapacá³ (“el Salar”), el que además es la reserva de cloruro de sodio de alta pureza más grande del mundo⁴. Por otro lado, jurídicamente, la sal es una sustancia mineral no metálica cuyos yacimientos son susceptibles de ser explotados mediante la obtención de una concesión de explotación o “pertenencia minera”.
5. Por su parte, desde el punto de vista de la industria, la producción de sal se efectúa en base a tres etapas: i) Extracción: consiste en la perforación del

²Si bien, al menos teóricamente, estas dos últimas conductas podrían, en su conjunto, ser consideradas como un estrangulamiento de márgenes, se ha preferido un análisis centrado en una eventual predación por parte de SPL en el segmento aguas abajo, a lo que se sumarían condiciones discriminatorias en la comercialización mayorista de sal.

³ Éste constituye una conformación fósil de salmueras saturadas, situadas en una cuenca del desierto de Atacama, localizada a 80 kilómetros de donde se emplaza actualmente la ciudad de Iquique, Región de Tarapacá. La superficie del Salar tiene una extensión de 45 kilómetros de largo por 5 kilómetros de ancho y entre 60 y 120 metros de profundidad.

⁴ En tal sentido, se ha señalado que su abastecimiento de sal puede satisfacer las necesidades mundiales de sal por 5.200 años

terreno y la extracción propiamente tal de la sal⁵ ⁶; ii) Molienda: ésta consiste en el molido de sal y su posterior clasificación según sus diferentes granulometrías y; iii) Envasado: se realiza en distintos formatos, según su uso futuro.

II.2. Distribución y comercialización de sal

6. Con excepción de SPL, las empresas que comercializan sal utilizan únicamente el transporte terrestre para su llegada a los puntos de distribución o venta. Ello es efectuado principalmente a través de camiones, sea propios o arrendados, que se trasladan desde el Salar -o desde las plantas de procesamiento de sal- hacia el cliente o el consumidor final.
7. La modalidad de transporte terrestre usualmente se realiza a través del denominado *flete de retorno*⁷, lo que permite aprovechar economías de ámbito y una mayor eficiencia. En segundo lugar, el transporte de sal no sería intensivo en tecnología (p.ej. refrigeración), circunstancia que permitiría el uso de cualquier tipo de camión con capacidad suficiente al efecto. Finalmente, la evidencia recopilada muestra que el costo de transporte es un factor relevante en el proceso de producción de la sal, llegando incluso a representar cerca del 60% de su precio final, al menos para aquellos productos de menor valor⁸.
8. Por su parte, el transporte marítimo constituye otra posibilidad de *distribución de sal*, tanto para el mercado doméstico como para su exportación. En la medida que se logre tener un volumen mínimo que

⁵También es posible obtener sal vía evaporación de salmueras. Véase Comisión Europea. Caso No. COMP/M.2176 - K+ S/SOLVAY/JV, de 10 de enero de 2002.

⁶ Una vez extraída, es sometida a limpieza y filtración. Cabe señalar que la pureza de la sal es directamente proporcional a la profundidad a la que ésta se encuentra. Así, la sal para consumo humano, que es aquella de mayor pureza, sólo se encontraría disponible a partir del cuarto banco de sal en el Salar.

⁷ Consistente en contratar la capacidad disponible a transportistas que regresan en sus viajes hacia sus puntos de origen.

⁸ Respuesta de SPL, 14 de diciembre de 2011 y 13 de febrero de 2012.

permita cubrir los costos fijos, éste presenta un menor costo y una mayor eficiencia respecto del flete terrestre⁹.

9. Según los antecedentes disponibles, actualmente existen dos puertos privados utilizados por actores de este mercado. El primero, el Puerto de Patillos, es una infraestructura de propiedad de la sociedad relacionada de SPL "Servicios Marítimos Patillos S.A." ("SMP"), ubicada a 66 kilómetros al sur de la ciudad de Iquique, que cuenta con dos Terminales, Patillos I y II. Por su parte, la Compañía Minera Cordillera SCM ("Cordillera") opera desde el año 2007 el Puerto de Patache, ubicado a 65 kilómetros al sur de Iquique, a través de su sociedad relacionada Terminal Marítimo Patache S.A.¹⁰.
10. En el caso de SPL, el transporte marítimo sería la modalidad utilizada para un 70% de su producción dedicada al mercado nacional, siendo el restante transportado por vía terrestre¹¹. Cabe destacar que los principales puntos de destino de la sal transportada desde el Puerto Patillos serían las plantas de San Antonio, Talcahuano y Puerto Montt, a las cuales se enviaría sal a granel¹²; posteriormente, esa sal sería comercializada directamente a sus clientes.

II.3. Mercado relevante

11. En su análisis de esta industria, el TDLC definió el mercado relevante como el de *producción y venta de sal dentro del territorio nacional chileno*, siendo el de los servicios portuarios un mercado conexo a aquel¹³. A su turno,

⁹Véase, en este mismo sentido, la Sentencia N° 47/2006 del TDLC. Considerandos Quincuagésimo Tercero y siguientes.

¹⁰ Cabe destacar que, a esta fecha, Cordillera no utiliza el Puerto de Patache para transportar sal dentro del mercado doméstico, pues el total de su producción es destinada al mercado internacional.

¹¹ Porcentaje calculado según información proporcionada por SPL en respuesta a oficio Ord. N° 106/2011.

¹² Información proporcionada por SPL en respuesta a oficio Ord. N° 106.

¹³ Sentencia N° 47/2006. Considerando Cuadragésimo Primero.

desde la perspectiva geográfica, distinguió el mercado internacional del mercado nacional¹⁴.

12. El TDLC también consideró que el mercado nacional de sal se compone de distintos segmentos, entre los cuales destacan el de deshielo (de naturaleza principalmente internacional), industrial (incluyendo dentro de éste a la sal para consumo humano) y químico¹⁵. Esta última clasificación resulta consistente con la jurisprudencia comparada, por lo que en lo sucesivo esta División considerará que los mercados relevantes son los siguientes segmentos: (i) sal para consumo humano; (ii) sal para uso industrial; y, (iii) sal para uso químico. En cambio, la sal para deshielos no se considera parte del mercado relevante, pues se trataría de un producto propio del mercado internacional, más allá que su explotación no influya en la competitividad en los diversos mercados relevantes¹⁶.

13. La fuente principal para poder comercializar sal de modo económicamente competitivo es el acceso a este insumo desde el Salar, sea a través de extracción propia o en calidad de comprador/distribuidor mayorista. En efecto, la evidencia muestra que, al menos hasta cierto punto, aquellos tipos de sal de menor valor agregado, no poseerían una fuente competitiva derivada de la explotación de otros salares, o a través de su importación, dado por un lado por la calidad de la sal en otros salares como por la relevancia de los costos de transporte. Misma circunstancia ocurriría con la sal para consumo humano, usualmente de mayor valor que las anteriores, pues el grado de pureza del Salar haría a dicha fuente una de mayor eficiencia desde la perspectiva de sus posibles sustitutos.

14. Sin perjuicio de lo anterior, los antecedentes disponibles darían cuenta de que la importación de sal desde países como Perú o Brasil, particularmente en lo que se refiere al segmento de consumo humano, podría constituir

¹⁴ *Ibíd.* Considerando Cuadragésimo Primero.

¹⁵ *Ibíd.* Considerando Cuadragésimo Segundo.

¹⁶ Véase, en este sentido, Comisión Europea. Caso No. COMP/M.2176 - K+ S/SOLVAY/JV, de 10 de enero de 2002; §22. En todo caso, la Comisión indicó que: "*The precise market definition can be left open*" (§28).

cierta competencia para la producción desde el Salar¹⁷. Al respecto, durante el año 2013, se importaron alrededor de 120.000 toneladas de sal de mesa, de las que en su mayoría corresponden a empresas de elaboración o comercialización de alimentos. La única empresa que comercializa sal en el mercado doméstico mediante importaciones es la empresa Traverso S.A., que importa sal desde Perú¹⁸. Sin embargo, estas importaciones presentan restricciones relacionadas a los costos de transporte. En ese contexto, es posible observar al menos tres submercados claramente definidos¹⁹:

II.3.1. Sal industrial

15. Debido a la ausencia de yodo y a su diversidad granulométrica, la sal industrial no resulta apta para el consumo humano. Sus principales aplicaciones son la producción de aguas salobres o salmueras para la agroindustria y curtiembres, entre otras²⁰. La sal industrial representa entre un [40-50]% de los ingresos, y un [40-50]% del volumen de sal comercializado por SPL, cuya principal competencia en este segmento proviene de empresas nacionales como Sal Alpina, Valle Blanco (de Empresas Traverso), Oscar Pacheco, entre otros, los cuales representan menos del 30% de este mercado.

II.3.2. Sal química

¹⁷ El grado de pureza y las condiciones para la importación de minerales desde las zonas relevantes, como el sur de Perú, la zona de Salta en Argentina, y la zona de Natal en Brasil, hacen que éstas sean sustitutos poco probables del Salar. Por ejemplo, en el caso de Brasil, la sal se obtiene mediante un proceso de evaporación de agua de mar, por lo que es altamente dependiente de las condiciones climáticas.

¹⁸ Según información de Aduanas, durante los años 2012 y 2013 Traverso S.A. importó 250 y 110 toneladas, respectivamente, lo que corresponde a un 0,5% y 0,2% de la comercialización anual de sal de mesa de SPL.

¹⁹ Ya en la Sentencia N° 47/2006, en el considerando Cuadragésimo Cuarto se indicó que: “durante el período 2000-2003, SPL habría participado con más del 88% del volumen de ventas totales realizadas en el mercado nacional. Esta estimación incluye tanto la sal industrial para consumo humano como la sal industrial para otros usos, la sal química y la sal para deshielo de caminos”.

²⁰ Por sus características, ésta normalmente se transa a granel y en sacos de 50 o más kilos.

16. La sal química es una sal de alta pureza, con niveles de concentración de cloruro de sodio superior al 99,8%²¹. Se utiliza principalmente para plantas químicas de Hipoclorito, Clorato o Cloro Soda²². SPL vende esta sal en territorio nacional a través de la marca con el mismo nombre, y es el único productor nacional que exporta este tipo de sal hacia el resto del mundo²³. El año 2013 se comercializaron en Chile alrededor de 130 mil toneladas, obteniendo ingresos que superaron los 3 mil millones de pesos anuales. Si bien en términos de toneladas producidas la sal química es relevante, representando entre un [30-40]% del total producido por SPL y en donde ésta empresa tiene una participación superior al 70%, en términos monetarios los ingresos representan menos de un 10% del total facturado por la empresa.

II.3.3. Sal para consumo humano

17. La sal para consumo humano puede ser sal de mesa, que es aquella que se consume en todos los hogares para condimentar alimentos y sal para la industria de alimentos. Su uso se encuentra regulado por el Decreto Supremo N° 977/1996 del Ministerio de Salud²⁴. En cuanto su comercialización, esta se vende a través del canal *retail*, mayoritariamente en supermercados²⁵.
18. En cuanto a los competidores en este mercado, la principal competencia proviene de Empresas Traverso, que comercializan sal importada desde Perú. Asimismo, se tiene también competencia de las marcas propias, como la del supermercado Líder, que es fabricada por Sal Trinidad. Sin

²¹ Además de tener bajo contenido de metales pesados y ausencia de contenido orgánico.

²² Información proporcionada en sitio web de SPL < <http://www.spl.cl/internacional/index.html>> [Última visita: 24 de marzo de 2014]

²³ Según información de la base de Aduanas, el año 2013 SPL exportó cerca de 1.600 millones de toneladas de sal química, cuyo principal destino es Brasil, China, y Estados Unidos.

²⁴ Que contiene el Reglamento Sanitario de los Alimentos ("**Reglamento Sanitario**"). Entre otras cosas, este tipo de sal deberá: (i) ser de color blanca, inodora y contener un mínimo de 97% de cloruro de sodio en base seca; (ii) contener determinadas cantidades de yodo adicionado; y, (iii) estar exenta de cualquier sustancia tóxica, incluyendo límites a la presencia de sulfatos, nitratos y sólidos insolubles, entre otros. Véanse los artículos 435 a 439 del Reglamento Sanitario.

²⁵ Según información proporcionada por ejecutivos de SPL en declaración ante esta Fiscalía, alrededor de un 60% de la sal se comercializa a través de supermercados, y el 40% restante a través del canal tradicional.

embargo, esta competencia generalmente ve afectada las denominadas "marcas B" de SPL.

19. Durante el año 2013, SPL comercializó [50-70] mil toneladas de sal de mesa, que correspondieron a un [40-50]% de los ingresos de SPL. De esto la marca más importante es Sal Lobos, que representa un [50-60]% de las ventas de sal de mesa.

II.3.4. Mercado conexo: exportaciones de sal para deshielo

20. La principal exportación de sal es aquella que se extrae de los primeros bancos o capas del Salar y que es utilizada para el deshielo de carreteras²⁶. Al tratarse de un producto transado en el mercado internacional, este tipo de sal pertenece a un mercado conexo a aquellos definidos precedentemente. En efecto, como lo señaló el TDLC, los ingresos por concepto de exportaciones son relevantes para analizar la posición competitiva de SPL en el mercado relevante principal, así como sus incentivos en relación a eventuales competidores que deseen ingresar o expandirse en una u otra industria²⁷.
21. En cuanto al tamaño de este mercado, en términos generales, el año 2013 las exportaciones de sal bordearon los seis millones de toneladas anuales (ver Anexo N° 1), de lo cual un 60% se destina a Estados Unidos. Si bien se exportan todos los tipos de sal, el principal negocio de exportación corresponde a sales químicas e industriales. En particular, según las estadísticas de comercio exterior de Aduanas, durante el año 2013 se

²⁶ Específicamente, corresponde a sal a granel compuesta por sales con una pureza superior al 98%, que es utilizada para bajar el punto de congelación del agua en caminos y carreteras. Según lo indicó el TDLC, su principal destino es el hemisferio norte. Véase, Sentencia N° 47/2006. Considerando Cuadragésimo Quinto.

²⁷ Sentencia N° 47/2006. Considerando Cuadragésimo Noveno y Quincuagésimo Primero: "[...] la participación de un productor de sal en mercados internacionales de tamaño relevante permite alcanzar significativas economías de escala y ámbito en la producción y transporte de sal, generando menores costos unitarios de operación, que actualmente están fuera del alcance de productores que operan a pequeña escala, como es el caso de los productores nacionales que sólo participan en el mercado chileno (...) Que, en efecto, gracias a su infraestructura de producción y portuaria y de comercialización, SPL ha logrado competir con éxito en los mercados internacionales de la sal y, gracias a ello, ha alcanzado economías de escala que también le han permitido consolidar una posición de evidente dominio en los mercados nacionales de sal para usos industriales, químicos y para deshielo de caminos".

exportaron alrededor de 3.100.000 toneladas de sal para deshielo hacia la costa este de Estados Unidos, donde los principales exportadores de este tipo de sal son SPL, y Cordillera, teniendo una participación de 65% y 35% respectivamente, que se ha mantenido relativamente estable en el tiempo.

22. De este modo, la relevancia de este mercado se fundamenta en que el volumen comercializado es de gran envergadura, lo que implica que las empresas se pueden beneficiar de: (i) economías de escala en la extracción, procesamiento y distribución de la sal, debido a una mayor magnitud de operación que permite ahorrar costos en términos de transporte y otros conceptos; y, (ii) economías de ámbito, que se encuentran ligadas a la posibilidad de rentabilizar los tres tipos de sal presentes en el salar a través de su posicionamiento en distintos mercados. Lo anterior implica una reducción en los costos unitarios, lo que constituye una ventaja fundamental de las grandes compañías frente a productores que se centran exclusivamente en el mercado nacional²⁸.
23. El acceso de los productores de sal a este mercado conexo requiere una mayor escala de producción que el mercado nacional, dada la envergadura de las exportaciones. Asimismo, se requieren de manera adicional otras inversiones asociadas principalmente a infraestructura portuaria requerida para el transporte de sal a granel a todo el territorio nacional.

II.4. Condiciones de entrada

24. Dada su importancia relativa, la posibilidad de efectuar extracciones en el Salar constituye el principal medio de ingreso a este mercado. Los antecedentes con que cuenta esta División, muestran que una operación económicamente eficiente requeriría del acceso a 50 - 100 hectáreas al

²⁸ Así lo ha reconocido el TDLC en el considerando cuadragésimo noveno de la Sentencia 47, al señalar que "la participación de un productor de sal en mercados internacionales de tamaño relevante permite alcanzar significativas economías de escala y ámbito en la producción y transporte de sal, generando menores costos unitarios de operación, que actualmente están fuera del alcance de productores que operan a pequeña escala, como es el caso de los productores nacionales que sólo participan en el mercado chileno".

interior del Salar²⁹ (lo que permitiría alcanzar una escala más eficiente de operación con acceso a mercados conexos) a través de una concesión minera de explotación, sea que la misma se constituya a través de la manifestación (“**mercado primario**”) y la oposición a la mensura. Alternativamente, se podría obtener a través del mercado secundario, esto es adquiriendo los derechos de explotación sobre una pertenencia constituida previamente³⁰⁻³¹.

25. Según el Servicio Nacional de Geología y Minería (“**Sernageomin**”), el Salar ya es objeto de concesiones mineras en la totalidad de su superficie, y solo se podrían constituir nuevas en el evento de que una pertenencia anterior caduque por alguna de las causales contemplada en la ley, de entre las cuales la más probable es el *desamparo*³², no contemplándose la *caducidad por no uso*. En consecuencia, esta División opina que las hipótesis de caducidad actualmente contempladas en la regulación resultan imperfectas para cumplir con la finalidad de fomentar el acceso de competidores potenciales al Salar, erigiéndose como una potencial falla de la regulación que afecta la estructura y comportamiento de actores incumbentes con una posición dominante en este mercado³³.

²⁹ Según información proporcionada por SPL en toma de declaración, la escala mínima para comercializar sal sólo en el mercado doméstico se encuentra en torno a las 1.000 toneladas mensuales, para lo cual se requeriría entre 1 y 2 hectáreas en el salar, sin embargo como ya ha sido señalado, para competir eficientemente se requiere también poder acceder al mercado internacional.

³⁰ De conformidad con el inciso 1° del artículo 2° del Código de Minería: “*La concesión minera es un derecho real e inmueble; distinto e independiente del dominio del predio superficial, aunque tengan un mismo dueño; oponible al Estado y a cualquier persona; transferible y transmisible; susceptible de hipoteca y otros derechos reales y, en general, de todo acto o contrato; y que se rige por las mismas leyes civiles que los demás inmuebles, salvo en lo que contraríen disposiciones de la ley orgánica constitucional o del presente Código*”. Véase también el Título XI (Artículos 169 y siguientes) del mismo cuerpo legal.

³¹ Asimismo, en la especie se considerará también que el mercado secundario se encuentra compuesto por las compras que distribuidores mayoristas hacen de sal extraída por los titulares de derechos sobre el Salar, más allá que aquella última eventualmente no pueda imprimir mayor competencia al mercado.

³² Véase el artículo 146 del Código de Minería, en relación con el artículo 142 del mismo cuerpo legal.

³³ En este mismo sentido, CPC, Dictamen N° 992/1996, §13.1 y §16.4, modificado por la Resolución N° 18/2006, del TDLC. Considerando Undécimo y siguientes. Véase también, la Sentencia N° 81/2009 del TDLC. Considerando Centésimo Vigésimo Noveno.

26. Por su parte, los antecedentes disponibles darían cuenta de que durante los últimos años han ingresado algunos actores de relevancia internacional vía compra de pertenencias a los pocos incumbentes históricos distintos a SPL. Sin perjuicio de lo anterior, aquellas compañías internacionales que han ingresado, destinan actualmente la totalidad de su extracción al mercado conexo internacional, con lo cual su capacidad de disciplinamiento de eventuales comportamientos de SPL en el mercado doméstico sólo ocurriría a un nivel potencial. Por su parte, los compradores mayoristas constituirían una oferta altamente volátil, supeditada a la disponibilidad de sal extraída por los actores incumbentes del Salar y a la calidad de ésta, no siendo por tanto una alternativa competitiva.
27. Finalmente, como ya se indicó, las importaciones de sal desde Perú y Brasil podrían constituir una oferta potencial para el mercado doméstico, aunque sólo imperfecta, dados sus mayores costos intrínsecos. Sin embargo, las restricciones relacionadas a los costos de transporte, implicarían por un lado que las importaciones resultan un sustituto más caro a la sal de empresas que extraen el mineral de manera eficiente del salar, y por otro que a medida se avanza hacia zonas más al sur del país, el grado de sustitución va disminuyendo.
28. En suma, se estima que SPL posee poder de mercado en cada uno de los diversos segmentos que componen la industria nacional de venta de sal³⁴. Lo anterior, considerando: **(i)** la elevada participación que dicha compañía posee en el número de concesiones vigentes en el Salar y en los distintos canales en que se comercializa sal en mercados *aguas abajo*; **(ii)** las ventajas de costo que le otorgan su posición relativa en el Salar (economías de escala), sus exportaciones de este insumo al mercado internacional (economías de ámbito) y la operación del Puerto de Patillos para el transporte de su producción, menores costos del transporte marítimo versus el terrestre a partir de una escala mínima; **(iii)** las barreras a la entrada existentes principalmente derivadas de la imposibilidad de acceder en el Salar a pertenencias con una escala mínima eficiente; y, **(iv)** los incentivos

³⁴En el mismo sentido, en su Sentencia 47/2006, el TDLC señaló que SPL gozaba de una posición de evidente dominio. Véanse los Considerandos Quincuagésimo Primero y Quincuagésimo Quinto.

que la actual regulación otorga a los actores incumbentes para mantener la titularidad de sus pertenencias en el Salar.

29. A juicio de esta División, dicha posición es equiparable a un cuasi-monopolio, circunstancia que, según ha sido establecido por el TDLC para casos análogos, impone una responsabilidad o deber especial de cuidado a SPL en cuanto a no infringir el DL 211 a través de sus conductas³⁵. Entre tales deberes se incluyen especialmente los de no incrementar artificialmente los costos de sus rivales y/o entorpecer o impedir el ingreso de potenciales competidores a este mercado. Bajo este marco, en lo que sigue se analizan cada una de las conductas que han sido parte de la investigación instruida por esta Fiscalía.

III. ANÁLISIS DE LAS CONDUCTAS

30. La evidencia muestra que SPL durante el periodo relevante de análisis de la denuncia, reaccionó agresivamente frente a la entrada (o amenaza de entrada) de competidores en el segmento minorista, por la vía de bajar los precios. En el caso de la sal para usos industriales lo haría a través de una política intensiva de descuentos a clientes en relación a su precio de lista, con los productos SPL Industrial e Indusal. De este modo, las conductas denunciadas se enmarcarían en el contexto de precios predatorios³⁶ según los parámetros establecidos por el TDLC³⁷.
31. Sin perjuicio de que *a priori*, la posición de dominio de SPL permitiría el ejercicio de conductas anticompetitivas, es necesario destacar que existen características en esta industria que limitan el éxito de una conducta predatoria en el segmento de la sal industrial considerando, en primer

³⁵ Véase, a modo de ejemplo, la Sentencia N° 115/2011. Considerando Sexagésimo Segundo. En el mismo sentido, Corte de Justicia de Europa. Asunto 322/81, *Michelin v. Commission* [1983], ECR 3461; §53.

³⁶ Al respecto, el artículo 3 letra c) del DL 211 establece que se considerarán como hechos, actos o convenciones que impiden, restringen o entorpecen la libre competencia, o que tienden a producir esos efectos: "[L]as prácticas predatorias (...) realizadas con el objeto de alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante".

³⁷ Considerando quinto de la sentencia 39/2006 del TDLC, de fecha 13 de junio de 2011, causa C-42/2004, caratulada Demanda de Producción Química y Electrónica Quimel S.A., en contra de James Hardie Fibrocementos Ltda.

término, sus características de *commodity*, lo que en su contexto impide el éxito de la venta con precio bajo costo pues dificulta la recuperación de utilidades una vez finalizada la predación.

32. No obstante lo anterior, esta Fiscalía estimó de todos modos pertinente realizar una comparación de precios y costos relevantes con el fin de despejar toda duda mediante un análisis exhaustivo. Para realizar el análisis, esta División utilizó el Costo Variable Medio (“CVM”) como medida de costos relevante, lo que se considera consistente con la jurisprudencia del TDLC y la doctrina comparada³⁸. Para la obtención de este costo, se consideraron aquellos relacionados a la extracción, procesamiento, envasado, transporte, distribución, almacenamiento, marketing y venta³⁹.

III.1. Predación en el segmento de la Sal Industrial

33. Del análisis realizado por esta División y que se detalla en el gráfico N°1 del Anexo Confidencial, se desprende que en el caso de la marca SPL Industrial, el ingreso medio se encuentra durante todo el periodo relevante por sobre el CVM, salvo el primer trimestre del 2013, en el cual se observa un aumento considerable en este último. Este aumento, según la información que tuvo a la vista esta Fiscalía, se debe a un ajuste en partidas de costos que implicaron que los costos variables aumentaran, sin embargo resulta necesario señalar que es un desajuste temporal.
34. En el caso de la marca Indusal, la cual se encuentra descontinuada, se pudo observar, tal como da cuenta el gráfico N°2 del Anexo Confidencial, que a partir del año 2011 existieron periodos en los cuales el precio cobrado

³⁸ En la Guía 2 sobre Precios Predatorios (“Guideline II”) de la Competition Commission, de febrero de 2008, se señala que “[E]n la mayoría de los casos el costo variable medio (CVM) y el CEM [costo evitable medio] serán los mismos, dado que a menudo sólo los costos variables pueden ser evitados”. Traducción libre de la FNE de “In most cases the average variable cost (AVC) and AAC will be the same, as often only variable costs can be avoided.”

³⁹ Dada la estructura de costos con la cual opera la empresa, se entiende que cada uno de estos costos contiene componentes fijos y variables por lo que se utilizaron porcentajes estimados por SPL para definir el CVM. Asimismo, para su comparación se utilizará como una aproximación al precio promedio cobrado, el ingreso medio percibido por SPL por kilo vendido de cada uno de esos productos.

se encuentra levemente por debajo del CVM⁴⁰, sin embargo, tal como se señaló *supra*, esto no necesariamente es indicativo de una conducta exclusoria mediante precios predatorios.

IV.2. Predación en el segmento Consumo Humano (Sal de Mesa)

35. En el caso de sal para consumo humano, la estructura de mercado generaría un entorno más propicio a conductas predatorias que en el caso de sal industrial. Esto principalmente por que dado que la sal para consumo humano requiere una pureza mayor, es más difícil para competidores ingresar de manera oportuna en este mercado. Esto sin perjuicio de que sería posible servir este mercado a través de las importaciones, como ya fue señalado *supra*. Adicionalmente, a diferencia del caso de la sal industrial, los productos comercializados en este segmento presentan diferenciación entre marcas, asociada principalmente a diversas características de los productos, y a esfuerzos de *marketing* enfocados en dirigir cada marca a distintos segmentos objetivo lo que evitaría la canibalización entre ellas.
36. En la especie, SPL intensificaría su competencia en precios a través de marcas alternativas a Sal Lobos que apuntan a otros segmentos, como Sirena⁴¹, Venus⁴², y Doña Eulalia⁴³. Siguiendo un criterio similar al señalado anteriormente, esta Fiscalía realizó un análisis de cada una de las marcas posicionadas en el segmento de bajo precio.
37. En el caso de las marcas Venus y Sirena, como se puede observar respectivamente en los gráficos N°3 y 4 del Anexo Confidencial, durante la totalidad del periodo analizado el ingreso medio se encuentra por sobre el

⁴⁰ En particular, durante los meses de marzo y junio de 2012, en los cuales se observa que el CVM se encuentra levemente por debajo del ingreso medio, sin embargo en magnitudes de un 3% y 10%.

⁴¹ Marca de SPL que es comercializada a través del canal tradicional, en formato de bolsas de un kilo.

⁴² Marca de SPL que se comercializa a través de mayoristas y canal tradicional.

⁴³ Esta marca es comercializada por Sal Caribe, empresa que opera bajo la razón social Fernando Ampuero S.A. Sitio web <<http://www.salcaribe.cl/>> [última visita: 24 de julio de 2014]

CVM y lo mismo sucede, salvo meses puntuales, con respecto al costo total medio.

38. En el Gráfico N° 5 del Anexo Confidencial se puede observar la comparación de ingresos y costos para el producto Doña Eulalia. En este caso, el ingreso medio también se encuentra por sobre el CVM durante todo el periodo analizado.

IV.3. Negativa de acceso a puertos

39. Según diversas declaraciones realizadas por empresas ante esta Fiscalía, SPL no prestaría servicios portuarios a terceros en los Terminales de Patillos I y II, que son aquellos de su propiedad. Esto dificultaría que eventuales competidores transportaran sal de modo eficiente, pues el costo de transporte por vía marítima sería considerablemente menor en relación al transporte terrestre. Asimismo, imposibilitaría por completo el acceso a los mercados internacionales, dado que para exportar sal el único medio de transporte posible es el marítimo.
40. Sin perjuicio de lo anterior, la investigación muestra que no ha existido ninguna solicitud expresa de acceso a las instalaciones portuarias de SPL, ni tampoco un interés real de utilizarlas por parte de algún competidor. Al mismo tiempo, la existencia del Puerto de Patache, de propiedad de Cordillera, *tampoco haría evidente el carácter de esencial de los Puertos de Patillos I y II de propiedad de SPL*, por lo que esta Fiscalía estima que en esa instancia no se configura una negativa de acceso a puertos que tenga efectos anticompetitivos en este mercado⁴⁴.

IV.4. Acaparamiento de insumos esenciales

41. Para efectos de esta investigación, se analizó un eventual acaparamiento tanto de pertenencias mineras, como de los medios de transporte de la sal

⁴⁴ Asimismo, como indicó el TDLC en su Sentencia N° 47/2006, considerando Quincuagésimo Cuarto, en principio la indivisibilidad del transporte marítimo haría que éste tuviese relevancia para grandes escalas de comercialización, ya que es difícil que pequeños productores puedan demandar la escala mínima requerida para hacer del transporte en barco una alternativa eficiente.

hasta los puntos de comercialización. En el caso de los fletes terrestres, a pesar de la importancia de este factor en el costo total de comercialización de sal, se estima que la relativa facilidad de entrada al mercado de transporte haría poco probable una tesis exclusoria basada en esta conducta. Por lo anterior, este informe se circunscribe únicamente a un posible acaparamiento de pertenencias mineras en el Salar⁴⁵. Según la jurisprudencia nacional, para configurar una conducta de este tipo debieran cumplirse los siguientes requisitos⁴⁶:

(a) Acaparamiento por el dominante de insumo esencial

42. La posición dominante de SPL, tanto *aguas arriba* (Salar) como *aguas abajo* (comercialización de sal), ha sido desarrollada en las secciones previas de este informe. En particular, la evidencia muestra que SPL posee aproximadamente 66.342 Hectáreas ("has.") de superficie, que se dividen en 56.842 has. de pertenencias y 9.500 has. en concesiones de exploración⁴⁷ y cuya valoración total sería de U\$333.750.000 al año 2012⁴⁸. En términos de reservas probadas, SPL tendría insumos por un equivalente de 617 millones de toneladas⁴⁹.

43. Asimismo, el Sernageomin informó que existiría alrededor de un 2% del Salar disponible para constituir nuevas pertenencias, el cual se ubicaría en sectores montañosos y/o alejados de los centros de transporte, lo que conlleva una menor calidad o mayor costo de extracción y comercialización.

⁴⁵ Cabe destacar que esta teoría asume que las concesiones de exploración también pueden ser mecanismos aptos para maximizar una estrategia de acaparamiento de SPL, ya que la legislación minera otorga una preferencia a quien solicitó una concesión de este tipo, en caso de existir multiplicidad de solicitantes y/o de caducar de la pertenencia existente. Véase lo dispuesto en los incisos 2° y 3° del artículo 2° y en el artículo 41, ambos del Código de Minería.

⁴⁶ Véase, en este sentido: (i) Resolución N° 18/2006. Considerando Décimo Séptimo; (ii) Resolución N°22/2007. Sección 8.2.1; y, (iii) Sentencia N°81/2009. Considerando Centésimo Trigésimo Cuarto.

⁴⁷ Respuesta de SPL a Oficio Ord. 272 FNE.

⁴⁸ Ítem "Depósitos de Sal". Valorización en Estados Financieros Auditados de SPL al año 2012.

⁴⁹ Respuesta de SPL a Oficio Ord. 106 FNE. Se entiende por reservas probadas como aquellas que se asumen existentes a través de alguna proyección técnica.

Luego, su aptitud para permitir extracción por terceros independientes sería considerablemente menor⁵⁰.

44. Finalmente, como ha sido señalado *supra*, los antecedentes disponibles darían cuenta de que las condiciones naturales de las pertenencias ubicadas en el Salar, no tendrían plena sustitución desde las importaciones o la extracción en otros salares. De este modo, se estima que es posible circunscribir el centro de producción únicamente al Salar, el cual no contaría con mecanismos primarios de acceso de una entidad o calidad suficiente⁵¹.
45. En consecuencia, las únicas alternativas disponibles para un competidor actual o potencial que quiera expandir sus operaciones o ingresar a este mercado, respectivamente, supondría que éste: (i) adquiera pertenencias en el mercado secundario, mediante una compraventa u otro título translaticio de dominio equivalente; (ii) arriende o celebre cualquier otro contrato con derecho de uso y goce sobre una o más pertenencias a un actor incumbente; o, (iii) se procure un volumen suficiente de sal en carácter de mayorista, a un costo que le permita competir *aguas abajo*.
46. Con respecto a los casos (i) y (ii), se ha señalado en declaraciones ante la Fiscalía que la escala mínima eficiente para tener costos competitivos, supone requisitos en términos del tamaño de la pertenencia y la calidad del mineral que posea⁵². Sin embargo, el acaparamiento de pertenencias por SPL en el Salar dificultaría de modo importante esta posibilidad. Por su parte, en el caso (iii), SPL podría no estar ofreciendo precios que resulten competitivos para terceros revendedores, con lo cual dicha alternativa no necesariamente resultaría viable a esta fecha.

⁵⁰ Respuesta Sernageomín a oficio Ord. N°513 FNE.

⁵¹ En un sentido similar, la Sentencia N° 90/2009 (Caso *SPL*). Considerandos Cuadragésimo Quinto y siguientes. Cabe destacar que la extracción de sal para consumo humano es más costosa y compleja que aquella para deshielo, industrial o química. Lo anterior, pues la pureza requerida para comercializar ese tipo de sal requiere que su extracción se haga desde el cuarto banco del Salar, que no siempre es viable de obtener. De ahí que, técnicamente, no todas las pertenencias del Salar sean aptas para producir sal para consumo humano.

⁵² Sentencia N° 47/2005. Considerandos Sexagésimo y Sexagésimo Sexto. Sobre el particular, durante la Investigación algunos actores han indicado que la última pertenencia disponible con tales condiciones era aquella denominada "Lorena XIV", de 60 has. de tamaño, de propiedad de Industria Salinera Müffeler y Cía. Ltda.

47. En suma, se estima que en la especie sí se cumple el primer requisito con respecto a que se esté acaparando un insumo esencial.

(b) Efectos exclusorios derivados del acaparamiento

48. La evidencia recopilada en la Investigación muestra una escasa desafiabilidad a SPL en este mercado⁵³. Sin embargo, esto no obsta a que existan también antecedentes de que el mercado secundario estaría operando, si bien en el margen. Por otra parte, existirían grupos económicos, competidores de la matriz de SPL a nivel global, que sí podrían ingresar al Salar aunque con un enfoque en el mercado conexo de comercialización internacional de sal⁵⁴.
49. De ahí que potenciales efectos exclusorios derivados del comportamiento de SPL no resulten evidentes, pues existirían actores que han ingresado, y eventualmente serían capaces de comercializar sal dentro del territorio chileno si lo estimaran adecuado conforme a su política comercial.

IV.5. Incumplimiento del Dictamen N° 1042 de la Comisión Preventiva Central, de 17 de julio del año 1998

50. El Dictamen N° 1042 previno a SPL que en lo sucesivo ésta debe consultar a la CPC, hoy TDLC, acerca de: “[c]ualquiera otra operación que, por sí o por sus filiales, represente un aumento de concentración en el mercado interno de la sal”.

⁵³ En efecto, particularmente en lo que respecta a sal industrial y para consumo humano, la participación de sus competidores *aguas arriba* y *aguas abajo* -Sal Trinidad, Sal Alpina y Valle Blanco- resultaría marginal. Según la información disponible, SPL tendría sobre un 90% de participación del mercado nacional, incluso muy cercano a un virtual monopolio. En el caso de consumo humano, la participación de los competidores se encontraría centrada principalmente en el canal tradicional, mientras que en supermercados la presencia de éstos se observaría centralmente a través de la marca propia de Líder.

⁵⁴ Al respecto, es posible hacer referencia a las últimas adquisiciones de Cordillera, o bien al reciente ingreso de North American Salt Company de Estados Unidos. Respecto a esto último, con fecha 5 de septiembre de 2012 se celebró un contrato de compraventa entre don José Zabaleta Andrade y NASC, y su objeto fue la venta de las pertenencias “Cote I al XLIV”, por un precio fijo de U\$6,5 millones, más un precio variable, a título de regalía, en función de cada tonelada extraída.

51. Al respecto, existen antecedentes de que SPL incumplió en el pasado el Dictamen de la Comisión Preventiva Central de modo reiterado. En específico, durante los años 2002 y 2003 SPL mostró una activa política de adquisición de pertenencias en el Salar, las que constituirían operaciones que caerían dentro de la hipótesis de “*un aumento de concentración en el mercado interno de la sal*”, sin haberlas consultado previamente. Sin embargo, de acuerdo a la jurisprudencia del TDLC, los señalados incumplimientos ya se encontrarían prescritos a la fecha de interposición de las denuncias que motivaron la presente investigación, por lo que no serían susceptibles de ser perseguidos ante el mismo.
52. Asimismo, no sería claro que la mera solicitud de pedimentos o manifestaciones de modo *originario* o *primario* -esto es a diferencia de la adquisición de algún derecho sobre concesiones mineras en el mercado secundario- sea una forma de incumplir el Dictamen. Lo anterior, pues el término *operación* utilizado por el Dictamen, así como el contexto en el cual éste fue dictado -la adquisición de una empresa por SPL-, sería consistente con la idea de que sólo requeriría consultar modos *secundarios* de adquisición de derechos sobre pertenencias.

Cuadro N° 1: Distribución de pertenencias en el Salar

	Hasta 1998	Hasta 2001	Hasta 2006	Hasta 2009	Hasta 2013
Almoacid Barrientos Mireya	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,05%
Antonijevic B Leandro	0,52%	0,51%	0,50%	0,50%	0,50%
Carvajal Maldonado Fernando	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%
Casas Del Valle B Renato	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%
Cia Minera Cordillera S A	0,95%	0,94%	0,92%	0,92%	0,92%
Cia Mra Kainita S.A.	0,24%	0,24%	0,23%	0,23%	0,23%
SPL	95,29%	95,32%	95,44%	95,44%	95,39%
Dinko Y Lucic Y Cia	1,89%	1,88%	1,83%	1,83%	1,83%
Ind Salinera Muffeler Cia Ltda	0,24%	0,24%	0,23%	0,23%	0,23%
Mahoney Leo David	0,47%	0,47%	0,46%	0,46%	0,46%
SLM Constancia I De Iquique	0,17%	0,17%	0,17%	0,17%	0,17%
SLM Cristalina I 1 DI Salar Gr	0,09%	0,09%	0,09%	0,09%	0,09%
Traverso Marsili Fabio	0,03%	0,03%	0,03%	0,03%	0,03%
Villarroel Avendano Elena	0,06%	0,06%	0,06%	0,06%	0,06%
Total General	100%	100%	100%	100%	100%
HHI	9.086	9.090	9.113	9.113	9.104

53. Durante la Investigación, SPL ha señalado que la estructura actual de su portafolio de pertenencias se adquirió de la administración anterior a la del holding K+S, propietaria de SPL sólo desde el año 2006. En dicho contexto, esta División ha sostenido conversaciones con K+S para efectos de manifestarle la necesidad de efectuar modificaciones a la política de dicha compañía respecto de los futuros pedimentos y manifestaciones dentro de todo el territorio que comprende el Salar Grande de Tarapacá a fin de evitar eventuales conductas abusivas originadas de su posición dominante en dicho mercado.
54. Producto de dichas conversaciones, con fecha 17 de julio de 2014, K+S comunicó formalmente a esta Fiscalía el compromiso de implementar medidas de mitigación relativas al acceso al Salar de Tarapacá, con un plazo de vigencia por 10 años y con el fin de incrementar la competencia en este mercado, además de prevenir otras conductas potencialmente anticompetitivas por parte de dicha compañía. En síntesis, los referidos compromisos, asumidos voluntariamente por SPL, consisten en:
- i) K+S Chile S.A. y sus personas relacionadas se comprometen a⁵⁵:
 - a) No presentar nuevos pedimentos y/o manifestaciones mineras dentro del Salar fuera de las áreas geográficas en que actualmente mantienen propiedad minera; y,
 - b) No solicitar métodos de explotación que tengan por objeto la extracción de sal, en cualquiera de sus especies, en relación a concesiones resultantes de una nueva manifestación y en áreas geográficas fuera de aquellas que K+S Chile S.A., actualmente tiene⁵⁶;

Los compromisos contenidos en las letras (a) y (b) anteriores sólo serán aplicables cuando ello implique que, por medio de dichos pedimentos, manifestaciones o solicitudes, K+S Chile S.A. incremente su propiedad

⁵⁵ Se entiende como personas relacionadas aquellas definidas en el artículo 100 de la Ley N° 18.045, de Mercado de Valores.

⁵⁶ Por método de explotación debe entenderse aquel definido en el Decreto Supremo N° 132, de 7 de febrero de 2004, del Ministerio de Minería, que establece el Reglamento de Seguridad Minera, o aquella normativa que regule dicha materia en el futuro.

minera (en lo que se refiere exclusivamente a sal minera) más allá de las áreas geográficas en que actualmente mantiene propiedad minera.

- ii) Con motivo de lo anterior, K+S Chile S.A. se compromete a informar a la Fiscalía Nacional Económica dentro del plazo de 15 días hábiles:
 - a) Nuevos pedimentos o manifestaciones mineras dentro del Salar Grande de Tarapacá fuera del área geográfica de sus actuales concesiones; y/o,
 - b) Métodos de explotación solicitados que tengan por objeto la extracción de sal en cualquiera de sus especies dentro del Salar Grande de Tarapacá, y sólo respecto de nuevas manifestaciones que se presenten fuera del área geográfica de sus concesiones actuales.
- iii) Las obligaciones asumidas por K+S Chile S.A. en los párrafos (i) y (ii) precedentes se harán extensibles a todo otro acto o contrato que K+S Chile S.A., su sucesora legal o sus personas relacionadas, celebre o suscriba con terceros en relación a concesiones mineras dentro del Salar Grande de Tarapacá, sea que tales contratos otorguen o no un título translaticio de dominio en favor de K+S Chile S.A., y que tengan o puedan tener por objeto o efecto otorgar a K+S Chile S.A. o sus personas relacionadas el derecho a usar, gozar o disponer de propiedad minera dentro del Salar Grande de Tarapacá y que se encuentre fuera del área geográfica que K+S Chile S.A., actualmente tiene. Considerando lo anterior, K+S Chile S.A. o sus personas relacionadas, no podrán celebrar permutas (*swaps*) con terceros respecto de propiedad minera dentro del Salar Grande de Tarapacá y que se encuentre fuera de su actual área geográfica.
- iv) Adicionalmente, K+S Chile S.A. se obliga a informar a la FNE todos los pedimentos, manifestaciones y/o solicitudes de métodos de explotación que se presenten a contar de la entrada en vigencia del Reglamento Interno, dentro del territorio nacional. Esta obligación de entrega de información se cumplirá una vez al año, a más tardar, el 31 de marzo de cada año.

55. Finalmente, K+S se ha comprometido a incorporar dichas directrices en el Reglamento Interno de la empresa y a publicar un extracto del mismo en al menos un diario de circulación nacional y otro de circulación regional dentro de la Región de Tarapacá.

IV. CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES

56. De acuerdo al análisis realizado por esta División, con la información disponible, no fue posible acreditar la primera conducta denunciada, de prácticas predatorias por cuanto para todo el periodo analizado, correspondiente a los meses de enero 2010 hasta diciembre de 2013, todas las marcas de SPL mantuvieron un ingreso medio por sobre el costo variable medio.
57. En cuanto a un eventual acaparamiento de insumos esenciales para la comercialización de la sal, existen antecedentes de que SPL incumplió durante los años 2002 y 2003, mostrando una activa política de adquisición de pertenencias en el Salar, las que redundaron finalmente en un aumento de concentración en el mercado interno de la sal, sin haberlas consultado previamente, en contra de lo dispuesto por la CPC. No obstante ello, de acuerdo a la jurisprudencia del TDLC, dichas conductas ya se encontrarían prescritas a la fecha de interposición de las denuncias.
58. Por lo demás, se tiene en cuenta que SPL ha señalado que la estructura actual de su portafolio de pertenencias se adquirió de la administración anterior a la del holding K+S, propietaria de SPL sólo desde el año 2006 y que ésta voluntariamente ha decidido establecer una serie de compromisos relativos a futuros pedimentos y manifestaciones dentro de todo el territorio que comprende el Salar Grande del Tarapacá, a fin de disminuir de modo importante los posibles riegos a la libre competencia que habían sido detectados durante la investigación.
59. Por lo expuesto y considerando el cambio de conducta comprometido y desplegado por parte de K+S, no se amerita en este caso que la Fiscalía

ejerza acciones ante el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, sin perjuicio que se continúe fiscalizando que en el futuro las relaciones comerciales de K+S no deriven en la ocurrencia de riesgos para la libre competencia en los mercados.

Conforme el mérito de lo expuesto, se recomienda al Sr. Fiscal -salvo su mejor parecer- el archivo de los antecedentes.

Saluda atentamente a usted,


GASTON PALMUCCI
JEFE DIVISION ABUSOS UNILATERALES (S)

MZP

Anexo N°1

Cuadro N° 1: Exportaciones de sal por país.

País	2011	2012	2013	2014
Estados Unidos	59,54%	61,59%	61,91%	73,80%
Brasil	15,35%	15,16%	16,28%	4,23%
China	0,91%	8,54%	6,22%	0,00%
Holanda	10,45%	1,30%	5,26%	0,00%
México	2,09%	2,52%	1,83%	5,35%
Canadá	1,25%	4,07%	1,79%	6,05%
Uruguay	0,86%	1,70%	1,59%	0,00%
Argentina	1,39%	1,35%	0,90%	0,05%
Bélgica	2,35%	1,66%	0,74%	9,25%
Otros	5,80%	2,11%	3,48%	1,26%
Total (Ton.)	8.781.788	6.104.611	6.815.631	780.658

(*) El año 2014 considera sólo exportaciones de enero.