

ANT.: Denuncia sobre abusos de

posición dominante en el mercado de compra de uvas

viníferas.

Rol N°2525-19 FNE.

MAT.: Informe de Archivo.

Santiago, 06 de diciembre de 2022

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

DE : JEFE DIVISIÓN ANTIMONOPOLIOS

Por la presente vía, informo al señor Fiscal acerca de la investigación del Antecedente recomendando su archivo, sin perjuicio del ejercicio de la facultad establecida en el artículo 39, letra q) del Decreto Ley N°211 proponiendo al Presidente de la República, a través del Ministerio de Agricultura, una serie de modificaciones normativas en relación a la transacción de uvas viníferas en virtud de las razones que se exponen a continuación:

RESUMEN EJECUTIVO

En 2018, esta Fiscalía recibió una denuncia de representantes de organizaciones gremiales de las regiones del Biobío, Ñuble, Maule y O'Higgins, entre ellos también la Coalición Nacional de Viñateros (en conjunto, "Denunciantes"), con el objeto de que se investigaren eventuales distorsiones competitivas que existirían en la industria vitivinícola.

En el presente informe se da cuenta, en primer lugar, de los términos de esta denuncia en específico como de las investigaciones previas de esta Fiscalía sobre este mismo mercado.

En segundo lugar, el presente informe se efectúa una descripción actualizada de la industria vinífera, la que da cuenta del fenómeno de atomización de los vendedores de uva vinífera ("productores de uva" o "productores") frente al menor número de compradores de dichas uvas ("productores de vino" o "agroindustriales"), exponiéndose también las diversas formas de comercialización de las uvas viníferas, incluyendo el rol de los intermediarios ("acopiadores" y "corredores") y la regulación relativa a la transacción de productos agropecuarios, en específico de la uva vinífera y el deber de agroindustriales e intermediarios de establecer precios de referencia con el objeto de aportar transparencia a dichas transacciones.

En tercer lugar, el presente informe contiene una descripción del mercado relevante concernido en la investigación, concluyéndose que éste corresponde al de compra y venta



de cepas de uva vinífera, en donde cada cepa es un mercado en sí mismo. A nivel geográfico, se determina que el mercado corresponde al territorio comprendido por las regiones vitícolas de Aconcagua, del Valle Central y Sur de conformidad a lo dispuesto en el Decreto Supremo Nº464/2014, en específico, a las áreas de influencia (*catchment area*) desde los puntos de compra aportados por las investigadas. A nivel temporal, se utilizó información que comprende entre los años 2016 a 2021.

Finalmente, y en cuarto lugar, el presente informe realiza un análisis de las condiciones de competencia en el mercado relevante de producto y geográfico antes indicado. Para ello se revisaron las participaciones de mercado de las empresas investigadas. Por un lado, a nivel nacional y general, Concha y Toro es el mayor comprador de uva de la muestra con una participación superior al 20%, mientras que los 4 agroindustriales más grandes, en conjunto, suman más del 40% de la demanda total de uva vinífera. Por otro lado, analizando por cada cepa, Concha y Toro es el productor de vinos con mayor porcentaje de participación en 10 de las 11 cepas investigadas, siendo superado en participación de mercado únicamente por Corretajes Torres en la cepa País. También se destacan las participaciones mayores a 25% que posee Corretajes Torres en las cepas Moscatel de Alejandría y Pedro Jiménez.

A nivel de concentración de mercado por cepas, se advierte que se trata de mercados que, en general, son "moderadamente concentrados" conforme al índice HHI utilizado en los análisis sobre los niveles estructurales de competencia en los mercados. Sin embargo, también se observó un alto nivel de concentración en la comercialización de las cepas Pedro Jiménez, País y Moscatel de Alejandría, siendo las dos últimas comercializadas por un grupo relevante de los Denunciantes y por otros productores de similares características.

Respecto al poder de compra, el presente informe se concentró en las cepas con mercados más concentrados, esto es, en las cepas País y Moscatel de Alejandría, ya que son los mercados que con mayor grado de probabilidad podrían dar lugar a abusos unilaterales por parte de algún agroindustrial. El análisis efectuado da cuenta de la dificultad de establecer y sancionar el ejercicio abusivo del poder de compra en sede de libre competencia, en atención a que sus efectos son más difusos y, de cara al consumidor final, pueden resultar neutros, o incluso beneficiosos, en una mirada estrictamente de corto plazo que mire de manera única y exclusiva al precio final del producto en la actualidad.

Conforme la jurisprudencia nacional del H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia ("TDLC"), para determinar si un agente tiene poder de compra se deben cumplir tres condiciones copulativas, siendo la primera de ellas que la parte compradora tenga una participación de mercado significativa. En caso de no cumplirse dicha condición, en estricto rigor, se podría descartar la aptitud de un agroindustrial para efectuar una práctica



anticompetitiva sin que sea necesario un ulterior análisis, como se concluyó en el Informe FNE del año 2017¹.

Pese a lo anteriormente señalado, en esta oportunidad se efectuó un análisis adicional de aquellos factores que podrían incidir en el precio pagado a los Denunciantes y que podrían dar renovado sentido o justificación a sus constantes y repetidas presentaciones ante esta Fiscalía a lo largo del tiempo. Dicho análisis comprendió (i) el perfil productivo de los Denunciantes y el tipo de cepa comercializada; (ii) la zona geográfica en que están ubicados los Denunciantes y los agroindustriales más próximos; (iii) las relaciones contractuales entre estas partes; (iv) la existencia de criterios estandarizados para la valoración de la calidad de la uva y su impacto en el precio que los productores reciben; y (v) la aplicación práctica que ha tenido el instrumento denominado "precios de referencia", el cual fuera diseñado para aportar una mayor transparencia en las transacciones de uvas viníferas.

Tal como se da cuenta en el presente informe, dicho análisis dio lugar a las siguientes conclusiones:

- Las cepas comercializadas en el mercado relevante geográfico concernido en la denuncia –en su mayoría País y Moscatel de Alejandría– tienen un menor valor en comparación a otras cepas en atención a su uso para la producción de vinos de menor calidad.
- 2) Los intermediarios tienen una mayor relevancia en la comercialización de uvas de menor calidad, lo que da lugar a reducción adicional del precio que reciben los productores de tales tipos de uva vinífera.
- 3) La zona geográfica de la región del Ñuble, específicamente, presenta una menor cantidad de lugares de recepción de uvas viníferas, lo que se traduce en una menor presión competitiva y, por tanto, en el pago de aún menores precios por parte de los agroindustriales de la zona, especialmente Concha y Toro y Corretajes Torres.
- 4) En efecto, del análisis de contratos de compraventa de uva de cepas País y Moscatel de Alejandría en la Región del Ñuble se aprecian elementos que dan cuenta de un poder de negociación muy dispar entre las partes contratantes. Por ejemplo, se advierte el uso frecuente de contratos tipo, los que (i) otorgan una baja posibilidad de negociación a los productores de uvas viníferas; (ii) utilizan un precio mínimo garantizado cuya base, en el año 2019, fue de tan solo entre 70 y 80 pesos por kilogramo; (iii) establecen fechas de contratación próximas a la vendimia, lo que disminuye las alternativas de venta disponibles para los productores; (iv) no consideran criterios de bonificación ni referencias claras a la forma de valoración ex post de la calidad de las uvas entregadas; y (v) contemplan, en caso

¹ Informe de archivo de fecha 18 de mayo de 2017, en expediente caratulado "*Presentación de un particular sobre la industria vitivinícola*", Rol N° 2369-15 FNE. Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wpcontent/uploads/2017/06/inpu_007_2017.pdf



de controversia entre las partes, cláusulas de arbitraje sujetas a un árbitro arbitrador con renuncia al derecho a recurso ulterior en contra de su sentencia; entre otros aspectos.

- 5) A nivel general, se advierte que no existe una regulación respecto de cómo se debe valorar la calidad de la uva vinífera, con asimetrías de información respecto de cómo se debe determinar e incorporar esta variable en el precio a pagar por la uva comercializada, todo lo cual genera que, en la práctica, sea el mismo agroindustrial o intermediario, sin participación del productor, quien fije estándares propios que no son necesariamente homologables a otros competidores y que, incluso, podrían posibilitar que no se incorpore la calidad de la uva vinífera como variable dentro del precio a pagar a los productores, lo que implica que no se retribuye el esfuerzo e inversiones que éstos puedan realizar para mejoras de calidad y se privilegie solamente el volumen, lo que a su vez genera presión a la baja de los precios de la uva vinífera comercializada.
- 6) Bajo las consideraciones señaladas, la formación de precios para las cepas País y Moscatel de Alejandría en la región del Ñuble responde predominantemente a condiciones de demanda en un contexto de baja intensidad competitiva y asimetrías de información. Dadas las características propias de este y otros cultivos agrícolas, en los que la decisión de inversión y esfuerzo productivo se toma con mucha anticipación, no es inusual que los precios sean, entonces, cercanos o incluso menores que los costos incurridos en su producción.
- 7) Adicionalmente, se detectó que el instrumento de precios de referencia establecido en la regulación sectorial sobre transacciones de uva vinífera no está siendo aplicado en la práctica, lo que deviene en asimetrías de información y falta de transparencia para los productores, limitando su posibilidad de decidir a quién vender y reduciendo así la competencia entre los agroindustriales por la compra dichas uvas.

En virtud de todo lo señalado, esta División recomienda el archivo de la investigación por la inexistencia de prácticas que, conforme al Decreto Ley N°211 puedan ser consideradas anticompetitivas, sin perjuicio de que, para corregir las distorsiones competitivas ya reseñadas, se ejerza la facultad establecida en el artículo 39, letra q) del Decreto Ley N°211, referida a proponer fundadamente al Presidente de la República, a través del Ministro de Agricultura en este caso concreto, la modificación de los preceptos legales o reglamentarios que generarían efectos contrarios a la libre competencia, como también la dictación de preceptos legales o reglamentarios necesarios para fomentar la competencia y regular el ejercicio de determinadas actividades económicas que se presten en condiciones no competitivas.

Tales recomendaciones guardan relación con la regulación y determinación de criterios de valoración de la calidad de las cepas y uvas viníferas compradas, estandarizándolos y que no dependan únicamente de la voluntad de los agroindustriales y, también, tienen como



finalidad mejorar la regulación y asegurar la aplicación efectiva de los precios de referencia tanto por las autoridades sectoriales, como por los obligados por la normativa relativa a la transacción de productos agropecuarios, en concreto, de la uva vinífera.

Las modificaciones propuestas permitirían entregar una mayor transparencia al mercado respecto de los precios de compra de uva vinífera, mediante la posibilidad de valorar de manera homologada la calidad de las uvas viníferas a comercializar, entregando a los productores una mayor posibilidad para que puedan elegir informadamente con quién contratar, potenciando la competencia entre agroindustriales y, por tanto, teniendo una mayor posibilidad de obtener un mayor precio por sus productos.

Para su aplicación, en el presente informe se estima que se requiere de una colaboración efectiva entre el Servicio Agrícola Ganadero (SAG), la Oficina de Estudios y Políticas Agropecuarias (ODEPA) y el Ministerio de Agricultura, a través de sus Secretarías Ministeriales, con el objeto de que la información sea fácil de aportar por agroindustriales e intermediarios y que su publicación sea de fácil acceso para los productores de uva vinífera.

Esto es complementario con estrategias asociativas que han implementado de manera incipiente algunos productores de la región de Ñuble y, con mayor desarrollo, en otras zonas del país donde se presentaban pocas alternativas de compra de uva vinífera e, incluso, en otros mercados agropecuarios que ha investigado esta Fiscalía, como el de producción de leche².

El desarrollo de cooperativas agrícolas, centros de acopio para comercialización conjunta y otras equivalentes permite reducir las asimetrías de información y de poder de negociación, permiten transar mayores volúmenes y así reducir los efectos asociados a la atomización observada entre los productores de la cepa País, principalmente.

ÍNDICE

I.	ANIE	:CEDENTES						6
	l.1.	LA DENUNCIA .						6
	1.2.	ANÁLISIS DE A	DMISIB	SILIDAD E INICIO	O DE IN	IVESTI	GACIÓN	7
	I.3.	INVESTIGACIO	NES PF	REVIAS DE EST	A FISC	ALÍA		8
II.	DESC	CRIPCIÓN DEL M	ERCAD	00				13
	II.1.	LA UVA VINÍFE	RA. CL	ASIFICACIONES	S Y ASF	PECTO	S RELEVAN	ΓES 13
	II.2.	DESCRIPCIÓN	DE LA	INDUSTRIA VIN	IÍFERA.			16
		II.2.1.Cadena 16	de	producción	en	la	industria	vinífera

_

² Informe de archivo Rol FNE 1966-11 y 2415-16, acumulados, de 22 de enero de 2018.



		II.2.2.Formas 18	de	comercialización	en	la	industria
		II.2.3.Regulació 19	n de las tr	ansacciones de uva vin	ífera. El _l	orecio de I	eferencia.
III.	MERC	CADO RELEVAN	TE				22
IV.	ANÁL	ISIS DE COMPE	TENCIA.				25
	V.2.	Poder de compi	ra				29
	V.3.	Interdependenc	ia oligops	ónica y paralelismo cor	sciente .		33
V. DE				N EL PRECIO DE LA			
	VI.1.	Perfil de los pro	ductores	y cepas comercializada	S		35
		-	-	s comercializadas por			
		•		mediarios se centran e			
				ntre las formas de com ompra de uva vinífera		-	•
	VI.2. próxin	0 0	•	e se ubican los denu			
	VI.3.	Relaciones con	tractuales	entre productores y ag	roindustr	iales	54
	VI.4. vinífe		•	respecto del valor de l		•	
	VI.5.	El instrumento d	de precios	de referencia no es uti	lizado		62
VI.	CONC	CLUSIONES Y RI	ECOMEN	DACIONES			67
	VII.1.	Conclusiones					67
	VII.2.	Recomendacion	nes				69
I.	ANTEC	EDENTES					

I.1. LA DENUNCIA

1. Con fecha 19 de diciembre de 2018, esta Fiscalía recibió una denuncia por parte de 14 representantes de organizaciones gremiales de las regiones del Biobío, Ñuble, Maule y O'Higgins, entre ellos también la Coalición Nacional de Viñateros³, con el objeto de que se investigaran las denominadas "distorsiones" existentes en la industria vitivinícola. En términos generales, los Denunciantes señalan que existe un abuso de posición dominante y competencia desleal por parte de las grandes empresas productoras de vino, lo que ha repercutido en la disminución del precio de la uva vinífera, llegando incluso a estar por debajo de sus costos de producción, pese

Conforme indica en su denuncia, la Coalición Nacional de Viñateros de Chile es un organismo de hecho que reúne, a diciembre de 2015, a un total de 27 asociaciones gremiales, empresariales y territoriales vinculadas a la pequeña y mediana industria vitivinícola del país, con representación geográfica desde la Región Metropolitana hasta la región del Bío-Bío.



a que los precios de exportación del vino han aumentado, perjudicando así a gran parte de los productores de uva vinífera que operan en nuestro país.

- 2. Luego, los Denunciantes hacen mención a las denuncias hechas con anterioridad a esta Fiscalía en contra de las "grandes viñas del país, encabezadas por Concha y Toro, San Pedro y Santa Rita, las cuales tienen el 85% del mercado nacional y casi el 50% del mercado exportador de los embotellados"⁴. Agregan que estas empresas no se autoabastecen, necesitando alrededor de un 70% de la materia prima –uva o vino– de productores externos⁵.
- 3. Adicionalmente, los Denunciantes abordan algunos de los hallazgos indicados en el informe de archivo previo de esta Fiscalía, del año 2017⁶, en el cual se descartó la existencia de posición dominante de las empresas denunciadas, indicando que no se investigaron elementos como la figura de los intermediarios en la compra de uva, el mercado de vinos a productor ni su correlación con el mercado de uvas. Asimismo, tampoco se habría investigado las razones para la fijación de precios bajo el costo⁷.
- 4. Finalmente, los Denunciantes señalan que las altas utilidades de las grandes empresas compradoras de uva vinífera no provienen de la eficiencia de su gestión, sino de la "expropiación de renta de los más débiles de la cadena productiva".

I.2. ANÁLISIS DE ADMISIBILIDAD E INICIO DE INVESTIGACIÓN

- 5. Como resultado del análisis de admisibilidad de la denuncia efectuado por esta División, se instruyó investigación con fecha 31 de enero de 2019 considerando que, si bien en la anterior investigación Rol N° 2369-15 FNE fue archivada en atención a que no se observó una posición dominante por parte de alguno de los agentes compradores de uva vinífera, se estimó necesario:
 - a. Actualizar el análisis de las condiciones de competencia en el mercado de compra y venta de uva vinífera caracterizadas en la investigación anterior, más allá de las circunstancias específicas de una temporada.
 - b. Recabar antecedentes adicionales, con el objeto de comprobar si han o no tenido lugar nuevas conductas que pudieren ser contrarias a la libre competencia.
 - c. Identificar si las autoridades sectoriales correspondientes han implementado alguna medida respecto de las circunstancias indicadas en el considerando 8º de la resolución de archivo de la Investigación Nº Rol 2365-15 FNE y sus efectos en la competencia en este mercado.

⁴ Denuncia. p. 2.

⁵ Ibíd. p. 2.

⁶ Informe de archivo de fecha 18 de mayo de 2017, en expediente caratulado "*Presentación de un particular sobre la industria vitivinícola*", Rol N°2369-15 FNE. Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wpcontent/uploads/2017/06/inpu 007 2017.pdf

lbíd. p. 2.

⁸ Ibíd. p. 2. Adicionalmente, los Denunciantes complementaron su denuncia con presentaciones adicionales en julio de 2021 y agosto de 2022, indicando antecedentes relacionados con la situación de los viñateros de las zonas de Ñuble, Itata y Maule en las temporadas de vendimia de dichos años.



I.3. INVESTIGACIONES PREVIAS DE ESTA FISCALÍA

- 6. En el contexto del análisis de la denuncia, ciertamente corresponde considerar las tres investigaciones previas realizadas por esta Fiscalía respecto de esta misma industria, correspondientes a los Roles N° 1428-09, N° 2213-13 y N° 2369-15, archivadas en diciembre de 2012, julio de 2013 y mayo de 2017, respectivamente.
- 7. La investigación Rol N° 1428-09 FNE se inició con la denuncia presentada por el H. Diputado Jorge Sabag Villalobos con fecha 18 de marzo de 2009. En tal denuncia se daba cuenta de una eventual "concertación de precios de compra entre las grandes empresas vitivinícolas" en perjuicio de los productores de uva País⁹.
- 8. En concreto, se denunció que los precios de compra de uva por parte de Concha y Toro serían marginales en relación a la venta de vino y que existiría una concertación entre los actores del mercado, sumado a la existencia de abusos por parte de Concha y Toro, por comprar la uva a precios por debajo de sus costos de producción, los que serían seguidos por el resto de viñas en perjuicio de los pequeños viñateros agricultores¹⁰.
- 9. Como consta en el Informe 1428-09, "la investigación se centró, fundamentalmente, en la existencia de una eventual coordinación de precios entre las viñas más importantes para la compra de la uva cabernet y de la uva país (...), además de otros aspectos y condiciones generales asociados al proceso de compra de uvas"¹¹.
- 10. Tras una descripción de la industria vitivinícola, del mercado relevante y de las participaciones de mercados de aquella época, el Informe 1428-09 indica que los precios finales pagados a los productores de uva vinífera durante los años 2008 y 2009, al menos en el caso de las principales compradoras, estaban determinados por un precio base y un precio premio o suplementario¹² y que, de existir un acuerdo de precios, sería viable prever que aquel tuviera como punto focal el precio base que se fija para la compra de uva¹³.
- 11. Tomando como base la información de ODEPA, con antecedentes de la Seremi de Agricultura de la Región del Maule, la Fiscalía concluyó la existencia de una dispersión en los precios base y finales de compra en relación con las cepas

Informe de Archivo, Investigación Rol N°1428-09 FNE, de fecha 20 de diciembre de 2012. p. 1 ("Informe 1428-09"). Disponible en: <a href="http://www.fne.cl/transparencia/libro/archivos/archi

¹⁰ Informe 1428-09. Párrafo N°2. En el párrafo siguiente del Informe de Archivo, se informa de una tercera denuncia en contra de Concha y Toro por parte de un representante de productores de uva de la región del Libertador Bernardo O'Higgins, la que decía relación con el otorgamiento de un bono a determinados productores en desmedro de otros.

¹¹ Ibíd. Párrafo N°4.

¹² Ibíd. Párrafo N°44.

¹³ Ibíd. Párrafo N°47.



analizadas para el año 2009 y de un alza en estos mismos precios para las temporadas 2010, 2011 y 2012¹⁴.

- 12. Dentro de las explicaciones alternativas a las fluctuaciones de precios del mercado vitivinícola, la Fiscalía constató que existió una baja en los precios de exportación de los vinos Cabernet Sauvignon durante el año 2009, explicado tanto por la baja de los precios internacionales como por la caída del tipo de cambio¹⁵. Asimismo, se indicó que el precio al productor de vino en el mercado doméstico también se redujo en las cepas Cabernet Sauvignon y País¹⁶. Respecto a los precios al consumidor de vino tinto, se advirtieron precios particularmente bajos durante el año 2009, aumentando sus niveles a partir de los primeros meses del año 2010¹⁷. En relación al stock de vinos con y sin denominación de origen, se observó un inventario inicial de 8% superior al año anterior, sumado a un aumento en la producción de vinos a nivel país de 16% para el mismo año 2009¹⁶.
- 13. Tras el análisis realizado, el Informe 1428-09 indica que "tomando en consideración las variables de precio de compra de uva Cabernet Sauvignon y País, los precios de exportación de sus respectivos vinos y las existencias o stocks iniciales de cada temporada, la trayectoria de precios de compra de uva está acorde con sus variables explicativas, sin observarse un comportamiento de precios anómalo"¹⁹⁻²⁰.
- 14. De este modo, Informe 1428-09 concluyó que no se apreciaban anomalías que dieran cuenta de una conducta coordinada entre competidoras para la compra de uva Cabernet Sauvignon y País, ni que tampoco se encontraron antecedentes adicionales que dieran cuenta de la existencia de un acuerdo entre competidores para la compra de uva durante la temporada 2008-2009²¹. En virtud de lo anterior, tal investigación fue archivada²².
- 15. El expediente Rol N° 2213-13 FNE comenzó con una denuncia de fecha 25 de marzo de 2013 a partir de la denuncia, también formulada por el H. Diputado Jorge Sabag Villalobos, sobre una eventual colusión de precios entre los grandes compradores de uva en perjuicio de los productores de uva País de la comuna de Quillón, Región del Maule, donde el precio ofrecido sería menor al precio de producción. A dicha denuncia se sumó la solicitud de investigación del H. Diputado Frank Sauerbaum Muñoz, de

¹⁴ Ibíd. Párrafo N°52.

¹⁵ Ibíd. Párrafo N°55.

¹⁶ Ibíd. Párrafo N°57.

¹⁷ Ibíd. Párrafo N°58.

¹⁸ Ibíd. Párrafo N°59.

¹⁹ Ibíd. Párrafo N°60.

²⁰ Asimismo, el Informe 1428-09 descartó lo denunciado en lo relativo al otorgamiento del bono a solo algunos productores de uva, en atención a lo declarado por el propio denunciante en fecha 19 de enero de 2012. Ibíd. Párrafo N°61.

²¹ Ibíd. Párrafos N°63 y 64.

²² Resolución de archivo. Rol N°1428-09 FNE, de fecha 26 de diciembre de 2012. Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2013/01/arch 035 2012.pdf



fecha 01 de abril de 2013, sobre una eventual colusión de grandes poderes compradores de uva de la comuna de Quillón y también una presentación de la Seremi de Agricultura de la Región del Maule, de fecha 08 de mayo de 2013, que remitió una carta de pequeños productores de uva País de la comuna de San Javier, quienes denunciaban una fijación de precios por parte de los grandes grupos económicos que lideran el mercado del vino del país²³.

- 16. Como criterios diferenciadores de las nuevas denuncias, se indicó (i) que los hechos denunciados correspondían a la temporada 2012-2013 y (ii) que las zonas geográficas afectadas eran el valle del Itata -en particular la comuna de Quillón, Región del Bío-Bío- y la zona de San Javier, Región del Maule²⁴.
- 17. En la descripción de la industria²⁵, la Minuta 2213-13 de la FNE indicó que las denuncias "hacen referencia en especial a la uva País, por lo que el análisis se basará en ella como uva vinífera"²⁶.
- 18. La Minuta 2213-13 señaló que, ante la falta de evidencia directa respecto de la existencia de un acuerdo entre empresas compradoras de uva para bajar los precios de compra, la División se enfocó en analizar la existencia de hipótesis alternativas que explicasen el comportamiento de los precios de compra de uva País²⁷. Los factores analizados correspondieron (i) a los precios de exportación de vino a granel; (ii) a los precios nacionales por litro de vino País; y (iii) a los niveles de stock o inventarios de vino de temporadas pasadas²⁸.
- 19. Del análisis de la Fiscalía se concluyó que algunas posibles razones que explicaban la caída del precio de la uva País para la temporada 2012-2013 eran (i) un aumento en los stocks de vino sin denominación de origen, acompañados de (ii) menores precios que estarían recibiendo los productores de vino que se elabora con uva País a nivel nacional y de (iii) menores precios de exportación del vino respecto a los obtenidos durante la temporada 2011-2012²⁹.
- 20. De este modo, la Minuta 2213-13 recomendó el archivo de los antecedentes, lo cual fue efectuado mediante la resolución de fecha 22 de julio de 2013³⁰. En dicha resolución se resolvió, adicionalmente, oficiar al Director del Servicio Agrícola y

²³ Minuta de archivo. Rol N°2213-13 FNE, de fecha 02 de julio de 2013 ("**Minuta 2213-13**"). Párrafos N°1 a 3. Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2013/08/inpu_030_20131.pdf

²⁴ Minuta 2213-13. Párrafo N°5.

²⁵ Ibíd. Párrafos N°6 y ss.

²⁶ Ibíd. Párrafo N°8.

²⁷ Ibíd. Párrafo N°15.

²⁸ Ibíd. Párrafo N°16.

²⁹ Ibíd. Párrafo N°23.

 $^{^{30}}$ Resolución de archivo. Rol N°2213-13, de fecha 22 de julio de 2013 ("**Informe 2369-15**"). Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2013/08/inad 022 2013.pdf



Ganadero ("**SAG**") a efectos de poner en su conocimiento la existencia de posibles infracciones derivadas del uso de la uva de mesa para vinificación.

- 21. La investigación Rol N°2369-15 FNE³¹ comenzó con una denuncia, de fecha 10 de diciembre de 2015, por parte de un particular en representación de distintas asociaciones de pequeños productores de uva vinífera. Se indicó en dicha denuncia una serie de acusaciones de índole sectorial y, además, lo que se consideraba un abuso de posición dominante por el altamente concentrado y verticalmente integrado poder comprador de la industria vitivinícola³², en conjunto con el desarrollo de prácticas desleales y abusivas como la fijación de precios predatorios que no cubrían los costos de producción ni de mano de obra en mucho de los casos³³.
- 22. Tras la descripción de la industria³⁴, en el Informe 2369-15 la FNE procedió a realizar un análisis de los mercados relevantes involucrados indicando que, desde la perspectiva del producto, los mercados relevantes correspondían a los de compra y venta de las distintas cepas de uva vinífera, donde cada una de ellas constituía un mercado relevante en sí mismo³⁵. Respecto a la dimensión geográfica se consideró que, en principio, correspondería al territorio formado por las regiones vitícolas de Aconcagua, del Valle Central y Sur³⁶.
- 23. Debido a que la denuncia de tal investigación no indicaba ninguna cepa en particular o dirigida en contra de ninguna empresa en específico, el análisis realizado se concentró (i) en las principales cepas de uva vinífera que se producen en Chile, esto es, en Cabernet Sauvignon, Merlot, Syrah, Sauvignon Blanc y Chardonnay; y (ii) en la uva utilizada para elaborar vinos genéricos, en atención a que gran parte de la uva producida por pequeños productores se destina a la fabricación de este tipo de vino³⁷.
- 24. Tras referirse al supuesto abuso de posición dominante, al poder de compra y a los requisitos para su procedencia³⁸, el Informe 2369-15 indicó que "en el caso particular en análisis, se observa que ninguno de los agentes que compra uva vinífera goza de una posición dominante"³⁹, respaldando aquella conclusión con que (i) ninguna de las empresas que intervenían en la adquisición de uva vinífera presentaba una participación de mercado elevada en los mercados de las cepas analizadas; (ii) la diferencia del tamaño relativo entre el actor principal y su inmediato competidor no era suficiente como para estar frente a un caso de dominancia; y (iii) la evolución de

 $^{^{31}}$ Informe de archivo. Rol N°2369-15 FNE, de fecha 18 de mayo de 2017. Disponible en: $\frac{\text{https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2021/07/arch 04 2017.pdf}}{\text{https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2021/07/arch 04 2017.pdf}}$

³² Informe 2369-15. Párrafo N° 2.

³³ Ibíd. Párrafo N°2.

³⁴ Ibíd. Párrafos N°5 y ss.

³⁵ Ibíd. Párrafo N°43.

³⁶ Ibíd. Párrafo N°44.

³⁷ Ibíd. Párrafo N°45.

³⁸ Ibíd. Párrafos N°46 a 56.

³⁹ Ibíd. Párrafo N°57.



las participaciones de mercado dentro de los últimos 5 años analizados habían presentado importantes variaciones⁴⁰.

- 25. En esa misma línea, el Informe 2369-15 concluyó, respecto de las condiciones de entrada al mercado, que no se observaban grandes barreras a la entrada a los mercados de adquisición de compras de uvas⁴¹ y tampoco se observaban barreras legales que limitaran el acceso a los mercados de otros adquirentes provenientes de zonas más alejadas⁴².
- 26. El Informe 2369-15 indicó que, al no observarse una posición dominante de parte de alguno de los agentes compradores de uva vinífera en este mercado, no podía haber un abuso de ella, siendo innecesario realizar un análisis de los otros requisitos que son necesarios para configurar una infracción anticompetitiva en los términos del DL 211⁴³.
- 27. Pese a lo anterior, considerando que en febrero de 2016 Concha y Toro había manifestado públicamente su política de adquisición de uva de dicho año, lo que generaba un eventual riesgo de señalización de estrategias comerciales que podría haber dado lugar a riesgos coordinados, la FNE analizó y luego descartó ese riesgo en atención a que la situación del mercado más tarde cambió en dicho año, ejecutando Concha y Toro una política diversa a la anunciada, pudiendo entenderse dicho aviso en abierta contradicción con el contenido de normas internas de dicha empresa. En virtud del eventual riesgo anticompetitivo, no obstante, esta Fiscalía indicó que tendría especial preocupación por el comportamiento futuro de las empresas en este mercado⁴⁴.
- 28. Atendido al hecho de que en el transcurso de esa investigación se aportaron antecedentes respecto a circunstancias que podrían afectar el proceso competitivo de los pequeños viñateros denunciantes, se comunicó a las autoridades competentes para su análisis⁴⁵ información relacionada con i) la falta de fiscalización de muestras y medidas tomadas por los compradores, información utilizada para cuantificar y bonificar o premiar en el precio pagado aspectos tales como, por ejemplo, el peso de la uva vendida o el grado alcohólico actual o potencial que ella pudiere generar; (ii) la falta de fiscalización de los etiquetados de los vinos en relación a las cepas utilizadas en su producción; (iii) la modificación, realizada en el año 2013, respecto del límite legal establecido en el Decreto N°78 del Ministerio de Agricultura, de 1986, permitiendo la adición de agua hasta en un 7% a los vinos producidos en el país; (iv) la falta de fiscalización respecto de la vinificación de cepas que, conforme con las normas

⁴⁰ Ibíd. Párrafos N°57 a 60.

⁴¹ Ibíd. Párrafos N°61 a 64.

⁴² Ibíd. Párrafo N°63.

⁴³ Ibíd. Párrafo N°66.

⁴⁴ Ibíd. Párrafo N°67.

⁴⁵ Ibíd. Párrafo N°69.



vigentes, no debían ser vinificadas, en especial la denominada "uva de mesa"; y (v) la necesaria mejora del sistema de recopilación de información por parte de ODEPA, tanto en cuanto a su oportunidad como a su precisión.

29. De esta manera, el Informe 2369-15 recomendó el archivo de los antecedentes, lo cual fue efectuado mediante la resolución de fecha 30 de mayo de 2017⁴⁶. En dicha resolución se resolvió también oficiar al Ministerio de Agricultura, SAG y ODEPA, a fin de informarles de los resultados de dicha investigación y de las problemáticas del mercado analizado que se advirtieron por la FNE.

II. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

30. De manera previa al análisis de competencia efectuado en el presente informe, resulta necesario contextualizar el mercado y sus características. En virtud de lo anterior, en el primer apartado de esta sección se efectuará una descripción relativa a la uva vinífera, aspectos relevantes y clasificaciones principales. En el segundo apartado de esta sección se realizará una descripción actualizada de la industria vinífera, de los agentes económicos que participan en su cadena de producción, de las formas de contratación existentes y la regulación existentes respecto a las transacciones entre los productores de uva vinífera y los productores de vino, acopiadores y/o corredores, finalizando con una definición de mercado relevante.

II.1. LA UVA VINÍFERA. CLASIFICACIONES Y ASPECTOS RELEVANTES

- 31. Como ha sido indicado en otras oportunidades por esta Fiscalía, la uva vinífera es el principal insumo para la elaboración de los distintos tipos de vinos, existiendo una gran cantidad de cepas que pueden ser utilizadas en el proceso de vinificación⁴⁷.
- 32. Las uvas viníferas admiten diversas clasificaciones. La primera distinción que se puede realizar es entre cepas blancas y cepas tintas.
 - a. Dentro de las cepas blancas, las más producidas en volumen son Sauvignon Blanc, Chardonnay y Moscatel de Alejandría.
 - b. Dentro de las cepas tintas, las más producidas en volumen son Cabernet Sauvignon, Merlot, Carmenere, Syrah, Pinot Noir y País.
- 33. En una segunda distinción, relativa a sus atributos de calidad, cada cepa puede ser clasificada, de manera general, entre uva corriente y uva premium.
 - a. La uva corriente es aquella que es utilizada para la producción de vinos "corrientes" o "masivos", existiendo otras denominaciones tales como "populares" o "varietales", que también se incluyen dentro de esta clasificación por sus características de alto rendimiento por hectárea, que permite lograr mayor

47 Ver Informe 1428-09. Párrafo N°5; Informe 2369-15. Párrafo N°16.

Huérfanos N°670. Pisos 8, 9 y 10. Santiago de Chile Tel. (56 2) 27 535 600 www.fne.gob.cl

⁴⁶ Informe 2369-15, de fecha 5 de mayo de 2017. Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2017/06/arch 04 2017.pdf



- volumen a menor costo. En general, esta uva es producida en parrones con rendimientos de más de 15.000 kilos por cada hectárea plantada.
- b. La uva premium es aquella que es utilizada para la elaboración de vinos premium o finos, por particularidades de calidad específicas que inciden en sus características organolépticas (sabor, olor, color, etc.) o en sus procesos productivos, con menor rendimiento y mayor costo de producción. Dentro de este grupo se incluyen aquellos denominados "reserva", "gran reserva" e "íconos". Este tipo de uva es producida con rendimientos menores a 15.000 kilos por hectárea plantada, utilizando el sistema de conducción de espalderas.
- 34. Una tercera distinción guarda relación con las zonas de producción u origen, según la clasificación establecida en el artículo 2º del Decreto N°464, del Ministerio de Agricultura ("Decreto N°464")⁴⁸. Así los vinos pueden clasificarse entre:
 - a. Vinos con denominación de origen: se refiere a aquellos vinos producidos en zonas con características específicas, que por sus características han calificado para su denominación de origen vitícola, elaborados con cepas indicadas en el artículo 3º, letra b) y artículo 3º bis del Decreto Nº464 y que cumplen con determinados requisitos⁴⁹.
 - b. Vinos sin denominación de origen: se refiere a aquellos vinos elaborados con uvas obtenidas en cualquier región del país, pertenecientes a las cepas que se indican en el artículo 3º, letra b) y artículo 3º bis del Decreto N°464.
 - c. Vinos elaborados con uvas de mesa: se refiere a los vinos obtenidos de uvas de mesa, es decir, que no son producidos con cepas viníferas.
- 35. La cosecha de las uvas viníferas o "vendimia" da inicio a los procesos de vinificación, una vez alcanzada la maduración de la uva⁵⁰. Para ello, los parámetros más comunes en los que los viticultores se basan para determinar cuándo realizar la vendimia son (i) el contenido en azúcares y (ii) el contenido en ácidos⁵¹. Adicionalmente, dentro de los cambios que se dan en el fruto suelen encontrarse: el aumento del peso de la uva,

⁴⁸ Decreto N°464, del Ministerio de Agricultura, que establece Zonificación Vitícola y fija normas para su utilización, de fecha 26 de mayo de 1995. Disponible en: https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=13601
⁴⁹ Las regiones con denominación de origen contemplan las zonas indicadas en el attículo 1º del Decreto

⁴⁹ Las regiones con denominación de origen contemplan las zonas indicadas en el artículo 1º del Decreto N°464, en las áreas o comunas que posean como denominación de origen especial Secano Interior, elaborados con las cepas que se indican en la letra b) del artículo 3º o en el artículo 3º bis, y que cumplen con los demás requisitos establecidos para esta categoría en dicho decreto.

⁵⁰ Lima, José Luis. Estudio de caracterización de la cadena de producción y comercialización de la agroindustria vitivinícola: estructura, agentes y prácticas. Informe encargado por ODEPA. 2015. p. 8. Disponible en: https://www.odepa.gob.cl/wp-content/uploads/2017/12/AgroindustriaVitivinicola.pdf

⁵¹ Conforme indica Lima, en cuanto a los azúcares, en la uvas se deben alcanzar los valores adecuados al grado alcohólico probable del vino a producir, estimándose que por cada 17 gramos de azúcar se producirá durante la fermentación alcohólica un grado de alcohol. El alcohol cumple una función protectora de los ataques al vino de diferentes bacterias o levaduras.

Durante la maduración de la uva, y en forma opuesta a los azúcares que van aumentando continuamente, la presencia de ácidos en la fruta va descendiendo. Una adecuada acidez es necesaria para el estado sanitario del vino, al evitar la proliferación de microorganismos perjudiciales que se desarrollan con un pH más alto. Proporciona al vino una mejora en su coloración y es fundamental para equilibrar las cantidades de otras sustancias. Lima, José Luis. Óp. Cit. pp. 8-9.



el aumento del contenido de azúcares, la disminución del contenido en ácidos, la modificación del color y la formación de sustancias aromáticas y gustativas⁵².

- 36. En otras jurisdicciones se ha indicado que, a nivel general, la competencia por la compra de uvas viníferas está influenciada por diversos factores, como, por ejemplo, la distancia entre los productores de uva y los productores de vino, el carácter perecible de la uva, los costos de transporte que limitan su desplazamiento, las restricciones en el etiquetado de vino que limitan la sustituibilidad entre variedades de cepas de uvas, entre otros⁵³.
- 37. Cabe indicar también que el Decreto N°464 contempla una serie de características y expresiones que pueden ser utilizadas en el etiquetado del vino⁵⁴, su forma de certificación, mejoramiento del sistema de denominación de origen y fiscalización⁵⁵.

Para un mayor detalle, véase Lima, José Luis. Óp. Cit. pp. 9-10.

No obstante lo anterior, el Decreto N°464 contempla una serie de características y denominaciones que pueden ser utilizadas en el etiquetado del vino. A modo de ejemplos:

- (i) Uso de las denominaciones de origen cuando a lo menos el 75% del vino es producido con uvas provenientes del lugar geográfico indicado, contemple alguno de los cepas de uvas o sus sinónimos internacionalmente aceptados, no exceda del 25% de vino producido con uvas procedentes de otros lugares geográficos y variedades distintas, exceptuando uvas de mesa; producido a partir de uvas propias o compradas a terceros productores y envasado en territorio nacional y comercializado solamente en unidades de consumo (artículo 3º).
- (ii) Uso de la denominación de origen especial "secano interior" en el caso de cepas País o Cinsault y que provengan de determinadas zonas contempladas en el artículo 3º bis del Decreto N°464 (artículo 3 bis)
- (iii) Uso de hasta tres denominaciones de origen en el caso de mezcla de vino, en la medida que sean de una misma cepa y que la participación de la menor no sea inferior a un 15% (artículo 3 ter);
- (iv) Indicación de la variedad de uva utilizada en el vino, en la medida que ésta no sea menor a un 75% y corresponda a alguna variedad contemplada en el artículo 3, letra b) o artículo 3 bis y la mezcla de dos o más variedades en orden decreciente, indicando el porcentaje de cada una (artículo 4).
- (v) Indicación del año de cosecha, en la medida que el vino del año indicado tenga una presencia en la mezcla en proporción no inferior al 75% (artículo 5).
- (vi) Uso de información adicional como complemento a la denominación de origen, siempre y cuando la suma de los componentes en la mezcla final de un vino sea, en al menos un 85% del volumen, de áreas que tengan la condición del término que se desee indicar (artículo 5 bis).
- (vii) Utilización de la expresión "Embotellado en Origen", en la medida que se cumplan los requisitos establecidos en el Decreto N° 464 (artículo 6).
- (viii) Indicación en el envase de una denominación en base al azúcar residual, como, por ejemplo: Seco, Sec o Dry; Semi Seco, Demi Sec o Medium Dry; Semi Dulce Moelluex o Medium Sweet; y, Dulce, Doux o Sweet (artículo 7).
- (ix) Indicación en envase de vino Superior, Reserva o Reservas, Reserva Especial, Reserva Privada, Gran Reserva, así como también se pueden utilizar las denominaciones Clásico, Noble y Grand Cru (artículo 8).
- (x) Indicación de características complementarias de calidad, tales como, Vino Generoso y Añejo (artículo 8º bis) u otras denominaciones de origen, tales como, Reservado y Gran Vino (artículo 8 ter).
- (xi) Indicación en vinos sin denominación de origen de la expresión "Vino Elaborado con Cepajes Tradicionales", la que no puede ser utilizada en vinos provenientes de uva de mesa (artículo 9).
- (xii) Indicación en vinos sin denominación de origen de menciones relativas a cepaje y año de cosecha, cumpliendo una serie de requisitos (artículo 10).
- (xiii) Indicación en vinos espumosos de menciones relativas al cepaje, año de cosecha y denominación de origen, cumpliendo una serie de requisitos (artículo 10 bis).
- (iv) Obligación de etiquetar de manera visible y perfectamente identificable la expresión "vino elaborado con uva de mesa", en el caso de aquellos envases en que se expenda vino elaborado con dicha uva. Además, se prohíbe menciones de cepaje, de calidad, ni año de cosecha. (artículo 11).

 55 Por ejemplo, se contempla:
- (i) La denominación de empresas certificadoras autorizadas, sus obligaciones (artículos 13 y 14) y el deber de registro de materias primas (artículo 17).

Para un mayor detalle, ver: Australian Competition and Consumer Commission. Wine grape market study. Final Report. 2019. pp. 108 y ss. Disponible en: https://www.accc.gov.au/system/files/1612RPT_Wine%20Grape%20Growers%20Final%20Report_D03.pdf



II.2. DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA VINÍFERA

II.2.1. Cadena de producción en la industria vinífera

38. Dentro de la industria vitivinícola es posible distinguir entre diversos niveles, desde que la uva es producida y cosechada hasta que el vino llega a los consumidores. Esto puede ser ilustrado de la siguiente manera:

Contratos a largo plazo Contratos de un año **PRODUCCIÓN** Compra spot de uva **DE UVA** Uva de baja calidad Uva de alta calidad COMERCIALIZACIÓN **DE UVA** Intermediarios **Productores Agroindustriales** de vino en granel Intermediario que vinifica y **PRODUCCIÓN** produce vino corriente a granel **DE VINO** Vino de baja calidad Vinos de calidad premium **COMERCIALIZACIÓN DE VINO** Vino de alta Vino de baja calidad Botillerías, supermercados, calidad en HORECA, etc. en formato granel formato botella

Figura N° 1: Diagrama de la industria vitivinícola

Fuente: Elaboración propia en base a Informe ODEPA e información aportada a la investigación Rol N°2525-19 FNE.

39. El primer eslabón corresponde a la producción de uva vinífera y su cosecha. En este segmento es posible advertir una heterogeneidad entre los diversos productores de uva, ya que es posible encontrar a las mismas empresas productoras de vinos o agroindustriales y a productores de uva independientes de pequeño, mediano y gran tamaño que poseen sus propias plantaciones y que venden su producto a empresas productoras de vino para que éstas lo vinifiquen. Las empresas de este segmento pueden ser denominadas, conforme al artículo 3, letra b) de la Ley N°20.656, como Productores Agrícolas o Productores.

⁽ii) La creación de una Comisión Asesora para el Director Nacional del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), cuya funcion principal es proponer medidas que tiendan a perfeccionar el sistema de denominación de origen (artículo 15); su composición (artículo 16).

⁽iii) La fiscalización de la zonificación vitícola o denominación de origen y demás normas del decreto es realizada por el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG). Las infracciones son sancionadas en base a lo dispuesto en la Ley N°18.456, de 1985, que fija normas sobre producción, elaboración de alcoholes etílicos, bebidas alcohólicas y vinagres. Sin perjuicio de lo anterior, son aplicables las medidas establecidas en los respectivos contratos.



- a. Las empresas productoras de vino o agroindustriales normalmente poseen terrenos plantados con uvas viníferas propias y de mejor calidad, las que suelen ser utilizadas para la producción de vinos premium, debido a que de esa forma hay un mayor control sobre las variables que determinan la calidad de la uva. Pueden ser de pequeño, mediano y gran tamaño.
- b. Los productores de uva independientes comercializan sus uvas con las empresas productoras de vino de forma directa o indirectamente, a través de intermediarios, debido a que la producción de uvas viníferas por las empresas productoras de vino no cubre todas las necesidades de uvas que tienen para elaborar sus vinos. Pueden ser de pequeño, mediano y gran tamaño.
 - i. Por lo general, los productores de uvas premium tienen una relación comercial con los productores de vinos mediante contratos a largo plazo, lo que permite un mayor control sobre las variables relevantes que inciden en la calidad final del vino.
 - ii. Por su parte, los productores de uva corriente son parte de un sector altamente atomizado y muy heterogéneo, existiendo dentro del mismo grupo diferencias en las cepas producidas y nivel de sofisticación en las formas de producción, entre otros. Como veremos más adelante, éste tipo de productor es el que predomina en la zona en donde se ubican los Denunciantes.
- 40. El segundo eslabón corresponde a la intermediación de la uva vinífera. Los intermediarios conectan a los productores de uva y de vino, y pueden adoptar la forma de acopiadores y de corredores.
 - a. Los acopiadores son agentes económicos que primero compran la uva vinífera a los pequeños productores de un área geográfica determinada y, posteriormente, venden dicha uva a viñas para que éstas procedan a vinificarla.
 - b. Los corredores son quienes que se encargan de juntar a las dos partes, oferta y demanda, recibiendo una comisión por ello. Conforme a la información aportada a esta Fiscalía, para los Denunciantes los corredores cumplen un rol relevante respecto de la información dentro del mercado, ya que en general son éstos los que entregan los datos sobre los precios y el escenario de la vendimia a los productores de uva.
- 41. El tercer eslabón corresponde a las empresas productoras de vino o "viñas" quienes, en base a la uva vinífera, tanto propia como de terceros, producen el vino que posteriormente se comercializará. Dentro de este eslabón es posible distinguir dos tipos de empresas: aquellas que embotellan el vino (embotelladoras) y las que venden el vino a granel (graneleros). Conforme al artículo 3, letra c) de la Ley N°20.656, pueden ser entendidos como Agroindustriales, debido a que son personas jurídicas o



naturales que procesan o utilizan la materia prima proveniente de la producción primaria agropecuaria.

- 42. El cuarto eslabón corresponde a la comercialización de vinos, lo que en muchos casos es efectuado por las mismas viñas que venden sus vinos o los de terceros. Dentro de este eslabón es posible distinguir entre empresas que comercializan a nivel nacional y aquellos exportadores que comercializan el vino en el extranjero. A nivel nacional, los principales canales de comercialización son supermercados, tradicional (por ejemplo, botillerías) y HORECA⁵⁶.
- 43. Por último, en la industria participan empresas verticalmente integradas, especialmente en lo relativo a la producción de uvas y la producción y comercialización de vino por empresas de un mismo grupo económico. Dicha situación ocurre mayoritariamente respecto de cepas premium de uva vinífera, atendido el mayor control que se requiere de la calidad de tales cepas⁵⁷.

II.2.2. Formas de comercialización en la industria

- 44. Dentro de la comercialización de uvas, es posible advertir diversas formas de contratación. Así, es posible distinguir entre contratos de largo plazo, contratos anuales y compras en el mercado spot⁵⁸.
- 45. Contratos de largo plazo. Se caracterizan por establecer condiciones bastante estrictas respecto al manejo de la plantación durante el crecimiento de las uvas, rendimientos máximos por hectárea y manejos para la vendimia. Suelen ser generalmente utilizados por las viñas con productores de uva cuyos terrenos poseen condiciones excepcionales para la producción de uvas de buena calidad, para producir vinos de alta calidad, mediante los cuales se aseguran que el proceso productivo mantenga características específicas y se generen incentivos a incurrir en todos los costos necesarios para obtener la calidad deseada⁵⁹. Conforme se ha indicado en estudios sobre el tema, este tipo de contratos está siendo cada vez menos utilizado en el mercado chileno, lo que se puede deber a la complejidad de su monitoreo y alineación de incentivos, pues un productor de uva tiene fuertes

⁵⁶ HORECA corresponde al canal de comercialización conformado por hoteles, restaurantes y cafeterías.

⁵⁷ Lima, José Luis. Óp. Cit. p. 74.

⁵⁸ Como se indica en la nota al pie N°18 del Informe 2369-15, estas formas de comercialización son independientes de la posibilidad de usar intermediarios en la compra de uva. En este sentido, por ejemplo, pueden existir contratos de largo plazo que sean mediados a través de un corredor, o también que el corredor sea intermediario en una compra en el mercado spot. Sin embargo, la figura del acopiador está más ligada a la compra de uva en el mercado spot.

⁵⁹ Lima, José Luis. Óp. Cit. p. 62.



incentivos para tratar de aumentar la producción y minimizar sus costos, reduciendo el cuidado de las vides⁶⁰ y su calidad final.

- 46. Contratos anuales. Bajo esta forma de contratación, las productoras de vinos e intermediarios celebran contratos con los productores de uvas en donde se acuerda un precio base y una cantidad máxima de uva a comprar. Se ha indicado que estos contratos se ofrecen por todo el tiempo que media entre la etapa de crecimiento de las de las uvas y las vendimias, no siendo automáticamente renovables año a año⁶¹. Estos contratos suelen establecer un precio base y, en algunos casos, premios por los grados de alcohol probables por arriba del mínimo legal. Se señala que este es el tipo de contrato que actualmente estaría siendo más utilizado con algunos pequeños y medianos productores de uva, tanto de cepas tradicionales como finas⁶².
- 47. Mercado spot. Corresponde a la comercialización que se efectúa durante el tiempo de la vendimia, al momento de la entrega de las uvas, sin acuerdo previo entre productor y comprador. El productor de uvas vende su producto a un intermediario (acopiador) o a una viña (directamente o mediante un corredor) en formato denominado "kilo corrido", es decir, sin considerar los grados de alcohol probables. Se ha indicado que los precios ofrecidos por los intermediarios en el mercado spot es el mismo para todos los productores de uva, sin consideraciones adicionales de calidad. También se ha identificado que, en algunos casos, los intermediarios ofrecen un precio base inicial por la uva, el cual aumenta si luego se transa a un precio mayor con las grandes viñas⁶³.

II.2.3. Regulación de las transacciones de uva vinífera. El precio de referencia.

48. El marco normativo de esta industria, respecto de su estructura comercial, está compuesto por la Ley N°20.656, que regula las transacciones comerciales de productos agropecuarios⁶⁴ y el Decreto Supremo N°122/2014, del Ministerio de Agricultura, que aprueba el Reglamento especial para la uva vinífera⁶⁵⁻⁶⁶.

61 lbíd. p. 63

⁶⁰ lbíd.

⁶² En ese sentido, Lima indica que "de acuerdo a lo observado, son los intermediarios los que realizan esta contratación con pequeños productores y las viñas harían lo mismo con productores más grandes". Lima, José Luis. Óp. Cit. p. 63.

⁶³ lbíd. p. 63.

Existen otras regulaciones relativas a la existencia de vinos, las cuales representan una menor relevancia para el presente informe. A modo de ejemplo, se encuentra la Resolución Exenta N°41, de fecha 10 de enero de 1996, del Ministerio de Agricultura y el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), que refunde y amplía disposiciones relativas a la obligación de declarar al Servicio Agrícola y Ganadero la existencia y cosecha de vinos, chichas, mostos mudos y sulfitados. Disponible en:



49. Según el artículo 1 de la Ley N°20.656, su objeto es establecer mecanismos e instrumentos que asistan a la libre determinación de precios en las transacciones de productos agropecuarios. En el mismo sentido, el Mensaje que da inicio a la tramitación de esta ley manifiesta claramente el problema que la regulación pretendió solucionar:

"Las actividades productivas, en general, y la agrícola, en particular, requieren normas que identifiquen derechos y establezcan responsabilidades en las relaciones comerciales que le son propias.

Es una tarea del Estado contribuir a que los mercados operen de manera fluida y transparente, para lo cual debe favorecer el acceso de los agentes a información oportuna y completa, respecto a las transacciones que en ellos se desarrollan.

En particular, en la determinación de las características de los productos agropecuarios sujetos a transacción, las partes no concurren en igualdad de condiciones, puesto que, en general, son los compradores los que disponen del instrumental y establecen los procedimientos para cuantificar los elementos que determinan el precio final de transacción. (...)

Producto de lo anterior, es que representantes del sector han manifestado a la autoridad la necesidad de disponer de normas reconocidas por todos los agentes comercializadores, que favorezcan la formación de precios atendiendo a las calidades de los productos nacionales y/o importados en mercados abiertos y competitivos⁷⁶⁷.

50. Asimismo, se indica que el objetivo de la ley es "establecer mecanismos e instrumentos que asistan a la libre determinación de precios en las 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 y, con ello, mejorar las condiciones en las cuales el mercado pueda determinar precios que respondan a las características del producto"⁶⁸. Es decir, la idea central de la normativa es que no se generen distorsiones en el proceso de formación de precios del mercado, para que así el productor de uva pueda determinar cuándo le convienen o no las condiciones de un contrato y, de esa forma, planificar su producción de uva de manera adecuada.

https://nuevo.leychile.cl/servicios/Consulta/Exportar?radioExportar=Normas&exportar_formato=pdf&nombrear_chivo=RES-41-EXENTA_10-ENE-

<u>1996&exportar_con_notas_bcn=True&exportar_con_notas_originales=True&exportar_con_notas_al_pie=True&hddResultadoExportar=38078.2021-08-06.0.0%23</u>

⁶⁷ Historia de la Ley N°20.656. Mensaje Presidencial. Disponible en: https://www.bcn.cl/historiadelaley/fileadmin/file_ley/4447/HLD_4447_37a6259cc0c1dae299a7866489dff0bd.pdf
⁶⁸ Ibíd.



- Uno de esos instrumentos son los precios de referencia, los cuales se definen como 51. un listado de precios de los productos agropecuarios en relación con la cantidad, masa o volumen, o sus características⁶⁹. Tanto los agroindustriales -empresas productoras de vino- como los intermediarios tienen la obligación de mantener a vista del público un listado de precios de referencia, dejando al reglamento respectivo la determinación de los parámetros que componen el listado de precios de referencia. Adicionalmente, en el caso de centros de acopio, también debe incluirse la información respecto a las industrias o viñas para las que estén comprando uvas viníferas⁷⁰.
- 52 En el caso de la industria vinífera, el reglamento en su parte considerativa indica que en la comercialización de uva vinífera destinada a la elaboración de vinos y mosto para vino, se distinguen al menos dos aspectos en función de los cuales se determina el precio del producto: (i) la determinación de la masa y (ii) las características del producto. Acto seguido, indica que el reglamento regula sólo ciertos aspectos de las transacciones comerciales de uva vinífera cuyo destino sea la elaboración de vinos y mostos para vino y que "[...] Aquellos aspectos relacionados con la determinación de características de la uva vinífera para la elaboración de vinos o mostos para vino, cuyos métodos de medición aún requieren de estudio y validación, no serán regulados en el presente reglamento, pudiendo en el futuro ser objeto de regulación mediante otros actos que disponga la autoridad"71.
- Lo anteriormente descrito se traduce en que, en lo referente a la transacción de uva 53. vinífera, sólo se incluyen aspectos relativos a la determinación de la masa de la uva y no a sus características -como, por ejemplo, su calidad-, lo que en la práctica significa que sólo existe una regulación parcial de los parámetros que componen el precio final de la uva vinífera y que luego debiesen estar indicados en el listado de precios de referencia.
- 54. Adicionalmente, el reglamento establece que, si las partes de la transacción comercial han acordado un precio por medio de un contrato celebrado con anterioridad a la fecha de entrega del producto por el productor al agroindustrial o intermediario, dicho precio tiene primacía por sobre el precio publicado, de conformidad con el derecho común⁷². Ello implica que la regulación admite una prevalencia de la autonomía de la voluntad de las partes en el caso que contraten de manera anticipada.

⁶⁹ Ley N°20.656, Artículo 3, letra n).

⁷⁰ DS 122/2014, Artículo 6, incisos 1º y 2º.

⁷¹ Parte considerativa del Decreto Supremo N°122/2014, del Ministerio de Agricultura, que aprueba el reglamento especial para la uva vinífera, en el marco de la ley que regula las transacciones comerciales de productos agropecuarios.
⁷² DS 144/2014. Artículo 6, inciso final.



- 55. Respecto a la forma en que debe efectuar la publicación del listado de precios, el reglamento indica que éste y su vigencia deberá estar publicado, durante todo el período de compra de la uva vinífera, en un lugar visible desde afuera del recinto de recepción de la agroindustria o intermediario, de forma tal que permita su lectura desde una distancia lineal mínima de 3 metros, asegurando la legibilidad y disponibilidad completa del listado de precios de referencia⁷³. En el mismo sentido, la vigencia de dicha lista será determinada por la agroindustria o intermediario, pero no puede ser menor a 48 horas y debe ser publicada por el agroindustrial o intermediario con a lo menos una semana de anticipación del inicio del periodo de compras. En caso de que el agroindustrial o intermediario quiera modificar el listado de precios de referencia, deberá publicar dichas modificaciones con a lo menos 48 horas de anticipación a su entrada en vigencia⁷⁴.
- 56. Normativamente, entonces, agroindustriales como los investigados y los intermediarios tienen la obligación de publicar precios de referencia, con el objeto que los productores de uva como los Denunciantes puedan observar las condiciones comerciales existentes en la industria en un momento dado, para luego elegir cuándo, cómo⁷⁵ y a quién vender su uva. En la misma línea, la obligación de publicar los precios de referencia es independiente de que la compra de uva sea exclusivamente por contrato. Sin embargo, como veremos más adelante, aquello no se cumple a cabalidad, afectando el objetivo de la regulación.

III. MERCADO RELEVANTE

- 57. En el marco de la presente investigación, esta División solicitó antecedentes en diversas ocasiones a las 14 principales empresas productoras de vino o viñas. Las viñas fueron Concha y Toro, San Pedro Tarapacá, Patacón, Santa Carolina, Corretajes Torres, Lourdes, Montes, Las Mercedes, Errázuriz, Luis Felipe Edwards, Santa Rita, RR Wine, Siegel y Ventisquero.
- 58. La información obtenida y utilizada en el presente informe representa, en promedio, un 58% del total de kilos de uva utilizados a nivel nacional para vinificación entre los años 2016 y 2021, por lo que en primera instancia se debe considerar que los resultados del presente informe representan a poco más de la mitad del total de la uva vinífera comercializada⁷⁶.

⁷³ DS 144/2014. Artículo 7, incisos 1º y 2º.

⁷⁴ DS 144/2014. Artículo 7, incisos 3º y 4º.

⁷⁵ Es decir, vía contrato o venta spot.

Debido a que para la elaboración de vino es posible utilizar distintas cepas, un desagregación por cepa del coeficiente de conversión no permite obtener mejores estimaciones, ya que se podría estar subestimando hasta en un 25% la cantidad de kilos atribuibles a los litros de vino de una cepa.



Para estimar la cantidad total de kilos de uva vinífera a nivel nacional, se utilizó un 59 coeficiente de conversión entre litros de vino y kilos de uva. Como resultado, la Tabla N°1 muestra el porcentaje que representan el total de kilos de uvas de las 14 viñas oficiadas, de manera agregada, para el periodo comprendido entre los años 2016 y 2021 y, además, cada uno de los parámetros utilizados para la estimación de dicho porcentaje.

Tabla N°1: Participación de la muestra sobre el estimado total de kilos de uva a nivel nacional, para el periodo comprendido entre los años 2016 y 2021⁷⁷.

Ítem	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Litros de producción de vino	974.258.580	915.391.216	1.188.673.838	1.164.037.002	1.010.194.280	1.276.805.813
Estimación de kilos de uva vinífera total	1.334.600.795	1.253.960.570	1.628.320.326	1.594.571.236	1.383.827.781	1.749.049.059
Kilos de uva de la muestra	774.648.985	805.023.781	977.309.579	872.910.069	812.242.525	923.079.611
Porcentaje sobre el total de kilos	58,0%	64,2%	60,0%	54,7%	58,7%	52,8%

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada a la investigación N°2525-19 FNE.

Conforme ha indicado esta Fiscalía, el mercado relevante puede ser definido como "el de un producto o grupo de productos, en un área geográfica en que se produce, compra o vende, y en una dimensión temporal tal que resulte probable ejercer a su respecto poder de mercado"⁷⁸. La importancia del mercado relevante es que permite delinear los productos o servicios que están compitiendo para estimar cuánto poder tiene una empresa en relación a sus competidores y consumidores⁷⁹. El mercado relevante tiene 3 dimensiones: del producto, geográfico y temporal.

⁷⁷ Los litros de producción de vino fueron obtenidos del Informe de Producción de Vinos del SAG. Para la estimación de kilos de uva vinífera total, se calcula el cociente entre los litros de producción de vino y el valor del coeficiente de conversión entre litros de vino y kilos de uva igual a 0,73 L/Kg., obtenido como el promedio de dicho coeficiente para la viña Concha y Toro. Asimismo, el coeficiente obtenido se contrasta con el artículo "How much wine to expect per tonne of grapes?" del Instituto Australiano de Investigación del Vino ("AWRI"), disponible en https://www.awri.com.au/wp-content/uploads/2021/10/s2259.pdf [Fecha última visita: 30 de noviembre de 2022]

⁷⁸ Fiscalía Nacional Económica. Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales. 2022. p. 7. Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2021/05/Guia-para-el-Analisis-de-Operacionesde-Concentracion-Horizontales-mayo-VF.pdf

79 Ver: Rodger, Barry y MacCulloch, Angus. Competition Law and Policy in the EU and UK. Routledge. 6a ed.

Nueva York. 2022. p. 227.



- 61. Tradicionalmente, la determinación del mercado relevante del producto se hace mediante un análisis de sustitución desde la perspectiva de la demanda, considerando el o los productos que los consumidores estiman como suficientemente próximos. Sin embargo, en el presente caso lo denunciado es un eventual abuso de poder de compra, pues la conducta sería ejecutada por los demandantes del producto, por lo que corresponde efectuar un análisis de sustitución desde la perspectiva de la oferta, es decir, es necesario revisar las alternativas con que cuentan los vendedores para colocar sus productos, en la especie los productores de uva vinífera.
- 62. Tras analizar los usos de la uva vinífera, esta División anteriormente ya ha indicado que su principal uso es la elaboración de vinos, por lo que los productores de una vinífera pueden (i) vender su uva a empresas que se dediquen a dicha actividad o (ii) elaborar vinos ellos mismos⁸⁰.
- 63. Adicionalmente, también se ha señalado que, desde el punto de vista del productor de vino, no es viable sustituir cantidades importantes de una cepa de uva por otra, tanto por razones enológicas como regulatorias⁸¹. Así, esta División considera que desde la perspectiva del producto, sería posible considerar a cada cepa como un mercado relevante en sí mismo⁸².
- 64. Sin embargo, se debe tener en consideración que los Denunciantes cultivan múltiples cepas de uvas viníferas, siendo la principal -pero no la única- la uva País. Asimismo, debe también considerarse que la denuncia no hace un análisis pormenorizado de supuestas distorsiones competitivas por cepas de uva vinífera. De esta manera, el mercado relevante del producto de la presente investigación correspondería al mercado de compra y venta de las distintas cepas de uva vinífera.
- 65. Respecto a la determinación geográfica del mercado relevante, esta División estima que son aplicables las definiciones previas efectuadas por esta Fiscalía, por lo que la dimensión geográfica correspondería al territorio conformado por las regiones vitícolas de Aconcagua, del Valle Central y Sur de conformidad a lo dispuesto en el Decreto Supremo Nº464/2014⁸³. Para el presente caso, se efectuaron análisis en base a las áreas de producción y compra de diversas cepas de uva vinífera.

⁸⁰ Ver Informe 2369-15. párrafos N°38 a 40.

⁸¹ Ibíd. Párrafo N°41.

⁸² Ibíd. Párrafo N°43.

⁸³ Ibíd. Párrafo N°44.



- 66. Para precisar las zonas de alcance geográfico, se examinó el área de influencia o catchment area⁸⁴ mediante la determinación de los puntos de compra aportados por las investigadas, estableciendo un radio de 50 kilómetros de alcance por punto de compra. A nivel temporal, esta División utilizó para su análisis información comprendida entre los años 2016 a 2021.
- 67. En la sección siguiente se efectuará un análisis de competencia en la industria vinífera, haciendo mención a los hallazgos y resultados obtenidos por esta División.

IV. ANÁLISIS DE COMPETENCIA

- 68. En el análisis de conductas unilaterales, para calificarlas como anticompetitivas es necesario que la empresa abuse de su posición dominante en el mercado. El concepto de dominancia se refiere a una posición de fuerza económica de una empresa en un mercado relevante bien definido⁸⁵ e implica que una empresa tiene un gran grado de inmunidad frente a las fuerzas disciplinarias normales de las reacciones competitivas de los rivales, los consumidores y otras fuerzas disciplinarias del mercado⁸⁶.
- 69. La dominancia de una empresa no es anticompetitiva por sí misma, toda vez que podría haber sido adquirida por medios deseables y legítimos, esto es, producto de una competencia por méritos. En casos de dominancia, entonces, lo que es necesario acreditar para configurar una ilicitud desde la perspectiva de la libre competencia es el abuso de una posición dominante, lo que puede manifestarse en prácticas que constituyan abusos de explotación o abusos de exclusión de competidores.
- 70. En esta sección se efectuará un análisis de competencia en el mercado relevante de producto y geográfico ya definido, esto es, la compra y venta de las distintas cepas de uva vinífera en el territorio conformado por las regiones vitícolas de Aconcagua, del Valle Central y Sur entre los años 2016 a 2021. El análisis realizado por esta División comprende la determinación de (i) las participaciones de mercado de las investigadas a nivel general y por cepas; (ii) los índices de concentración en los mercados, tomando en especial consideración las principales cepas producidas por los Denunciantes y productores de uva vinífera similares; y (iii) la eventual dominancia de las investigadas en dichas cepas.

⁸⁶ Ibíd. p. 185.

Huérfanos N°670. Pisos 8, 9 y 10. Santiago de Chile

⁸⁴ El área de influencia o *catchment area* es una herramienta que busca identificar la zona de origen habitual del grueso de los clientes -en este caso productores de uva- de un punto de venta.

⁸⁵ O'Donoghue, Robert; Padilla, Jorge. *The Law and Economics of Article 102 TFEU*. Hart Publishing. 2020. p. 3.



- V.1. Participaciones de mercado, concentración y dominancia
- 71. Respecto a la participación de mercado de las investigadas a nivel nacional, las Tablas N°2 y 3 muestran la participación de cada uno de los 14 agroindustriales investigados, tanto de forma individual como de manera acumulada, dentro del total de kilos de uva comprados dentro de la muestra. Las viñas con las cuales han transado los Denunciantes de manera directa se encuentran marcadas con un asterisco (*) y, cuando lo han hecho de manera indirecta, con dos asteriscos (**). Para su visualización, se calculó una aproximación a lo que sería la participación de los actores oficiados dentro del total de kilos comercializados de uva vinífera nacional.

Tabla N°2: Participación de cada productor de vino dentro del total de kilos de uva comprada entre los años 2016 y 2018.

Productor de vino	201	16	20	017	2018		
Productor de virio	Individual	Acumulado	Individual	Acumulado	Individual	Acumulado	
Concha y Toro **	23,1%	23,1%	24,2%	24,2%	23,2%	23,2%	
RR Wine	6,3%	29,4%	7,2%	31,4%	6,9%	30,1%	
Patacón	5,8%	35,3%	6,3%	37,8%	6,7%	36,8%	
San Pedro Tarapacá	3,9%	39,1%	4,5%	42,3%	3,6%	40,5%	
Corretajes Torres *	4,3%	43,4%	8,1%	50,4%	6,6%	47,0%	
Lourdes	4,0%	47,4%	3,5%	53,9%	3,2%	50,3%	
Santa Rita **	4,2%	51,6%	3,3%	57,1%	2,0%	52,2%	
Santa Carolina	1,5%	53,1%	1,7%	58,8%	1,7%	53,9%	
Luis Felipe Edwards	1,6%	54,8%	1,3%	60,2%	1,5%	55,4%	
Siegel	0,6%	55,4%	1,0%	61,2%	1,3%	56,7%	
Las Mercedes	1,4%	56,8%	1,6%	62,8%	1,5%	58,2%	
Ventisquero **	0,0%	56,8%	0,1%	62,9%	0,9%	59,0%	
Montes	0,4%	57,2%	0,5%	63,5%	0,7%	59,7%	
Errázuriz	0,8%	58,0%	0,7%	64,2%	0,3%	60,0%	
Otros	42,0%	100,0%	35,8%	100,0%	40,0%	100,0%	
Total (Toneladas)	471.22	23,78	497.2	237,44	580.220,96		

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada a la investigación N°2525-19 FNE.



Tabla N°3: Participación de cada productor de vino dentro del total de kilos de uva comprada a terceros entre los años 2019 y 2021.

Productor de vino	2019		2	2020	2021		
Productor de virio	Individual	Acumulado	Individual	Acumulado	Individual	Acumulado	
Concha y Toro **	[20%-30%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[20%-30%]	
RR Wine	[5%-10%]	[20%-30%]	[5%-10%]	[20%-30%]	[5%-10%]	[20%-30%]	
Patacón	[1%-5%]	[30%-50%]	[5%-10%]	[30%-50%]	[5%-10%]	[30%-50%]	
San Pedro Tarapacá	[1%-5%]	[30%-50%]	[5%-10%]	[30%-50%]	[1%-5%]	[30%-50%]	
Corretajes Torres *	[1%-5%]	[30%-50%]	[5%-10%]	[30%-50%]	[1%-5%]	[30%-50%]	
Lourdes	[1%-5%]	[30%-50%]	[1%-5%]	[30%-50%]	[1%-5%]	[30%-50%]	
Santa Rita **	[1%-5%]	[30%-50%]	[1%-5%]	[50%-70%]	[1%-5%]	[30%-50%]	
Santa Carolina	[1%-5%]	[30%-50%]	[1%-5%]	[50%-70%]	[1%-5%]	[30%-50%]	
Luis Felipe Edwards	[1%-5%]	[50%-70%]	[1%-5%]	[50%-70%]	[1%-5%]	[50%-70%]	
Siegel	[1%-5%]	[50%-70%]	>1%	[50%-70%]	>1%	[50%-70%]	
Las Mercedes	[1%-5%]	[50%-70%]	>1%	[50%-70%]	>1%	[50%-70%]	
Ventisquero **	>1%	[50%-70%]	>1%	[50%-70%]	>1%	[50%-70%]	
Montes	>1%	[50%-70%]	>1%	[50%-70%]	>1%	[50%-70%]	
Errázuriz		[50%-70%]	>1%	[50%-70%]	>1%	[50%-70%]	
Otros	45,3%	100,0%	41,3%	100,0%	47,2%	100,0%	
Total (Toneladas)	530.7	45,04	455	.791,58	479.632,25		

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada a la investigación N°2525-19 FNE.

Nota: Se presentan participaciones en rangos para resguardar información confidencial. Ver en N°

1 de Anexo Confidencial.

- 72. A partir de dichas Tablas, se aprecia que la viña Concha y Toro es el mayor comprador individual de uva vinífera de la muestra con una participación superior al 20%. Asimismo, las cuatro empresas compradoras más grandes -en conjunto- suman casi el 40% de la demanda total de uva vinífera.
- 73. De tales resultados, se aprecia también que ninguna de las empresas investigadas tiene, individualmente y por sí misma, una posición dominante en la compra de uva vinífera a nivel nacional. Dicho de otra forma, ningún productor de vino tiene la capacidad de determinar, individualmente y por sí mismo, sin considerar a sus competidores, el precio de compra de la uva vinífera a nivel nacional. Estos resultados son similares a los obtenidos en la investigación anterior de esta Fiscalía (Rol N°2369-15 FNE),
- 74. Respecto a la participación de mercado de las investigadas por cepas, la siguiente Tabla muestra la participación de cada uno de los 14 agroindustriales dentro del total de kilos de uva comprados para cada una de las 11 cepas más transadas dentro de la muestra.



Tabla N°4: Participación de cada productor de vino dentro del total de kilos de cada cepa entre los años 2016 y 2021.

		Participación según cepa											
Productor de vino	Cabernet Sauvignon	Carmenere *	Chardonnay *	Cot	Merlot	Moscatel de Alejandría *	País *	Pedro Jiménez	Pinot Noir	Sauvignon Blanc	Syrah		
Concha y Toro **	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%]	20%-30%]	[30%-50%]	[20%-30%]	[30%-50%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[20%-30%]		
RR Wine	[5%-10%]	[1%-5%]	[1%-5%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]		
Patacón	[5%-10%]	[1%-5%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	-	[1%-5%]	[1%-5%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]		
San Pedro Tarapacá	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	>1%	[5%-10%]	-	-	-	[5%-10%]	[1%-5%]	[1%-5%]		
Corretajes Torres *	[1%-5%]	>1%	>1%	>1%	[1%-5%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[20%-30%]	-	>1%	>1%		
Lourdes	[1%-5%]	[1%-5%]	[1%-5%]	10%-20%]	[1%-5%]	-	>1%	[1%-5%]	[1%-5%]	[5%-10%]	[5%-10%]		
Santa Rita	[1%-5%]	[1%-5%]	[1%-5%]	[1%-5%]	[1%-5%]	-	>1%	-	[1%-5%]	[1%-5%]	[5%-10%]		
Santa Carolina	[1%-5%]	[1%-5%]	[1%-5%]	[1%-5%]	[1%-5%]	>1%	[1%-5%]	>1%	[1%-5%]	[1%-5%]	>1%		
Luis Felipe Edwards	>1%	[1%-5%]	[1%-5%]	[1%-5%]	[1%-5%]	-	>1%	-	[1%-5%]	[1%-5%]	[1%-5%]		
Siegel	>1%	[1%-5%]	[1%-5%]	>1%	[1%-5%]	-	>1%	-	[1%-5%]	[1%-5%]	>1%		
Las Mercedes	[1%-5%]	>1%	>1%	>1%	[1%-5%]	-	-	[1%-5%]	-	>1%	[1%-5%]		
Ventisquero **	>1%	[1%-5%]	>1%	>1%	>1%	>1%	>1%	-	>1%	>1%	[1%-5%]		
Montes	>1%	>1%	[1%-5%]	>1%	>1%	-	>1%	-	[1%-5%]	>1%	>1%		
Errázuriz	>1%	>1%	>1%	>1%	>1%	-	-	-	[1%-5%]	>1%	>1%		
Otros	[30%-50%]	[30%-50%]	[30%-50%]	30%-50%]	30%-50%]	[20%-30%]	[30%-50%]	[20%-30%]	[30%-50%]	[30%-50%]	[30%-50%]		
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		

Observación: Las viñas con las cuales han transado los denunciantes de manera directa se encuentran marcadas con un asterisco (*), y de manera indirecta con dos asteriscos(**). Fuente: Elaboración propia en base a información aportada a la investigación N°2525-19 ENF

Nota: Se presentan participaciones en rangos para resguardar información confidencial. Ver en N° 2 de Anexo Confidencial.

- 75. De la Tabla anterior es posible extraer que Concha y Toro es el productor de vinos con mayor porcentaje de participación en 10 de las 11 cepas investigadas, siendo superado en *market share* únicamente en la cepa País por Corretajes Torres. También, se destacan las participaciones mayores a 25% que posee Corretajes Torres en las cepas Moscatel de Alejandría y Pedro Jiménez⁸⁷.
- 76. Adicionalmente, esta Fiscalía también efectuó un análisis de concentración, mediante la aplicación del Índice Herfindahl-Hirschman ("IHH")88, respecto de las principales 11

Huérfanos N°670. Pisos 8, 9 y 10. Santiago de Chile Tel. (56 2) 27 535 600

⁸⁷ Calculado como el porcentaje de participación de Concha y Toro en la cepa Moscatel de Alejandría multiplicado por el 60% correspondiente a la proporción que representa la muestra sobre el total de kilos de uva vinífera nacional transados.

⁸⁸ Calculado para cada cepa como: $IHH = \sum_{viñas} s_i^2$, con s_i igual a la participación de mercado de la viña en la cepa correspondiente.



cepas de uva vinífera producidas, llegando a los resultados expuestos en la siguiente Tabla:

Tabla N°5: Intervalo de concentración utilizando la cota inferior y superior⁸⁹ del IHH por cepas de uva vinífera entre los años 2016 y 2021.

Сера	Intervalo del IHH	Según Guía FNE (2021)90		
Carmenere (*)	[332 - 590]	Desconcentrado		
Pinot Noir	[536 - 765]	Desconcentrado		
Cot	[575 - 808]	Desconcentrado		
Cabernet Sauvignon (*)	[657 - 873]	Desconcentrado		
Merlot	[664 - 892]	Desconcentrado		
Syrah	[667 - 866]	Desconcentrado		
Chardonnay (*)	[791 - 985]	Desconcentrado		
Sauvignon Blanc (*)	[910 – 1.067]	Desconcentrado		
País (*)	[1.337 – 1.531]	Desconcentrado - Moderadamente concentrado		
Pedro Jiménez	[1955 – 2.062]	Moderadamente concentrado		
Moscatel de Alejandría (*)	[2182 – 2.301]	Moderadamente concentrado		

Observación: las cepas comercializadas por los denunciantes están marcadas con asterisco (*) Fuente: Elaboración propia en base a información aportada a la investigación N° 2525-19 FNE.

77. De la Tabla anterior es posible advertir un nivel de concentración moderado en las cepas Pedro Jiménez, País y Moscatel de Alejandría, siendo éstas las comercializadas en gran medida por los Denunciantes.

V.2. Poder de compra

- 78. Dentro de la literatura especializada, una concentración de agentes económicos puede llegar a alterar sustantivamente uno de los supuestos básicos para la existencia de un mercado que opere en condiciones de competencia perfecta, el cual exige una multiplicidad tanto de oferentes como de demandantes⁹¹. En el presente caso, es posible advertir una relativa concentración desde el lado de la demanda productores de vino o agroindustriales— frente a una gran atomización desde el punto de vista de la oferta –productores de uva.
- 79. El nivel de concentración de la demanda por las cepas País y Moscatel de Alejandría se traduce en que no existe una competencia perfecta en su comercialización,

⁸⁹ Ver: Naldi, Mauirizio y Flamini, Marta. *Interval estimation of the Herfindahl-Hirschman index under incomplete market information*. UKSim-AMSS 16th International Conference on Computer Modelling and Simulation. 2014. (pp. 318-323).

⁽pp. 318-323). ⁹⁰ Fiscalía Nacional Económica. Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales. 2022. pp. 15 y 16.

⁹¹ Véase: Pindyck, Robert; Rubinfeld, Daniel. *Microeconomics*. 9^a Edición. Pearson. 2018. pp. 638 y ss.



generando a nivel estructural la posibilidad de que exista poder de compra por parte de los principales compradores, esto es, que eventualmente puede configurarse un oligopsonio⁹². Sólo si las empresas cuentan con un poder de compra suficiente del cual abusar se podría generar una conducta anticompetitiva, por ejemplo, reduciendo el precio de los insumos por debajo del nivel que prevalecería en un mercado de compra competitivo, lo que a su vez podría llevar a una reducida capacidad y participación de mercado de los agentes *aguas arriba*.

- 80. El análisis de competencia sobre mercados con este tipo de estructura desde la perspectiva de la demanda presenta características que lo distancian del análisis tradicional de abuso de posición dominante que se da más frecuentemente, como se señaló, desde el lado del oferente o vendedor.
- 81. Si bien el poder de compra monopsónico puede conducir a resultados anticompetitivos similares a los que resultan del ejercicio de poder monopólico, la base para definir las reglas que limitan la conducta unilateral de los compradores es mucho menos clara⁹³.
- 82. Los efectos adversos del poder de compra monopsónico sobre el bienestar de los consumidores son generalmente menos obvios⁹⁴. De hecho, se ha indicado que cuando un comprador dominante ejerce su poder para pagar un precio demasiado bajo por los insumos adquiridos, si bien tal conducta puede "explotar" a los vendedores de la misma manera que un vendedor dominante podría explotar a los compradores, los efectos de pagar muy poco por los insumos son generalmente neutrales, o incluso benignos, para el bienestar de los consumidores⁹⁵.
 - a. En el primer caso, cuando las reducciones en el costo de la compra de insumos se transfieren a la venta del producto generado, los consumidores se verían beneficiados.
 - b. En el segundo caso, si no existe dicha transferencia, aquello significa que hay una transferencia del bienestar de los vendedores de insumos a los compradores, cuestión que no puede ser objetable en sí misma, pues implicaría que la ley de competencia protegería a los competidores individuales y no a la competencia o al proceso competitivo.

⁹² Conforme indican O'Donaghue y Padilla, el poder de compra o poder monopsónico típicamente ocurre en industrias estructuradas verticalmente, en donde el mercado *aguas abajo* está más concentrado que el mercado *aguas arriba*. Óp. Cit. p. 1024.

⁹³ O'Donaghue y Padilla. Óp. Cit. p. 1027.

⁹⁴ Ibíd. p. 1025.

⁹⁵ Ibíd. pp. 1025-1026.



- 83. Eso sí, la capacidad de los compradores para bajar los precios a largo plazo es limitada, ya que, en un determinado punto, los vendedores de insumos no tendrán incentivos a invertir en activos si se producen rendimientos muy bajos o incluso negativos⁹⁶.
- 84. Los casos que involucren a un comprador dominante deben evaluarse basándose en los métodos estándar utilizados para evaluar el poder de un vendedor. Un componente clave del ejercicio anticompetitivo del poder de compra por pagar un precio demasiado bajo por los insumos es que también debería implicar una reducción en la producción⁹⁷.
- 85. Al respecto, cabe indicar que, dentro del análisis de los antecedentes recabados durante la presente investigación, se ha apreciado que la producción de uva durante el periodo comprendido entre 2016 y 2021 no se ha visto reducida (ver Tabla N°1), descartándose entonces, preliminarmente, una distorsión anticompetitiva en el mercado de compra de uvas viníferas a través de un supuesto ejercicio abusivo de su poder de compra.
- 86. A nivel internacional, existe un limitado precedente sobre la persecución y sanción por las autoridades de competencia de este tipo de casos, ya que generalmente no son receptivas a los reclamos que involucran precios de compra excesivamente bajos, lo que podría deberse, al menos en parte, a una fuerte aversión al paternalismo legal cuando se trata de negociaciones entre participantes independientes del mercado⁹⁸.
- 87. A nivel nacional, el H. TDLC ha señalado que en la evaluación del poder de compra en un mercado, para determinar si un agente tiene poder de compra en un mercado se deben cumplir tres condiciones copulativas⁹⁹:
 - a. Una participación de mercado significativa de la parte compradora o licitante.
 - b. Barreras al ingreso de otros compradores o a la expansión de los ya existentes.
 - c. Un bajo nivel de la elasticidad precio de la oferta para los proveedores u oferentes del mercado relevante, es decir, bajas posibilidades para los proveedores de sustituir la producción ante un cambio en los precios relativos.
- 88. Respecto al primer requisito, esta División se enfocó en el análisis de la participación de mercado de los agroindustriales en aquellas cepas con mayor concentración de mercado y producidas por los denunciantes, esto es, País y Moscatel de Alejandría, cuyos resultados se presentan en los Gráficos N°1 y 2.

⁹⁶ Ibíd. p. 1025.

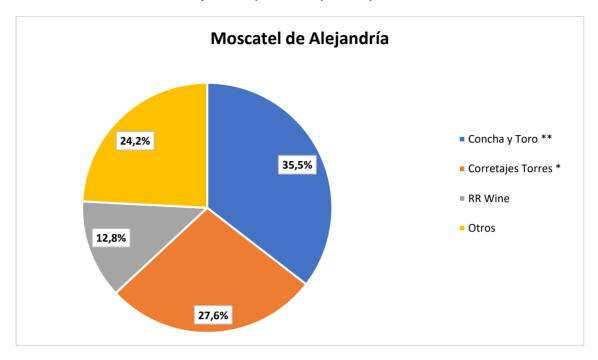
⁹⁷ Ibíd. p. 1025.

⁹⁸ Ibíd. p. 1027.

⁹⁹ TDLC. Resolución N 71/2022. Párrafo N°34.

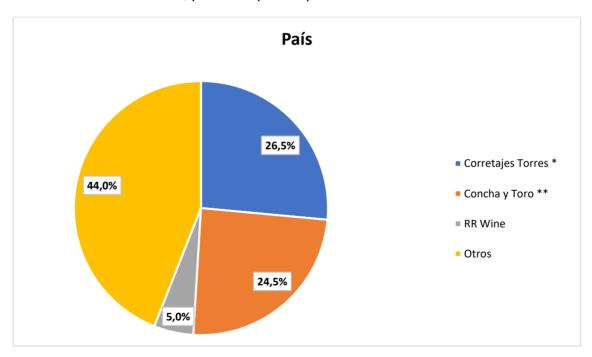


Gráfico N°1: Participación de mercado de agroindustriales en la comercialización de cepa Moscatel de Alejandría, promedio para el periodo 2016 a 2019



Fuente: Elaboración propia en base a información aportada a la investigación N°2525-19 FNE.

Gráfico N°2: Participación de mercado de agroindustriales en la comercialización de cepa País, promedio para el periodo 2016 a 2019



Fuente: Elaboración propia en base a información aportada a la investigación N°2525-19 FNE.

89. Conforme se ha indicado a nivel comparado, la Comisión Europea ha indicado que es probable que no exista posición dominante si la cuota de mercado de una empresa



es inferior al 40%100. A nivel doctrinario, se ha señalado que cuando las participaciones de mercado están entre el 35% y el 50%, es importante comparar la participación de mercado de la empresa con la de sus rivales más cercanos¹⁰¹.

- En los casos analizados, se advirtió que las participaciones de mercado de las 90. empresas más grandes en las cepas País y Moscatel de Alejandría no superan el estándar más conservador de un 40%, y la segunda empresa en tales mercados comparte participaciones comparativamente similares, por lo que el poder de compra de la principal empresa se ve disciplinada por la de su rival más cercano¹⁰².
- Por lo anteriormente señalado, los antecedentes recabados en la presente 91. investigación demuestran que no es posible acreditar una posición dominante a nivel individual por parte de ninguno de los productos de vino, no cumpliéndose así el primer requisito copulativo para esta clase de ilícitos conforme ha sido establecido por el H. TDLC.

V.3. Interdependencia oligopsónica y paralelismo consciente

- 92. No obstante lo anterior, resulta importante recalcar que, en conjunto, las principales empresas investigadas detentan de manera conjunta una participación de mercado superior al 40% que, respecto de cepas y áreas geográficas específicas, incluso alcanza el 70% de la compra de uvas viníferas a productores de vino, lo que puede dar lugar a un fenómeno denominado "interdependencia oligopsónica", es decir, que las empresas actúan estratégicamente tomando en consideración las acciones y conductas de sus competidores¹⁰³, sin necesidad de coludirse o de actuar de manera concertada.
- 93. Una de las expresiones o consecuencias de la "interdependencia oligopsónica" es el denominado "paralelismo consciente", en donde "los competidores actúan, a sabiendas, en forma similar o coincidente, lo que es el resultado de la estructura y características propias del mercado relevante" 104 y que se acentúa cuando "además de pocos competidores, los bienes son homogéneos y las firmas enfrentan una estructura de costos equivalente¹⁰⁵.

¹⁰⁰ Comisión Europea. Orientaciones sobre las prioridades de control de la Comisión en su aplicación del artículo 82 del Tratado CE a la conducta excluyente abusiva de las empresas dominantes. 2009. Párrafo Nº 14. ¹⁰¹ Rodger, Barry y MacCulloch, Angus. Óp. Cit. p. 235.

¹⁰² Una situación diferente sería si, por ejemplo, una empresa tiene una participación del 40% y todos sus rivales tienen pequeñas participaciones, esa empresa sí tendría un poder considerable y hasta dominante en el mercado.

¹⁰³ Grunberg, Jorge y Montt, Santiago. La prueba de la Colusión. En: Fiscalía Nacional Económica. Reflexiones sobre el Derecho de la Libre Competencia. Santiago. 2017. p. 339. Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wpcontent/uploads/2017/11/FNE-Libro.pdf

¹⁰⁴ Ibíd. p. 340.

¹⁰⁵ Ibíd. p. 340.



94. Ante la ausencia de evidencia de un acuerdo o práctica concertada, esta División enfocó la presente investigación en detectar si existen o no otros factores que puedan dar una explicación a los fundamentos de los reclamos planteados por los Denunciantes, los cuales se expondrán en la siguiente sección.

V. FACTORES QUE INCIDEN EN EL PRECIO DE LA UVA VINÍFERA DE LOS DENUNCIANTES

- 95. Las múltiples denuncias presentadas ante esta Fiscalía, junto a diversas presentaciones a la Comisión de Agricultura de la H. Cámara de Diputadas y Diputados, a S.E. el Presidente de la República y a diversos Ministros de Agricultura dan cuenta de un descontento histórico de los productores de uva vinífera de las Regiones del Maule y Ñuble respecto de las condiciones de comercialización de la uva vinífera.
- 96. En el caso de las denuncias a esta Fiscalía, se estudiaron y dieron lugar a diversos análisis a lo largo del tiempo¹⁰⁶, en los cuales se descartó la eventual existencia de ilícitos anticompetitivos, tanto de coordinación como unilaterales, sin poder acreditarse infracciones a la libre competencia bajo los análisis efectuados, cuestión que se reitera como resultado de la investigación de que da cuenta el presente informe.
- 97. Si bien, en base a lo ya expuesto en este informe y a la información recabada en la investigación, no sería posible configurar los hechos denunciados como infracciones al Decreto Ley N°211, dentro de los objetivos de esta Fiscalía al iniciar una investigación se encuentra también el esclarecimiento de los hechos que la motivan y el entendimiento del mercado para evaluar el ejercicio de otras facultades por esta Fiscalía -distintas a la acción persecutoria de ilícitos- tendientes a promover la libre competencia.
- 98. Así, esta División realizó un análisis adicional con el objeto de identificar elementos que puedan estar restringiendo la presión competitiva en la industria vinífera en las regiones del Maule y de Ñuble.
- 99. Desde ya es necesario hacer la prevención de que las afirmaciones que se realizan y las conclusiones a las que se arriba son efectuadas a nivel general o agregado y no representan necesariamente la realidad de absolutamente todos los productores de uva vinífera de dichas zonas, más aún considerando que el gran grado de atomización

¹⁰⁶ Ver *supra* I.3. Investigaciones previas de esta Fiscalía.



- de dichos productores no posibilita una precisa caracterización de la situación aplicable a todos y cada uno de ellos en particular.
- 100. En esta sección se hará una descripción de una serie de hechos que proveerían una explicación razonable a los hechos reclamados por los Denunciantes. A juicio de esta División, dentro de los principales factores que inciden en la valoración de la uva vinífera de los Denunciantes se encuentran:
 - a. El perfil de los productores y de las cepas comercializadas.
 - b. La zona geográfica en que se ubican y los agroindustriales más próximos.
 - c. Las relaciones contractuales que evidencian un poder de compra en las zonas.
 - d. La ausencia de regulación respecto a la calidad de la uva vinífera.
 - e. Los precios de referencia no son utilizados.

VI.1. Perfil de los productores y cepas comercializadas

- 101. En términos generales, los Denunciantes coinciden con aquellos productores que dieron inicio a investigaciones previas de esta Fiscalía respecto de supuestos hechos ilícitos ocurridos especialmente en las regiones del Maule y de Ñuble. La mayor cantidad de productores de uva de esas zona se centran en la comercialización de las cepas tintas País, Carmenere, Cabernet Sauvignon y de las cepas blancas Moscatel de Alejandría y Sauvignon Blanc.
- 102. Complementariamente, en diligencias ante esta Fiscalía –entre ellas la toma de declaración a diversos Denunciantes– fue posible advertir que los productores de menor tamaño, esto es, quienes tienen una producción menor a 70.000 kilos de uva, comercializan principalmente las cepas País y Moscatel de Alejandría.
- 103. Para caracterizar su importancia, se identificó la posición relativa de tales cepas a nivel nacional. La Tabla N°6 muestra las 11 cepas de uva más transadas dentro de la muestra, las que corresponden aproximadamente al 70% del total de uva vinífera adquirida entre los años 2016 y 2021.



Tabla N° 6: Participación de cada cepa de vino dentro del total de kilos de uva comprada en el periodo comprendido entre 2016 y 2021

	<u> </u>	•				
Cepas ¹⁰⁷	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Cabernet Sauvignon *	31,1%	29,7%	29,8%	31,2%	29,3%	28,1%
Sauvignon Blanc *	16,4%	13,8%	14,4%	14,7%	14,2%	14,1%
Merlot	11,2%	10,9%	10,3%	10,5%	10,9%	12,5%
Chardonnay *	9,1%	8,2%	8,6%	8,5%	8,6%	9,3%
Carmenere *	5,3%	5,7%	5,8%	7,2%	6,4%	6,2%
Pedro Jiménez	4,5%	7,1%	8,3%	6,4%	8,9%	9,5%
Syrah	6,1%	5,9%	5,0%	5,0%	4,6%	5,4%
País *	3,8%	5,9%	4,4%	4,5%	4,8%	3,2%
Moscatel de Alejandría *	3,1%	2,8%	3,6%	2,8%	4,6%	2,9%
Cot	1,1%	1,9%	2,0%	1,9%	1,9%	2,8%
Pinot Noir	2,6%	1,6%	1,9%	1,6%	1,4%	1,5%
Otras	5,6%	6,4%	5,8%	5,7%	4,3%	4,4%
Total (Toneladas)	471.224	497.237	580.220	530.745	455.791	479.632

Observación: las cepas comercializadas por los denunciantes están marcadas con asterisco (*). Fuente: Elaboración propia en base a información aportada a la investigación N°2525-19 FNE

104. La Tabla anterior permite identificar que tanto la cepa País como la cepa Moscatel de Alejandría tienen un rol marginal dentro de la comercialización de uva vinífera, mientras que cepas como Cabernet Sauvignon, Sauvignon Blanc, Chardonnay y Carmenere tienen un rol principal.

VI.1.1. Las cepas y uvas comercializadas por los Denunciantes tienen un menor valor comercial

105. Se ha indicado a esta División que tanto las cepas como las uvas en sí mismas comercializadas por productores como los Denunciantes tendrían un menor valor comercial porque tendrían una menor calidad. Los productores de estas cepas, especialmente País y Moscatel de Alejandría, no lograrían una calidad adecuada para los mercados de vinos -premium y genéricos- debido a la forma de cultivo, lo que se traduciría en menores precios por kilo de uva cosechada, así como también que la venta de vino a granel de estas cepas a los agroindustriales sería utilizada solamente para mezclarlo con otros vinos para el envasado y comercialización de productos de menor calidad. Esto ha sido confirmado sólo parcialmente con el resultado obtenido en diligencias realizadas por esta División en la investigación.

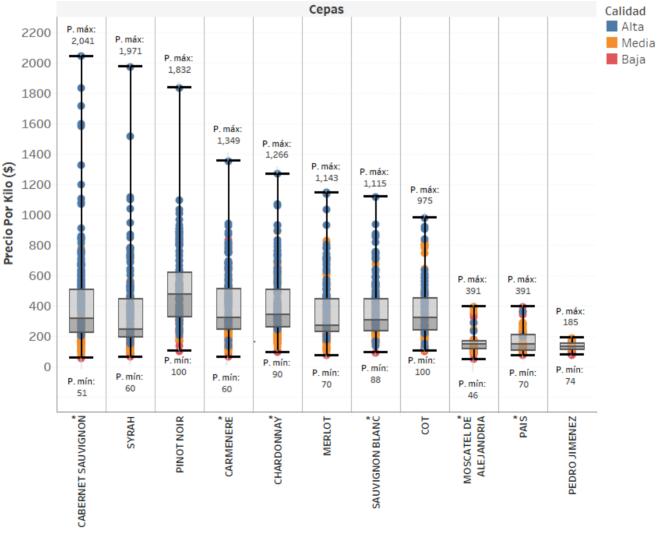
¹⁰⁷ Para este cálculo, no se han tomado en cuenta los kilos de uva de producción propia ni las cepas de la muestra que no tienen clasificación según el Decreto Supremo N°464.

108 Reunión con ODEPA, de fecha 23 de febrero de 2020 (Reunión ODEPA).



106. En la siguiente figura se muestra comparativamente el valor promedio de las cepas transadas a nivel nacional en atención a la muestra representativa, junto a sus valores máximos y mínimos. El Gráfico N°3 utiliza los precios máximos y mínimos transados para cada una de las cepas, en base a información proporcionada por las diversas empresas investigadas. Para una mejor ilustración de los resultados, se ha utilizado un diagrama de "caja y bigotes", en donde la línea horizontal que divide la caja entre el área de color gris claro y gris oscuro representa la mediana del precio y, de forma particular, el bigote inferior comienza con el precio mínimo transado y el bigote superior alcanza el precio máximo de compra.

Gráfico N°3 – Dispersión de precios por kilo de uva en CLP por cepa en cada transacción, durante el periodo 2016-2021.



Fuente: Elaboración propia en base a información aportada a la investigación N° 2525-19 FNE.

- 107. Del gráfico anterior es posible extraer las siguientes conclusiones:
 - a. Las cepas que presentan una mayor diferencia entre el precio máximo y precio mínimo pagado, ordenadas de mayor a menor magnitud, son las cepas Cabernet Sauvignon, Syrah y Pinot Noir. Esto indica que, para ciertas cepas, existen mayores diferencias de precios entre uva de calidad baja y de calidad



- alta, reflejando el valor que el mercado asigna a la variable calidad de dichas cepas.
- b. Las cepas que presentan un menor rango de diferencia de precios son, por el contrario, la Moscatel de Alejandría, País y Pedro Jiménez, lo que refleja (i) que la uva vinífera vendida por estos productores no tienen mucha variación en términos de su calidad o, alternativamente, (ii) que la variable calidad no es observada por los agroindustriales para determinar el precio de compra de dichas cepas de uva vinífera.
- c. Las cepas que presentan un menor rango de variabilidad en precios son cepas que, de por sí, no son demandadas en base a calidad, como es el caso de las cepas País, Moscatel de Alejandría y Pedro Jiménez.
- d. Los productores de dichas uvas tienen bajos incentivos a invertir en la calidad de sus productos si aquella no es valorada en el mercado de compra de dicha uva. Dentro de las reacciones esperables, los productores se podrían enfocar (i) en incrementar el volumen producido –lo que a su vez podría tener un efecto negativo en precios por una eventual sobreoferta–; (ii) en sustituir su producción a cepas que se transan a mejores precios y cuya calidad sí es valorada; o, incluso, (iii) en cambiar el tipo de cultivo a producir¹⁰⁹.
- 108. Por otra parte, para ver las diferencias de precios que pueden existir entre las diferentes cepas, el Gráfico N°4 muestra el precio promedio del kilo de uva tomando en cuenta los datos de 2016 hasta 2021, distinguiendo entre calidad de la uva, para las 11 principales cepas transadas dentro de la muestra.

Huérfanos N°670. Pisos 8, 9 y 10. Santiago de Chile Tel. (56 2) 27 535 600 www.fne.gob.cl

¹⁰⁹ Dichas reacciones fueron confirmadas en diversas tomas de declaración con los Denunciantes, quienes manifestaron que productores de uva País y Moscatel de Alejandría han arrancado parronales para, por ejemplo, destinar el suelo a la producción de otros frutos o destinarlo a la industria forestal.



Cepas Calidad Alta 500 Media 502.2 Baja 463.2 407.2 428 1 400 419.4 403.8 388.7 389.8 386.3 Precio Por Kilo (\$) 273.2 292.9 291.4 287.5 221.9 260.6 253.6 209.4 248.4 246.4 236.9 229.2 200 208.2 186.0 122.2 135.8 124.4 100 0 PAIS CABERNET SAUVIGNON SYRAH PINOT NOIR CARMENERE CHARDONNAY MERLOT SAUVIGNON BLANC MOSCATEL DE PEDRO JIMENEZ 9 ALEJANDRIA

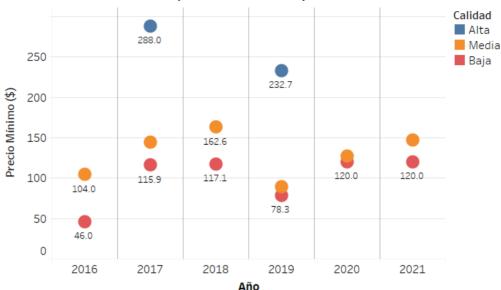
Gráfico N°4: Precio promedio del kilo de uva en CLP, por cepa y calidad, datos desde 2016 a 2021.

Observación: Las cepas producidas por los denunciantes se encuentran marcadas con asterisco(*). Fuente: Elaboración propia en base a información aportada a la investigación N°2525-19 FNE.

- 109. Del gráfico se observa que las cepas que presentan una mayor diferencia en el precio promedio, entre calidad de uva alta y baja, son, en orden de mayor a menor magnitud, las cepas Cabernet Sauvignon, Syrah, Carmenere y Pinot Noir, a diferencia de las cepas Chardonnay, País, Moscatel de Alejandría y Cot, cuyos precios son menos afectados por la calidad.
- 110. Además, se advierte que la diferencia de precios entre calidad media y baja es, en algunos casos, casi nula, exceptuando las cepas Pinot Noir y Carmenere. Finalmente, la cepa Pedro Jiménez, además de no tener una diferencia de precio significativa entre la calidad media y baja, no es transada en calidad alta.
- 111. En la misma línea, se exploró la posibilidad de que los precios mínimos transados por cepa de uva sí hayan experimentado una tendencia a la baja dentro del periodo analizado. De esta forma, el Gráfico N°5 infra muestra la tendencia que tuvieron los precios por kilo de uva más bajos que los productores de vino le asignaron a la cepa Moscatel de Alejandría, cepa producida por la mayoría de los Denunciantes.

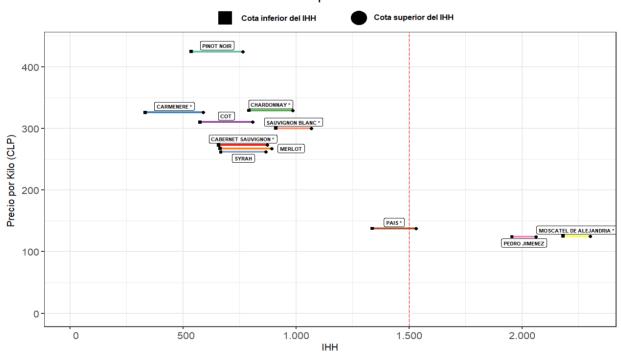


Gráfico N°5: Mínimos precios CLP por kilo de uva transados para la cepa Moscatel de Alejandría entre 2016 y 2021.



- 112. Al igual que en los gráficos anteriores, en los tres primeros años existe un alza consecutiva del precio para la calidad media y baja, luego se observa una caída en el año 2019 y, en los siguientes dos años, la calidad media vuelve a tener incrementos consecutivos. Conclusiones similares se pueden obtener de las demás cepas. También, nuevamente el precio promedio máximo para la calidad baja se alcanza hacia el final de la serie.
- 113. El Gráfico N°6 infra muestra los precios promedio por cepa y su valor del IHH.

Gráfico N°6: Precios promedio CLP por kilo de uva para cada cepa, con su intervalo de valores para IHH.



Observación: Las cepas producidas por los denunciantes se encuentran marcadas con asterisco(*). Fuente: Elaboración propia en base a información aportada a la investigación N°2525-19 FNE.



- 114. En dicho gráfico se puede notar que las cepas País, Moscatel de Alejandría y Pedro Jiménez son comercializadas en mercados más concentrados y tienen un precio promedio menor.
- 115. Ahora bien, con el fin de medir la variabilidad que puede existir entre los precios de las viñas, ya sea distinguiendo entre calidad o medio de compra, la Tabla N°7 muestra el coeficiente de dispersión entre los precios de los 14 agroindustriales investigados para las principales cepas transadas en el mercado.

Tabla N°7: Coeficiente de dispersión entre los precios promedios CLP por kilo de uva de

los productores de vino por transacción. Datos desde 2016 a 2021.

Calidad	Carbernet Sauvignon	Carmenere	Chardonnay	Cot	Merlot	Moscatel de Alejandría	País	Pedro Jiménez	Pinot Noir	Sauvignon Blanc	Syrah
Alta	53,2%	38,7%	42,9%	40,5%	43,2%	15,0%	41,7%		43,7%	40,0%	58,6%
Media	46,9%	45,4%	48,4%	57,7%	49,8%	48,7%	32,3%	17,5%	32,1%	41,3%	55,7%
Baja	37,6%	58,8%	37,6%	48,6%	39,2%	49,8%	46,8%	24,5%	38,5%	27,7%	55,2%

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada a la investigación N° 2525-19 FNE.

- 116. Se observa que, dentro de la calidad alta, los precios a los que transan los productores de vino las cepas Syrah, Cabernet Sauvignon y Pinot Noir son las que poseen mayor dispersión, mientras que, en contraste, la cepa Moscatel de Alejandría es la que tiene la menor dispersión de precios. Para la calidad media, las cepas con mayor dispersión de precios son la Cot y Syrah, mientras que la cepa con menor dispersión de precios corresponde a la Pedro Jiménez. Finalmente, para la calidad baja, las cepas Carmenere y Syrah son las que tienen una mayor dispersión de precios, mientras que nuevamente la cepa con menor dispersión de precios corresponde a la Pedro Jiménez.
- 117. En síntesis, una primera hipótesis razonable que explica el menor precio pagado a productores de uva vinífera como los Denunciantes es que la cepa de uva vinífera que producen, cosechan y venden no es valorada por los productores para vinos de mayor calidad, mientras que la diferencia de valoración o de precio de las uvas de calidad baja y media es casi nula.
- VI.1.2. <u>Los agentes intermediarios se centran en la comercialización de uvas de menor calidad</u>
- 118. Otro elemento que podría explicar las diferentes dinámicas competitivas en la formación de precios de las uvas viníferas es que los agentes intermediarios se



- centran en la comercialización de uvas de menor calidad. Cabe recordar que los intermediarios se dividen entre acopiadores e intermediarios¹¹⁰.
- 119. Según fue indicado a esta División durante la investigación, en las zonas geográficas de los Denunciantes los corredores se dedican tanto al corretaje de vino y de uva, así como a la producción de vino a granel. Por otro lado, los acopiadores de uva son pocos, las cantidades que transan son menores y su foco está en uvas de menor calidad. Adicionalmente, las agroindustrias suelen tener una relación directa sólo con productores de uvas destinadas a la producción de vinos finos, controlando de manera más cercana el estado y calidad de las uvas¹¹¹.
- 120. Lo señalado se condice con el análisis de la información efectuado por esta División. En la Tabla N°8, se muestra a nivel agregado el porcentaje que representan los distintos medios de compra de uva vinífera dentro del total de kilos de uva utilizada dentro de la muestra¹¹².

Tabla N° 8: Toneladas de compra de uva por medio de compra.

Medio de compra	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Vía corredor	40,5%	40,7%	36,5%	45,5%	42,1%	42,6%
Producción propia	32,8%	31,4%	33,9%	32,6%	35,8%	40,3%
Directo con productor	24,1%	25,2%	26,8%	19,6%	19,8%	14,2%
Vía acopiadora	2,6%	2,7%	2,8%	2,3%	2,4%	2,9%
Total (Toneladas)	701.295,67	724.518,89	878.059,68	785.038,28	709.436,72	803.404,36

- 121. Se observa que, en promedio, un 41% de la uva vinífera es adquirida vía corredor, un 35% corresponde a producción propia y un 22% se compra directo al productor, siendo muy reducida la cantidad de uva que se transa a través de acopiadores.
- 122. Lo anterior debe complementarse con una sub-segmentación en base a la calidad de la uva vinífera, cuestión que no se encuentra estandarizada y que, en la práctica, es determinada por los mismos agroindustriales, utilizando denominaciones propias¹¹³.

¹¹⁰ Ver supra: II.2. Descripción de la industria vinífera.

¹¹¹ Reunión ODEPA.

¹¹² Se excluyen los kilos de uvas adquiridos de la muestra en los que no se puede determinar el medio de compra y también se excluyen las cepas sin clasificación en el Decreto Supremo N°464.

¹¹³ Tras analizar las diversas denominaciones utilizadas por los agroindustriales para distinguir la calidad de las cepas, esta División concluyó las siguientes definiciones de calidad:

^{1.} **Uva de calidad alta:** aquella que presenta un mayor grado alcohólico probable en el mercado, rendimientos menores por hectárea, y con denominación de origen. Es utilizada usualmente de manera exclusiva para vinos embotellados, destinados al mercado internacional.

^{2.} **Uva de calidad media:** aquella que, en su mayoría, aún cuenta con un grado alcohólico probable superior a los 12º grados, posee rendimientos medios por hectárea, y con denominación de origen. Se utiliza para producir vinos embotellados y a granel, para el mercado nacional e internacional.



123. En la siguiente Tabla N°9 se realiza una desagregación de la tabla anterior, en atención a la calidad de la uva utilizada, en donde se observa el foco que tiene cada agente comprador de uva dentro de la industria.

Tabla N° 9: Toneladas de uva comprada o producida por medio de compra y calidad, para el periodo comprendido entre 2016 y 2021¹¹⁴

	2016			2017			2018		
Medio de compra	Calidad Alta	Calidad Media	Calidad Baja	Calidad Alta	Calidad Media	Calidad Baja	Calidad Alta	Calidad Media	Calidad Baja
Vía corredora	45,1%	47,4%	26,0%	50,7%	48,0%	15,5%	44,6%	46,1%	14,1%
Producción propia	44,5%	32,6%	19,9%	40,2%	34,0%	18,4%	43,4%	40,1%	15,3%
Directo con productor	10,5%	19,3%	42,0%	9,2%	16,9%	57,3%	11,9%	13,5%	60,9%
Vía acopiadora		0,7%	12,1%		1,1%	8,7%		0,3%	9,7%
Total (Toneladas)	184.135	300.983	116.293	190.443	304.981	118.488	256.132	328.892	150.875
		2019			2020		2021		
Medio de compra	Calidad Alta	Calidad Media	Calidad Baja	Calidad Alta	Calidad Media	Calidad Baja	Calidad Alta	Calidad Media	Calidad Baja
Vía corredora	35,2%	53,5%	33,5%	34,4%	44,6%	44,0%	35,7%	47,0%	41,4%
Producción propia	50,7%	34,6%	14,9%	56,9%	32,9%	23,1%	56,0%	39,6%	25,6%
Directo con productor	14,1%	12,0%	41,9%	8,7%	22,4%	24,0%	8,3%	13,4%	21,8%
Vía acopiadora			9,7%		0,1%	8,9%			11,3%
Total (Toneladas)	182.253	389.746	185.317	159.416	364.996	185.025	209.212	390.057	204.135

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada a la investigación N°2525-19 FNE.

- 124. De la tabla anterior es posible inferir lo siguiente respecto a los medios de adquisición de uva vinífera:
 - a. La producción propia de los agroindustriales, que ronda entre 44% y 57%, se centra en cepas de calidad alta, con una tendencia que va al alza.
 - b. La adquisición directa al productor, centrada en cepas de calidad baja, mantiene una tendencia que va a la baja, mientras que la compra vía corredoras casi se ha duplicado en el periodo.
 - c. La adquisición vía acopiadora sólo es utilizada para cepas de calidad baja y, marginalmente, también de calidad media.
- 125. Asimismo, es posible inferir lo siguiente respecto a la calidad de uva adquirida a terceros durante el año 2021:
 - a. El promedio de la cantidad de uva de calidad premium de terceros utilizada por agroindustriales fue de 44%.

^{3.} Uva de calidad baja: comprende las cepas que probablemente no cuentan con denominación de origen, y son utilizadas para producir vino a granel (potencialmente para el mercado nacional).

Estas clasificaciones son meramente ilustrativas; son conceptos que no necesariamente requieren de ser utilizados en otro contexto o en la misma industria, inclusive. Por ello, pueden ser completamente perfectibles ante la consideración de otros parámetros sobre los cuales esta Fiscalía no posee la experticia técnica.

114 Observación: en este análisis se excluyen los kilos de uva adquiridos cuya calidad no fue posible determinar.



- b. El promedio de la cantidad de uva de calidad media de terceros utilizada por agroindustriales fue de 60,3%.
- c. El promedio de la cantidad de uva de calidad baja de terceros utilizada por agroindustriales fue de 74,5%.
- 126. De manera adicional, dentro de las diligencias realizadas por esta División, 8 de 14 de los Denunciantes que fueron citados a declarar indicaron que vendían su uva a través de acopiadores; 3 de los 14 también usaban la venta vía trato directo con el productor de vino; y, además, 4 de los 14 utilizaban corredores para sus ventas.
- 127. Lo anterior se complementa con los resultados alcanzados por esta División: en 2 de las 11 cepas –País y Pedro Jiménez sobresale la compra directa y, finalmente, solo en 1 de las 11 cepas –Moscatel de Alejandría– la adquisición vía acopiador tiene el mayor porcentaje.
- VI.1.3. <u>Las diferencias entre las formas de comercialización, calidad y cepa influyen en el precio de compra de uva vinífera</u>
- 128. Con respecto al precio por kilo de la uva vinífera (CLP/kilo), en lo que sigue se analizará como afecta a tal precio cada uno de los siguientes factores: (i) medio de compra; (ii) calidad de la uva; y (iii) cepa de la uva¹¹⁵.
- 129. Cabe aclarar que los precios que se muestran a continuación corresponden a los precios efectivamente observados por los productores de vino. Ahora bien, dada la existencia de intermediarios dentro de la compra de uva –corredores o acopiadores de uva–, tal precio no necesariamente es el mismo que observan los productores de uva.
- 130. El Gráfico N 7 muestra la evolución del precio promedio por kilo de uva, entre los años 2016 y 2021, distinguiendo por medio de compra.

¹¹⁵ Los precios que se muestran abarcan el periodo entre los años 2016 y 2021.



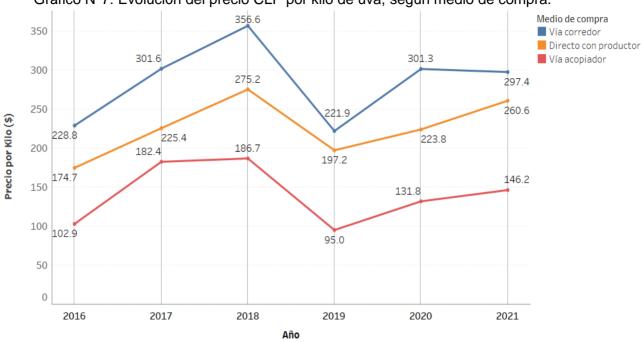


Gráfico N°7: Evolución del precio CLP por kilo de uva, según medio de compra.

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las viñas oficiadas.

- 131. Del gráfico se puede notar que, independiente del año observado, el precio que transan los corredores es —en promedio— mayor al que transan los productores vía trato directo y este último, a su vez, es en promedio mayor al que transan los acopiadores. Además, se puede apreciar que, entre los años 2016 y 2018, existe un alza consecutiva del precio independiente del medio de compra de uva, la que es interrumpida por una caída para las tres categorías en el año 2019.
- 132. Sin embargo, como se vio anteriormente, hay que tener en cuenta que los corredores venden cepas de mayor calidad que los productores y acopiadores, lo que podría estar afectando a los precios observados del gráfico, siendo plausible que los corredores transen uva de mayor calidad y no necesariamente que sean capaces de lograr un mejor precio que el productor.
- 133. El Gráfico N°8 muestra la evolución del precio promedio por kilo de uva, distinguiendo entre calidad alta, media o baja, dentro del mismo periodo.





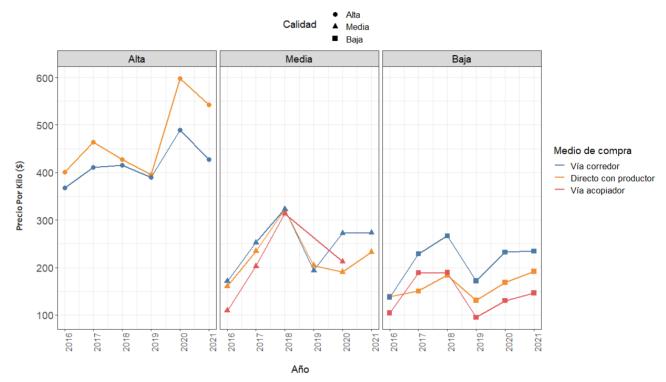
Gráfico N°8: Evolución del precio CLP por kilo de uva, entre distintas calidades.

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las viñas oficiadas.

- 134. Del gráfico se aprecia que la uva de calidad alta ha tenido un precio de aproximadamente el doble que la uva de calidad baja, más precisamente 2,4 veces en promedio. Ello indica que el factor calidad de dicha uva vinífera pareciera tener una alta influencia en el precio.
- 135. Independientemente de la calidad de uva, la caída de mayor magnitud ocurre en el año 2019. En efecto, entre los años 2016 y 2018 existe un alza consecutiva del precio para la calidad media y baja, que es mermada en el año 2019 y que, en los siguientes dos años, vuelve a tener incrementos consecutivos. La calidad baja alcanza el precio promedio máximo de la serie en 2021.
- 136. Luego, con el fin de evitar sesgos entre los efectos que pudiera tener el medio de compra con la calidad de la uva, los Gráficos N°9 y 10 *infra* muestran el precio promedio por kilo de uva, distinguiendo entre calidad y medio de compra bajo distintas configuraciones para separar de mejor manera dichos efectos.



Gráfico N°9: Evolución del precio CLP por kilo de uva, según medio de compra, separado por calidades.

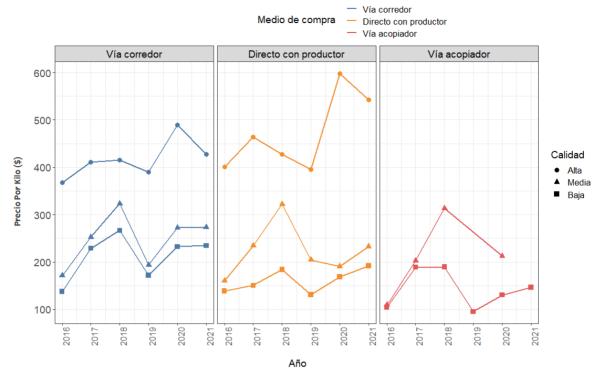


Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las viñas oficiadas.

137. Del Gráfico N°9 se extrae que tanto cuando se trata de uva vinífera calidad alta como baja, el medio de compra incide de manera significativa en la diferencia de precios pagados por los productores de vinos, mientras que para uva de calidad media no se observan mayores diferencias de precios con independencia del medio de compra utilizado. Esto indica que, cuando es posible observar la variable de calidad alta de la uva, esta es bien valorada en el mercado y se paga mejor vía trato directo con el productor, mientras que para uva de calidad baja se privilegia el volumen que pueden alcanzar los corredores, en desmedro de compras directas a productores.



Gráfico N°10: Evolución del precio CLP por kilo de uva, entre distintas calidades, según medios de compra.



Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las viñas oficiadas.

- 138. Del Gráfico N°10 se puede notar que la calidad influye en el precio en mayor medida que el medio de compra. Adicionalmente, como se indicó previamente, debe considerarse que los productores de vino tienden a adquirir uva de calidad alta a través de corredores, mas no directamente de los productores o acopiadores¹¹⁶.
- 139. Debe considerarse también que la intermediación de corredores implica que estos reciben una remuneración por su actividad, tanto por vía comisiones como por el diferencial de precios entre el precio de compra y de venta de la uva que intermedian.
- 140. Todo lo anteriormente expuesto permite concluir que existen diversos motivos por los cuales las uvas viníferas de los Denunciantes y de productores similares tengan un menor precio, en las regiones del Maule y de Ñuble, considerando el tipo de cepa, su calidad y su forma de comercialización.

VI.2. Zona geográfica en que se ubican los denunciantes y agroindustriales próximos

141. Debido a la estructura del sector, como veremos más adelante, también existen pocas agroindustrias en las zonas en que se ubican los Denunciantes, junto con una gran

Huéranos N°670. Pisos 8, 9 y 10. Santiago de Chile Tel. (56 2) 27 535 600 www.fne.gob.cl

¹¹⁶ Para el caso de los centros de acopio, tiene sentido que la calidad de la uva no sea alta, esto porque distintos productores juntan la uva dentro de un mismo "pozo" para que se transe en mayores cantidades. Resulta difícil que se pueda mantener una calidad alta en un sistema así, sobre todo si se tienen en cuenta los incentivos para efectuar un comportamiento *free rider* (es decir, producir uva de baja calidad, acopiarla a la uva de alta calidad y obtener un precio mayor que el de la uva de baja calidad).



atomicidad de productores de uva. En consecuencia, el poder de negociación entre partes es dispar, posibilitando, por ejemplo, la existencia de contratos tipos por parte de las agroindustrias, con condiciones más favorables y que ceden principalmente en su beneficio.

- 142. Dentro de las diligencias realizadas por esta División en esta investigación, se efectuaron tomas de declaraciones a los Denunciantes. Un antecedente que fue reiterado fue que solamente recibían ofertas para la compra de su uva, por parte de una o dos agroindustrias, a través de intermediadores.
- 143. A partir de lo anterior y considerando que ninguna viña ostenta poder de mercado a nivel nacional, esta División evaluó la posibilidad de que, a nivel geográfico, existan zonas en las que las agroindustrias que se encuentren más alejadas entre sí ejerzan una menor presión competitiva entre ellas.
- 144. Para ello, se solicitaron antecedentes a las empresas investigadas respecto de (i) los lugares de adquisición o compra de uva vinífera y (ii) los lugares de producción de uva vinífera.
 - a. Por lugar de adquisición o compra de uva vinífera se entiende el establecimiento físico, propiedad del productor de vino o de relacionadas, a través del cual el mismo recibe la uva que compra a terceros para su producción de vino¹¹⁷.
 - b. Por lugar de producción de uva vinífera se entiende el terreno, propiedad del productor de vino o de relacionadas, que se utiliza para la producción de uva vinífera, y que posteriormente será utilizada por ese mismo productor de vino.
- 145. De las respuestas aportadas por las investigadas, fue posible identificar un total de 86 lugares de adquisición o compra de uva y 151 terrenos de producción, georreferenciados a lo largo de 6 regiones del país.
- 146. La Tabla N°9 expone un resumen de los principales resultados obtenidos. En ella, se muestra el número de productores de vino (viñas), lugares de adquisición y kilos de uva producidos durante el año 2019 para cada región. Además, se muestra la distancia promedio entre el competidor más cercano de cada lugar de compra¹¹⁸ y la distancia promedio entre los lugares de producción y de compra¹¹⁹.

¹¹⁷ Este lugar que recibe la uva puede ser directamente una planta procesadora de vino, o bien, una bodega de almacenamiento que "guardará" la uva antes de ser procesada.

¹¹⁸ Para cada lugar de adquisición de uva, se identificó la distancia del lugar de compra competidor más cercano (independiente de si estuviera dentro o fuera de la región) y se fue promediando por región.

¹¹⁹ Para cada lugar de producción, se buscó el lugar de compra más cercano, asumiendo conservadoramente que la uva sería posteriormente transportada allí. Luego, para cada lugar de compra se consideró el terreno de producción más lejano, entendiendo que esa es la disposición de esa viña, en ese lugar, de alejarse para transportar la uva. Finalmente, se promediaron las distancias en base a los kilos de uva "adquiridos" por cada lugar de compra.



147. La relevancia de los lugares de producción no es menor, ya que nos dan un primer indicio de la disposición del radio de compra de cada viña, para cada lugar de adquisición. Además cabe recordar que, como la uva es un producto perecible, está más sujeta a la volatilidad del mercado. Así, en el caso de que exista excedente, el valor puede bajar de manera considerable.

Tabla N°10: Estadísticas sobre los lugares de adquisición y de compra de uva vinífera

Regiones	N° de viñas	N° de lugares de compra	Kilos de uva producidos (2019)	Distancia competidor más cercano (km)	Distancia producción vs compra (km)
IV Región de Coquimbo	2	3	7,2%	4,6	30,0
V Región de Valparaíso	3	9	7,7%	31,9	210,7
Región Metropolitana	7	9	9,8%	9,3	181,9
VI Región del Gral. Bernardo O'Higgins*	10	35	40,9%	11,9	59,0
VII Región del Maule*	9	26	34,4%	6,1	36,5
XVI Región de Ñuble*	3	4	-	22,0	-
Total	15	86	282.490.495	12,2	73,1

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada a la investigación N°2525-19 FNE. Las regiones marcadas con asterisco (*), corresponden a las cuales pertenecen los denunciantes.

- 148. De la tabla anterior, es posible indicar lo siguiente:
 - Las zonas con mayor producción y presencia de viñas, tanto de actores como de lugares de compra de uva, son las regiones del Libertador Bernardo O'Higgins y del Maule.
 - b. La distancia entre el competidor más cercano de cada lugar de compra es, en promedio, de 12 kilómetros, siendo las regiones de Valparaíso y del Ñuble aquellas con un mayor distanciamiento.
 - c. Para todas las regiones se observa que la distancia entre los terrenos de producción es considerablemente mayor a la distancia del competidor más cercano.
 - d. En la Región del Ñuble, los productores de vino no poseen producción propia, además de existir una baja presencia de compradores de uva (viñas).
- 149. Otro análisis consistió en la determinación del número promedio de competidores en función del radio de compra de cada lugar de adquisición de uva, para cada una de las regiones, lo que se aprecia en el gráfico N°10¹²⁰.

¹²⁰ El número de competidores se basa en los actores con los cuales un lugar de compra compite (y no necesariamente con los lugares con los que compite) dentro de cierto radio de compra.



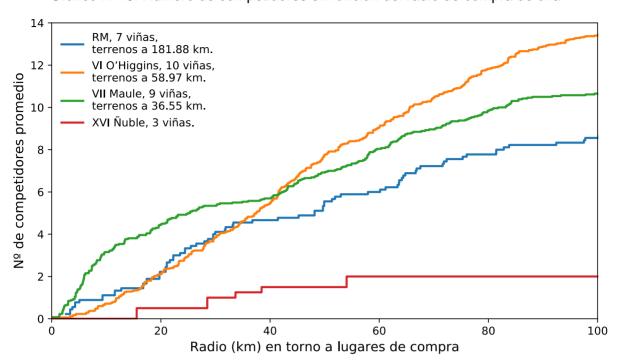


Gráfico N°10: Número de competidores en función del radio de compra de uva

- 150. Se observa que la Región del Ñuble posee una presión competitiva considerablemente menor que las demás. De manera adicional, tomando en cuenta las distancias entre los lugares de producción y de compra de cada región, el radio de compra en dicha región contempla un rango de entre 4 a 8 competidores.
- 151. Finalmente, también se aprecia las condiciones de competencia en la Región del Maule son más intensas que en la Región de O'Higgins. Ello se desprende de que, a pesar de que la Región de O'Higgins tiene más viñas y lugares de compra que la Región del Maule, estos se encuentran más distanciados, lo que aumenta los costos de flete¹²¹.
- 152. De este análisis, esta División ha extraído tres principales conclusiones:
 - a. En general, se estima poco probable una baja en la presión competitiva de las viñas producto de la ubicación de sus lugares de adquisición de uva, por cuanto existen varios competidores dentro de los potenciales radios de compra, esto es, porque los lugares de producción propia estarían más lejos que los competidores entre sí.
 - b. La Región del Ñuble, donde pertenecen la mayoría de los Denunciantes, presenta desventajas para los productores de uva instalados allí, al existir pocos compradores en la zona, aun considerando radios de 100 kilómetros.

Huérfanos N°670. Pisos 8, 9 y 10. Santiago de Chile Tel. (56 2) 27 535 600

¹²¹ Esto también se observa en las distribuciones de las distancias entre los competidores más cercanos y las distancias entre lugar de adquisición y producción de uva.



- c. Considerando costos de transporte, es de esperar que los precios de la uva dentro de la Región del Ñuble presenten menor competitividad, al tener que interiorizar un flete mayor en comparación al resto de las regiones.
- 153. En el marco de las conclusiones anteriores, se efectuó un análisis comparativo entre las Regiones del Maule y de Ñuble. La siguiente Figura ejemplifica la diferencia de la presión competitiva apreciada entre ambas regiones.

Pichilemu Rengo (66) San Fernando Curepto 226 Región del Maule Linares Cauquenes 126 San Carlos Chillan Tome del Manzano Región del Ñuble Concepción Barranca San Pedro de la Paz Las Ovejas (146) Buta Rai Andacollo Los Miches Antuco (156) Tucapel Chos Malal

Figura N°4: Presión competitiva en las Regiones del Maule y de Ñuble

154. Cada punto de color azul representa un lugar de compra y cada área de color rojo representa un radio de 50 kilómetros para cada lugar de compra y competidor. A medida que más competidores se superponen, más roja es dicha área, es decir, la presión competitiva es mayor en tal zona.



- 155. De la Figura se aprecia claramente que la competitividad en la Región del Maule es mayor a la observada en la Región de Ñuble, teniendo todos al menos 3 competidores dentro de dicho radio y 7 en promedio¹²², mientras que en la Región de Ñuble solo existen tres competidores, además de que dichas áreas no alcanzan a los competidores de la Región del Maule.
- 156. Asímismo, al analizar las ubicaciones donde los agroindustriales reciben la uva vinífera y el precio pagado, es posible apreciar que la menor presión competitiva en la Región de Ñuble se traduce tambien en menores precios por kilo. En la Figura N°5, cada punto representa un lugar de compra y su tamaño el precio recibido por kilo.

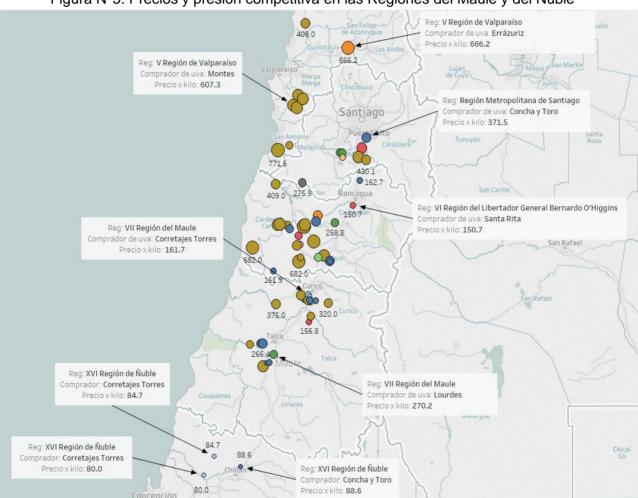


Figura N°5: Precios y presión competitiva en las Regiones del Maule y del Ñuble

157. La Figura anterior permite explicar las razones de los precios menores recibidos en la zona de los Denunciantes, al considerarse que existe una menor presión competitiva y que la sustitución de lugares de recepción se ve limitada por el carácter perecible de la uva y a los mayores costos de transporte.

¹²² Dentro los lugares de compra de dicha región, destacan las zonas de Curicó y de San Javier de Loncomilla, las cuales concentran a varios compradores de uva.



- 158. De esta forma, los productores de uva vinífera de la Región de Ñuble poseen menos alternativas de compradores y debieran contemplar mayores costos de transporte si es que quisieran optar a vender su uva dentro de la Región del Maule, lo que tiende a disminuir la rentabilidad final de la uva que producen.
- VI.3. Relaciones contractuales entre productores y agroindustriales
- 159. De manera adicional, esta División efectuó un análisis de las condiciones contractuales que se dan entre los productores de uvas y agroindustriales, con el objeto de identificar elementos que pudieran manifestar mayor poder de negociación de éstos últimos en desmedro de los primeros.
- 160. Para lo anterior, se hizo una revisión de los contratos aportados por las investigadas. En atención al volumen de información, se establecieron parámetros que permitieran obtener conclusiones a partir de condiciones equivalentes. Tales parámetros son: (i) contratos realizados entre agroindustriales y productores o intermediarios de uva vinífera en la Región de Ñuble; (ii) contratos relativos a la venta de las cepas País, Moscatel de Alejandría y Pedro Jiménez; y (iii) contratos celebrados durante la vendimia del año 2019.
- 161. De dicho ejercicio, resultaron 235 contratos a ser analizados, los cuales pertenecen a 3 agroindustriales: Concha y Toro, Corretajes Torres y Ventisquero.
- 162. En primer lugar, fue posible advertir que se trata de contratos tipos, lo que se traduce en que no hay negociaciones individuales respecto a las condiciones contractuales entre las partes, siendo cada agroindustrial quien establece los términos y condiciones generales de la compraventa.
- 163. Ejemplos de lo anterior se aprecian en todos los contratos de cada agroindustrial. Incluso, se advierten casos en que los contratos contienen ya preestablecido el precio de compra de uvas País y Moscatel de Alejandría, siendo llenados a mano posteriormente sólo respecto de la identidad del vendedor.
- 164. En segundo lugar, el mecanismo establecido en general corresponde al de precios mínimos garantizados ("PMG"), según el cual el agroindustrial se compromete a pagar una cifra base al productor y, en el futuro, aumentar dicho valor si, por ejemplo, la uva tiene mejor calidad –grados alcohólicos– o si se pagó un monto mayor a otros productores con posterioridad a dicha adquisición en específico.



- 165. Al respecto, es posible extraer una serie de elementos que dan muestra del mayor poder negociador de los agroindustriales frente a los productores de uva vinífera. Por ejemplo:
 - a. Los PMG ofrecidos para la vendimia 2019 en las cepas País y Moscatel de Alejandría están entre los 70 y 80 pesos, cuestión que corrobora lo expresado por los Denunciantes y que difiere de los datos publicados por ODEPA.
 - b. Para las cepas de menor valoración, los contratos no contienen variables objetivas sobre cuáles son los elementos que dan lugar a un pago adicional al mínimo, qué calidad debe tener la uva, quién determina dicha calidad y cómo el productor puede verificar los precios de mercado, entre otros.
 - c. Sólo un agroindustrial aportó información a los productores de uva vinífera, como anexo a cada contrato, acerca del precio extra pagado con posterioridad a otros productores equivalentes.
- 166. De lo expuesto se puede señalar que, en los contratos revisados, se advierte que el precio final que reciben los productores de uva vinífera de la zona queda al exclusivo arbitrio de los agroindustriales, en la medida que ellos no necesariamente incorporarán bonificaciones *ex post* por calidad o mejores condiciones de mercado, pues no se establecen mecanismos para que el productor de uva vinífera pueda verificar el cumplimiento de esas condiciones. Este efecto se ve reforzado con el hecho de que el sistema de solución de conflictos entre las partes limita la posibilidad que un tercero sea quien dirima eventuales discrepancias.
- 167. En efecto, en la totalidad de los contratos revisados el mecanismo de solución de controversias entre las partes es el arbitraje. Si bien tienen algunas diferencias, es posible indicar las siguientes características generales:
 - a. Se hace referencia a un árbitro arbitrador, el cual decide en única instancia, sin ulterior recurso.
 - b. La formas de designación del árbitro arbitrador o amigable componedor son: (i) por decisión de la Cámara de Comercio, que tiene poder especial e irrevocable para designar al árbitro entre los integrantes del cuerpo arbitral del Centro de Arbitraje y Mediación de Santiago; y (ii) elegido de común acuerdo, debiendo ser abogado colegiado de la ciudad de Curicó y, si no hay acuerdo, siendo designado el Juez de Letras de Curicó, debiendo recaer el nombramiento en un abogado que haya sido director del Colegio de Abogados de la Provincia de Curicó por a lo menos 2 periodos¹²³.

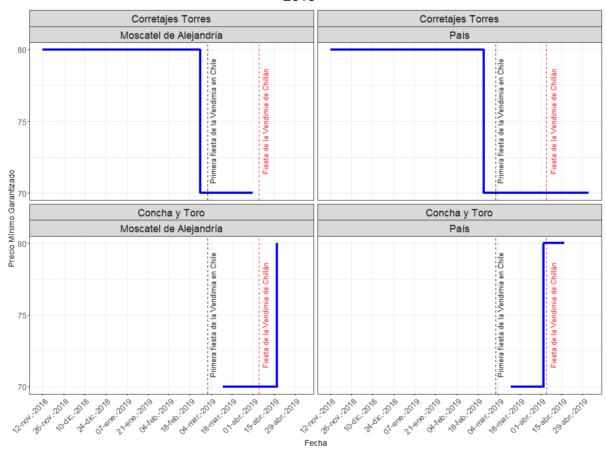
_

¹²³ También es posible indicar que en uno de los contratos se establece que se designa de común acuerdo a un abogado individualizado y, en caso de desacuerdo, aplican las normas establecidas en el punto (ii).



- 168. Atendido que el poder de negociación entre las partes es dispar, y pese a los evidentes beneficios que pueden presentar los arbitrajes como forma de solución de controversias, en estos casos en específico el establecimiento de un arbitraje en vez de los tribunales ordinarios de justicia como forma de resolución de conflictos podría constituirse en una forma de limitación del acceso al ejercicio de acciones por parte de los productores de uva vinífera ante eventuales discrepancias con los agroindustriales.
- 169. Un elemento adicional analizado guardó relación con la fecha de celebración de los contratos entre agroindustriales y productores de uva vinífera. La Figura N°6 expresa la fecha de celebración de los contratos de Concha y Toro y Corretajes Torres, respecto de las cepas País y Moscatel de Alejandría, el precio mínimo garantizado en ellos y su correlación con el periodo de vendimia 2019.

Figura N°6: Fechas de contratos y precios mínimos garantizados en relación a la vendimia 2019



Fuente: Elaboración propia en base a información pública y contratos aportados a la investigación.

170. Del análisis realizado, es posible advertir que los contratos celebrados tienen fechas muy cercanas al periodo de vendimia, entre noviembre de 2018 y abril de 2019, y que los precios mínimos garantizados sólo cambian en dos oportunidades dentro de ese periodo: una baja de \$10 por kg. en la primera semana de marzo y un alza del mismo nivel en abril.



- 171. Como se verá más adelante, los precios de referencia —que buscan que los productores de uva vinífera puedan conocer de manera anterior y pública los precios de compra *spot* no son publicados, bastando que los agroindustriales indiquen en un cartel que "no se recibe uva sin contrato previo". Ello es de suma importancia, pues significa que los productores no tienen la posibilidad real de comparar entre los precios mínimos garantizados ofrecidos en el contrato y los precios del mercado *spot* y, en paralelo, también significa que los agroindustriales no tienen incentivos a competir por precio entre ellos.
- 172. En virtud de los hallazgos detectados por esta División, es posible concluir que, al menos en la Región de Ñuble y en las principales cepas comercializadas por los Denunciantes y productores de uva similares, los agroindustriales tienen un mayor poder de negociación, lo que se expresa a nivel contractual en la creación de contratos tipos, con mecanismos de precios aplicables de manera similar, con un precio similar para los productores de la zona, con un bajo nivel de bonificaciones adicionales al mínimo, con cláusulas arbitrales y cuyas fechas de celebración son muy próximas a la vendimia.

VI.4. <u>Ausencia de regulación respecto del valor de la calidad asignada a la uva vinífera comercializada</u>

- 173. Otro asunto alegado por los Denunciantes, y relacionado con las bonificaciones, se refiere a la valoración de la calidad de sus uvas y su correlativa importancia en el precio final, cuestión que quedaría exclusivamente en manos de las empresas investigadas. Al respecto, fue posible advertir una ausencia de regulación sobre el tema, lo cual se expone en este acápite.
- 174. Uno de los elementos advertidos al revisar la regulación respecto a las transacciones de uva vinífera, es que su reglamento –el DS N°122/2014– limita expresamente su aplicación respecto de la determinación de la masa a comercializar, vale decir, a la cantidad de kilos de uva vinífera, no existiendo regulación respecto de las características o cualidades de la uva vinífera comercializada para la elaboración de vinos o mostos. Al respecto, el DS N°122/2014 manifiesta expresamente que "[los] métodos de medición aún requieren de estudio y validación, [por lo que] no serán regulados en el presente reglamento, pudiendo en el futuro ser objeto de regulación mediante otros actos que disponga la autoridad"¹²⁴.

Huérfanos N°670. Pisos 8, 9 y 10. Santiago de Chile Tel. (56 2) 27 535 600 www.fne.gob.cl

¹²⁴ Parte considerativa del Decreto Supremo N°122/2014, del Ministerio de Agricultura, que aprueba el Reglamento especial para la uva vinífera, en el marco de la ley que regula las transacciones comerciales de productos agropecuarios.



- 175. De lo anterior es posible inferir que actualmente no existe regulación en Chile respecto a una de las variables relevantes para la formación del precio de compra de uva vinífera, como lo son las características o calidad del producto.
- 176. El problema de la ausencia de regulación sobre este tema ha promovido una situación en que es el mismo comprador –el agroindustrial o el intermediario– quien determina, en un primer nivel, la procedencia o no de un pago o bonificación por la calidad de la uva comprada y, en un segundo nivel, en caso de proceder el pago, la posibilidad de determinar la cuantía del monto a pagar por esa mejor calidad de la uva vinífera.
- 177. La asimetría de información respecto de la valoración de la calidad de las uvas viníferas incide en el proceso de formación de precios, y especialmente en aquellas cepas que, por si mismas, no se destinan mayoritariamente a vinos premium. Tal como se ha analizado en otros mercados agrícolas¹²⁵, el efecto de esta falla en el mercado tiende a aplanar los precios hacia el producto de menor calidad, pues la parte con mayor información o poder de mercado extrae una porción más importante de las rentas, sin retribuir adecuadamente a aquellos productores de mejor calidad que no tienen mecanismos para verificar ese atributo.
- 178. Dicha situación no es menor, considerando que en la práctica se generan incentivos para que cada agroindustrial o intermediario adopte criterios tendientes a no pagar por la calidad de la uva vinífera comprada, cuestión que se acentúa aún más si se tiene en consideración la estructura del mercado y la posibilidad de un comportamiento similar entre empresas debido a la interdependencia oligopsónica ya analizada previamente¹²⁶.
- 179. Las dificultades para la determinación y valoración de la calidad de la uva vinífera no ocurre únicamente en Chile. Por ejemplo, en jurisdicciones como Australia, se han levantado preocupaciones en relación a las prácticas sobre la determinación de la calidad de las uvas, lo que se observa en el Informe Final del Estudio de Mercado de la uva para vino, realizado por la Comisión Australiana de Competencia y Consumo

Huérfanos N°670. Pisos 8, 9 y 10. Santiago de Chile Tel. (56 2) 27 535 600

¹²⁵ A modo de referencias: Jaleta, Cornelis Gardebroek (2007) Farm-gate tomato price negotiations under asymmetric information, Moti Agricultural Economics 36, 245-251 (https://scip. hub.se/https:/onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1574-0862.2007.00202.x); Xu, C., Yang, L., Zhang, B., & Song, M. (2020). Bargaining power and information asymmetry in China's water market: an empirical two-tier stochastic frontier analysis. Empirical Economics. (https://scihub.se/https://link.springer.com/article/10.1007/s00181-020-01972-7; y en general, Akerlof, George A. (1970), The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism". Quarterly Journal of Economics. The MIT Press 84 (3), p. 488-500.

¹²⁶ Ver: III.3. Interdependencia oligopolística y paralelismo consciente.



(ACCC, por sus siglas en inglés)127. Así, en dicho informe se señalan ciertas situaciones que son plenamente aplicables al caso nacional, como por ejemplo:

- a. Las evaluaciones de calidad pueden tener un impacto significativo en los pagos a los productores porque se utilizan para determinar si el agroindustrial aceptará o rechazará las uvas; cuánto se pagará al productor por las uvas; y el momento de la cosecha (relacionado a madurez de la uva, como los niveles de azúcar)128.
- b. Los productores han levantado preocupaciones sobre la falta de transparencia y confiabilidad del procedimiento de evaluación de la calidad, ya que las medidas, métodos, procedimientos, objetivos y umbrales para la evaluación de la calidad varían entre los agroindustriales. La evaluación también difiere en cuanto a la cepa de la uva, su región de producción y el uso previsto. Adicionalmente, se indica que los métodos de prueba son diversos y pueden incluir pruebas de laboratorio químico, así como evaluaciones sensoriales y visuales o pruebas de sabor para determinar, por ejemplo, la madurez, pureza, condición sabor y carácter de la uva129.
- 180. La ACCC también indicó que las especificaciones de calidad no eran comunicadas claramente en los acuerdos de suministro, lo cual generaba una serie de problemas, como por ejemplo¹³⁰:
 - a. Disminución de la precisión de las señales del mercado que llegan a los productores.
 - b. Reducción de la capacidad de los productores para evaluar y cuestionar las decisiones de evaluación de la calidad. Es difícil para los productores formarse una opinión, respaldada por evidencia, sobre si sus uvas cumplen con las especificaciones determinadas.
 - c. Desalentar la entrada de nuevos participantes (productores) y también la movilidad en el mercado (cambiar de agroindustrial).
 - d. Exacerbar los desequilibrios de poder entre productores y agroindustriales.
 - e. Aumentar el riesgo de que las expectativas de los productores y agroindustriales no estén alineadas. En consecuencia, la planificación financiera de los productores puede basarse en expectativas poco realistas sobre los próximos pagos.
- 181. Debido a la falta de transparencia en la evaluación de la calidad de la uva vinífera, la ACCC recomendó que, como mínimo, la información fuese proveída por los

¹²⁷ ACCC, Wine grape market study. Final Report. September 2019. pp. 54 y ss. Disponible en: https://www.accc.gov.au/system/files/1612RPT Wine%20Grape%20Growers%20Final%20Report D03.pdf 128 lbid. p. 54.

¹²⁹ Ibid. pp. 55-56.

¹³⁰ Ibíd. pp. 57-58.



agroindustriales a los productores de uva vinífera como parte de todos los acuerdos de compra –por ejemplo, incluida en el acuerdo o en un anexo– de tal manera que los métodos de prueba y muestreo sean vinculantes para las partes y que el productor pueda considerar los parámetros de evaluación de calidad al decidir si firma o no el acuerdo de suministro¹³¹.

- 182. Al consultar al Servicio Agrícola y Ganadero ("SAG"), sobre la importancia de la calidad de la uva en los precios de referencia que deben publicar los agroindustriales, señaló que de los artículos 6 y 7 del Decreto N°122/2014 "se extrae que la publicación del precio de referencia es por kilo u otra unidad de medida, sin considerar descuentos o bonificaciones por calidad, ya que estas variables solamente pueden ser por volumen, por variedad u otro parámetro que no tenga relación con la calidad de la uva"132.
- 183. También se solicitó al SAG todo antecedente que tenga relación con la determinación de características de la uva viníferas, que se haya verificado con posterioridad a la entrada en vigencia del Decreto Supremo N°122/2014 o que especifiquen un estándar o mínimo de calidad para la elaboración de uva vinífera. Ante esta solicitud, el SAG indicó que:

"A la fecha, no se han incorporado parámetros de calidad en el reglamento especial para la uva vinífera, por tanto, no se contemplan los análisis de características de calidad o fitosanitarias (como botrytis) que impliquen bonificaciones o castigos al momento de transar el producto.

A pesar de ello, se han observado situaciones en que el agroindustrial o intermediario paga un mejor precio, cuando la uva tiene mayor grado brix, por tanto, la posibilidad de incluir o considerar características de calidad en uva vinífera para elaboración de vinos o mostos para vinos es discutible. En estos casos, la compra es por volumen, ya que solamente miden el grado brix de una muestra y el listado de precios de referencia hace mención a ambos precios, es decir, \$120 bajo 18° brix y \$160 sobre 18° brix.

Cabe mencionar que la Oficina de Estudios y Políticas Agropecuarios fue la encargada de elaborar el reglamento especial para la uva vinífera,

. .

¹³¹ Ibíd. p. 58.

¹³² Oficio Ord. N°3615/2020 SAG, de fecha 30 de noviembre de 2020, que da respuesta al Oficio Ordinario N°1970-20 FNE. (Respuesta SAG). pp. 1-2.



sin perjuicio de ello, es apoyada por este Departamento en su elaboración en aspectos técnicos y operativos para la fiscalización. La señalada norma se trabajó mesas público - privada, y contempló las transacciones de uva vinífera y de mostos para vino, pero por razones de comercialización, dicha entidad determinó separar el reglamento de la uva vinífera según el tipo de transacción, volumen o calidad, e implementar solamente la normativa asociada a transacciones por volumen, es por esto que el Servicio no puede fiscalizar aspectos, tales como, calibración de equipos de medición, calibración de refractómetro, ejecución homogénea del método de determinación de alcohol probable, solicitud de análisis de contramuestra, reliquidaciones según valores de la contramuestra, entre otros" 133.

- 184. Por su parte, ODEPA indicó que, en relación a la determinación de la calidad de la uva vinífera, no existe un estándar común y que, dentro de las variables para determinar la calidad de la uva, se encuentran el alcohol probable, el *terroir*, la acidez y otros factores determinados por el enólogo, siendo los últimos tres criterios determinados por cada viña y el alcohol probable el único que se mide en las cepas de menor calidad¹³⁴.
- 185. Todo lo expuesto demuestra que, en la actualidad, la determinación de la calidad de la uva vinífera y su respectiva influencia en el precio a pagar a los productores queda a criterio exclusivo de cada agroindustrial o intermediario, sin que exista una regulación ni homogeneidad respecto a los factores a considerar y las técnicas para su evaluación.
- 186. Si bien, como ya se indicó con anterioridad, las bonificaciones dependen en parte de la calidad de la cepa, siendo las de mayor calidad las que reciben un mayor porcentaje, una falta de transparencia respecto de las cepas País y Moscatel de Alejandría puede razonablemente ser un factor que influya en el precio final de compra.
- 187. En consecuencia, para promover una mayor competencia entre los agroindustriales en el precio de compra de la uva vinífera a los productores, esta División considera necesaria la creación de una regulación que complemente el Decreto Supremo N°122/2014, estableciendo criterios y técnicas que permitan una mayor estandarización de la forma de determinación de la calidad de las uvas viníferas. Aquello es de importancia, pues permitiría a los productores conocer de factores que

¹³³ Respuesta SAG. p.5.

¹³⁴ Reunión ODEPA.



también inciden en el precio a recibir tras la vendimia, como también a su posibilidad de comparar precios de venta entre distintos compradores, así también para decidir si resulta conveniente seguir comercializando dicha cepa, uvas viníferas o evaluar otras alternativas comerciales.

188. En virtud de los antecedentes anteriormente expuestos, esta División recomienda al señor Fiscal el ejercicio de la facultad establecida en el artículo 39, letra q) del Decreto Ley N°211 y proponer al Presidente de la República, a través del Ministerio de Agricultura, una revisión de la regulación sobre la transferencia de productos agropecuarios, en específico, establecer una normativa respecto a la forma de determinación de la calidad de las uvas viníferas, estableciendo parámetros claros y que su determinación quede en manos de una entidad pública, como el SAG, o de un agente privado no relacionado ni directa ni indirectamente a las partes de una transacción.

VI.5. El instrumento de precios de referencia no es utilizado

- 189. Con la dictación de regulación para las transacciones comerciales de productos agropecuarios –dentro de ellos, de uva vinífera–, el legislador advirtió que las partes, esto es, los vendedores y compradores de uva vinífera, no concurrían en igualdad de condiciones en el establecimiento de precios¹³⁵ y, con el objeto de disminuir las diferencias de poder en la negociación, incorporó una serie de instrumentos, dentro de los cuales se encuentra el establecimiento y publicación de precios de referencia, tema que fue explicado *supra*¹³⁶.
- 190. Dentro de las diligencias realizadas durante la investigación, se consultó a las investigadas sobre la utilización de los precios de referencia y, en el caso de no utilizarlos, cómo aquello se relacionaría con el cumplimiento del artículo 6 del Decreto Supremo N°122/2014¹³⁷.

¹³⁶ Ver: Sección II.2.3. Regulación de las transacciones de uva vinífera. El precio de referencia.

¹³⁷ Específicamente, se solicitó lo siguiente: Acompañe en un archivo compatible con Excel los precios de referencia publicados por su representada, de acuerdo con lo indicado en el artículo 6º del Decreto Supremo Nº 122, vigentes durante el periodo comprendido entre enero de 2016 y diciembre de 2019, ambos inclusive.

a. Para ello distinga entre: a) año; b) cepa de uva, según la clasificación del artículo 3º del Decreto Supremo Nº 464, y; c) otras categorías que apliquen sobre dichos precios de referencia (por ejemplo, calidad, volumen de compra, establecimiento de compra, u otros). Sírvase de la Tabla Nº 1 del Anexo para la elaboración de su respuesta.

b. Asimismo, detalle el mecanismo a través del cual los determina, indicando al menos: i) cómo se determina su valor; ii) bajo qué criterios se actualizan; iii) su tiempo de vigencia; iv) la forma en que son publicados, y; v) su validez geográfica, de ser el caso, entre otros.

c. Si su representada no utiliza precios de referencia, indíquelo expresamente. Fundamente su respuesta, señalando cómo aquello sería compatible con lo dispuesto en el artículo 6º del Decreto Supremo Nº 122.



- 191. De las respuestas aportadas, fue posible concluir que (i) sólo 4 de las 14 viñas investigadas utilizan precios de referencia¹³⁸; y (ii) que las 10 viñas restantes indicaron no utilizar precios de referencia, en atención a que los precios de compra de uva vinífera lo establecían previamente por contrato. En otras palabras, las investigadas señalaron que en el 100% de sus transacciones de uva utilizaban la modalidad de contrato y que, por tanto, establecer precios de referencia no sería "necesario".
- 192. Dentro de las justificaciones para aquello se indicó, a nivel general, (i) que, al existir contrato, no sería necesario el establecimiento y publicación de precios de referencia; y (ii) que el SAG les solicitó a los productores de vino publicar un letrero que diga "sólo se compra uva con contrato previo" 139.
- 193. Una de las investigadas complementó con más detalle su respuesta, indicando en síntesis que:
 - a. La obligación de publicar de manera visible los precios es en el periodo de compra de la misma (Ley Nº20.656, art. 5).
 - b. Mediante la Resolución Exenta N°1033/2019, el SAG estableció la obligación a los agroindustriales e intermediarios de informar a dicho servicio semanalmente, o cada vez que realicen modificación, su listado de precios de referencia.
 - c. Luego, a través de la Resolución Exenta Nº852/2020, debido a diversidad de condiciones comerciales, el SAG determinó que no se cumplía objetivo de la Resolución Exenta N°1033/2019 y la derogó.
- 194. Tanto la Ley N°20.656, como el Decreto Supremo N°112/2014, establecen la obligación a las investigadas de establecer y publicar precios de referencia, más allá de que estos no tengan primacía sobre el precio efectivo de un contrato, con el objeto de que los productores de uva vinífera puedan evaluar, planificar y tomar decisiones en un contexto más competitivo.
- 195. A través de una solicitud de antecedentes, esta División consultó al SAG sobre el funcionamiento y aplicación de los precios de referencia en el caso de la uva vinífera¹⁴⁰, indicándose lo siguiente:

"Se entiende que deben publicar un listado de precios de referencia cuando la compra se realiza mediante la modalidad "spot", es decir, cuando el poder comprador está abierto a la compra con entrega inmediata de

¹³⁸ Lourdes, Errázuriz, Siegel y Corretajes Torres

 ¹³⁹ Concha y Toro, Ventisquero, Santa Carolina, RR Wine, y Corretajes Torres.
 140 Oficio Ordinario FNE N° 1970-20, de fecha 26 de octubre de 2020.



cualquier oferente, se realiza la transacción física del producto entre el agroindustrial o intermediario y el productor.

El objetivo de la publicación del listado de precios de referencia es que el productor o su representante cotiza el mejor precio de compra de la uva vinífera y de acuerdo a ello entrega su producto.

La excepción de publicar precios ocurre cuando la transacción del producto se realiza solamente mediante contratos previos firmados entre el agroindustrial o intermediario y el productor, donde basta con publicar "Se recepciona Uva previo contrato", y en dicho contrato se deben estipular todas las condiciones comerciales de la transacción "141". (Énfasis agregado).

196. Esta FNE indicó al SAG que, según la información aportada al expediente, algunos compradores de uva vinífera afirmaron cumplir con la obligación de publicar sus precios de referencia mediante la colocación de un cartel que señala que "solo se compra uva con contrato previo". Al respecto, se le solicitó al SAG confirmar si aquello era efectivo y, en caso afirmativo, que indicara cómo ello se conciliaba con la obligación de la Ley N°20.656 y el Decreto Supremo N°122. El SAG respondió lo siguiente:

"Sí, es efectivo, si en todas las transacciones que efectúa la agroindustria o intermediario, ambas partes de la transacción han acordado un precio por medio de un contrato celebrado con anterioridad a la fecha entrega del producto por parte del productor al agroindustrial o intermediario; de conformidad con el derecho común"¹⁴². (Énfasis agregado).

- 197. Luego, en atención a las Resoluciones Exentas informadas a esta División, se consultó al SAG cómo su Resolución Exenta N°852/2020, que derogó su Resolución N°1033/2019 Exenta de 2019, se conciliaba con la obligación de publicar precios de referencia, teniendo en especial consideración que la primera resolución en comento resolvió lo siguiente: "Derógase (...) al momento de fiscalizar, tanto la obligación de la agroindustria o intermediarios de elaborar y publicar un listado de precios de referencia (...) como que la liquidación de pago sea concordante con dicho listado".
- 198. Al respecto, el SAG indicó que se dictó la Resolución Exenta N°1033 de 2019, que establecía la obligación de informar al Servicio los precios de uva vinífera en el marco de la Ley N°20.656, semanalmente o cada vez que realizaban alguna modificación en el listado de precios de referencia, con el objeto de lograr una efectiva fiscalización,

¹⁴¹ Respuesta SAG. p. 2.

¹⁴² Ibid.



maximizando el uso de recursos fiscales tanto de personal como financiero, para lo cual era necesario contar con información actualizada.

199. Luego, el SAG señaló que, para dar cumplimiento a la obligación establecida mediante la nombrada resolución, los agroindustriales e intermediarios debían completar y enviar a un correo electrónico del SAG una tabla que contenía (i) el nombre del agroindustrial o intermediario; (ii) su RUT; (iii) su dirección; (iv) su teléfono; (v) su correo electrónico; (vi) su precio base sin IVA; (vii) las variables que afectaban el precio; y (viii) otras consideraciones relativas al precio. Sin embargo, el SAG indicó que:

"Debido a que esta medida no resultó del todo efectiva al momento de fiscalizar por la gran fluctuación de precios y la excesiva variedad de contratos suscritos por cada agroindustrial e intermediario, se tomó la decisión de derogar la resolución, lo cual, se concretó mediante la Resolución Exenta N° 852 de 2020"¹⁴³. (Énfasis agregado).

- 200. En resumen, esta División acreditó que, en la práctica, la obligación legal de publicar precios de referencia no está siendo cumplida ni fiscalizada, lo cual contribuye a la generación de distorsiones en la formación de precios, pues mantiene una opacidad adicional en el mercado respecto a los precios ofrecidos, contrariando el sentido de la normativa analizada.
- 201. El objetivo de la regulación sobre transacciones buscó agregar transparencia al mercado, con el objeto de que productores de uva vinífera tuvieran un mayor rango de elección de compradores y lugares donde enviar su producción.
- 202. Al no publicarse los precios de referencia –con a lo menos una semana de anticipación del inicio del periodo de compras– ni de sus modificaciones, los productores de uva, especialmente de aquellas de menor valoración por elementos de calidad o cepa, no tienen información adecuada para negociar ni decidir las condiciones de venta a los agroindustriales con el objeto de obtener el mejor precio que les sea posible. Considerando el poder de negociación de los compradores, esta situación facilita el eventual desarrollo de un comportamiento oportunista en mercados que, para ciertas cepas y zonas geográficas, estructuralmente son más concentrados, como se describió en las secciones VI.1 y VI.2.

¹⁴³ Ibíd. p. 3.



- 203. Adicionalmente, esto significa que la información utilizada por ODEPA no sea completamente precisa, pues se basa en información obtenida por el SAG de sólo una parte de las transacciones de uva vinífera. De hecho, esto ya fue advertido por ODEPA en 2019, al referirse a las dificultades para captura de precios de uva a productor en la vendimia de dicho año¹⁴⁴.
- 204. Otro punto que guarda relación con la transparencia de precios en el mercado se refiere al uso final de la uva vinífera. Una cuestión similar ha sido levantada en Australia por los productores de uva, quienes indicaron que conocer el uso final de sus uvas podría proveer un mejor entendimiento de la calidad de su producto y también fortalecer su capacidad de negociar precios¹⁴⁵. De esta manera, por ejemplo, un productor de uva que tiene conocimiento de que sus uvas han sido utilizadas en vino de alta calidad, podría lograr del mismo agroindustrial o de su competencia el pago de un mayor precio por sus uvas en la temporada siguiente¹⁴⁶.
- 205. Sin embargo, la ACCC ha reconocido que puede haber un costo administrativo asociado con compartir información con los productores. Adicionalmente, los productores necesitarían considerar que sus uvas pueden haber sido mezcladas con aquellas de una calidad distinta para producir el producto final¹⁴⁷.
- 206. Sobre este tema, resulta importante recalcar que la transparencia es importante para la eficiencia en los mercados, ya que permite –en este caso a los productores de uvas– tomar decisiones informadas como, por ejemplo, decisiones sobre inversiones, uso de insumos y a quien suministrar¹⁴⁸.
- 207. Si existe un nivel insuficiente de transparencia es probable que las asimetrías de información generen distorsiones en el proceso de formación de precios, favoreciendo a quienes cuenten con mayor información y poder negociador, impidiéndose una producción eficiente de uva y vino y resultando, en definitiva, en una mala asignación de recursos.
- 208. El incremento de la transparencia de ciertas variables relevantes en este mercado, como calidad de la uva, precios de referencia y uso final podría aliviar alguna de las dificultades observadas en el mercado y llevar a resultados más justos y eficientes, al proveer de información de mayor calidad para apoyar las negociaciones entre

¹⁴⁴ ODEPA. Comisión Nacional de Vitivinicultura. 25 de junio de 2019. p. 37. Disponible en: https://www.odepa.gob.cl/wp-content/uploads/2019/07/PptOdepa_Com_vitivini201906.pdf

¹⁴⁵ ACCC. Op. Cit. p. 58.

¹⁴⁶ lbíd.

¹⁴⁷ Ibid. p. 60.

¹⁴⁸ Ibid. p. 70.



productores, intermediarios y agroindustriales, aumentando los incentivos para la competencia efectiva por precios y calidad¹⁴⁹.

- 209. En síntesis, el propósito del instrumento de precios de referencia es generar una mayor transparencia en el mercado de compra de uva vinífera, permitiendo a los productores acceder a información que les permita comparar y optar por aquella alternativa que les resulte óptima. El hecho de que se haya limitado su aplicación y cumplimiento genera el efecto contrario: los productores ven limitado su abanico de alternativas, sin poder negociar entre los precios ofrecidos por cada agroindustrial. En otros términos, hoy en día se mantiene la opacidad en el mercado que se pretendía esclarecer mediante la regulación de transacciones de productos agropecuarios.
- 210. En virtud de los antecedentes anteriormente expuestos, esta División recomienda al señor Fiscal el ejercicio de la facultad establecida en el artículo 39, letra q) del Decreto Ley N°211 y proponer al Presidente de la República, a través del Ministerio de Agricultura, lo siguiente:
 - a. Una revisión de la regulación sobre la transferencia de productos agropecuarios, en específico, de uvas viníferas, derogando todo acto administrativo contrario a sus objetivos, como, por ejemplo, la Resolución Exenta N°852/2020 del SAG.
 - b. La modificación del Decreto Supremo N°212, con el objeto de establecer un mecanismo (i) que permita una efectiva supervisión por parte del SAG de los precios de referencia reales utilizados en la comercialización de uva vinífera; (ii) que facilite a los agroindustriales e intermediarios cumplir con su obligación de publicar sus precios de referencia, considerando las diferencias de calidad; (iii) que permita fiscalizar la fecha de celebración de los contratos en relación al periodo de vendimia; y (iv) que contemple un sistema que permita la publicación oportuna y efectiva de dichos precios y su acceso a estos por los productores de uva vinífera.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

VII.1. Conclusiones

211. En el presente informe se han analizado las diversas denuncias realizadas por productores de uva vinífera en contra de agroindustriales, tomando en consideración investigaciones anteriores realizadas por esta Fiscalía, bajo distintos tipos de conductas anticompetitivas denunciadas, tanto coordinadas como unilaterales.

¹⁴⁹ ACCC. Op. Cit. p. 86



- 212. La industria vinífera se caracteriza por una gran atomización a nivel de productores de uva y una relativa concentración de agroindustriales, lo que estructuralmente podría dar lugar a un mercado oligopsónico, en virtud del cual el poder de negociación de las partes no resulta equitativo. Adicionalmente, este tipo de estructuras aumenta la probabilidad de una interdependencia oligopsónica entre agroindustriales, lo cual, si bien no es una conducta anticompetitiva, en términos prácticos facilita el comportamiento imitativo o paralelismo consciente entre dichos agentes económicos.
- 213. En el caso concreto, el análisis de mercado relevante, de participaciones de mercado, poder de compra y, en general, de competencia en la industria vitivinícola, permite concluir a esta División que no es posible tener por acreditado un ejercicio abusivo del poder de compra de los agroindustriales de conformidad a las exigencias copulativas establecidas previamente por el H. TDLC.
- 214. Pese a lo anterior, esta División realizó un análisis adicional respecto a los factores que razonablemente pueden dar explicación a las situaciones denunciadas en reiteradas ocasiones, cuyas conclusiones que se pueden resumir de la siguiente manera:
 - a. En general, las cepas comercializadas por productores del perfil de los denunciantes han tenido un menor valor en comparación a otras cepas y respecto de ellas el premio por calidad también es mucho más reducido.
 - b. Los intermediarios tienen una mayor relevancia en la comercialización de uvas viníferas de menor calidad, lo que puede dar lugar a una marginalización sobre el precio que reciben los productores de tales tipos de uva.
 - c. La zona geográfica de Ñuble presenta una menor cantidad de lugares de recepción de uvas viníferas, lo que se traduce en una menor presión competitiva entre los agroindustriales de la zona, especialmente Concha y Toro y Corretajes Torres.
 - d. Del análisis de contratos de compraventa de uva de cepas País y Moscatel de Alejandría en la Región de Ñuble, se aprecian elementos que dan cuenta de un poder de negociación dispar entre las partes. Por ejemplo, se advierten (i) contratos tipos; (ii) la utilización de un precio mínimo garantizado, cuya base en 2019 fue entre 70 y 80 pesos; (iii) la celebración de contratos en fechas muy próximas a la vendimia; (iv) la falta de consideración de criterios de bonificación claros ni referencias transparentes y objetivas a la forma de valoración ex post de la calidad de las uvas entregadas; (v) la aplicación de cláusulas de arbitraje sujetas a un árbitro arbitrador sin posibilidad de ulterior recurso; entre otros.
- 215. A nivel general, se advirtió que no existe una regulación respecto de la valorización de la calidad de la uva, con asimetrías de información entre las partes respecto de su



determinación e incorporación en el precio a pagar, lo que da lugar a que, en la práctica, sean los propios compradores -esto es, los agroindustriales o intermediariosquienes fijen estándares propios, que no son necesariamente homologables a otros competidores, posibilitando incluso que no se incorpore como variable dentro del precio a pagar al productor.

216. Adicionalmente, esta División detectó que el instrumento de precios de referencia establecidos en la regulación sobre transacciones de uva vinífera no está siendo aplicado en la práctica, lo que deviene en una falta de transparencia para los productores de uva, limitando su posibilidad de decidir de manera informada a quien vender y reduciendo así la competencia de los agroindustriales por dichas uvas.

VII.2. Recomendaciones

217. En virtud de todo lo anteriormente expuesto, esta División recomienda al señor Fiscal el ejercicio de la facultad establecida en el artículo 39, letra q) del Decreto Ley N°211 y proponer al Presidente de la República, a través del Ministerio de Agricultura, lo siguiente:

Respecto a la calidad de la uva vinífera:

1) Una revisión de la regulación sobre la transferencia de productos agropecuarios, en específico, establecer una normativa respecto a la forma de determinación de la calidad de las uvas viníferas, basada parámetros claros y objetivos, que su determinación quede en manos de un tercero independiente, como el SAG o de un agente económico no relacionado directa ni indirectamente a las partes de una transacción.

Respecto a los precios de referencia:

- Una revisión de la regulación vigente sobre la transferencia de uvas viníferas, derogando toda normativa administrativa contraria a dicha regulación y a sus objetivos, como, por ejemplo, la Resolución Exenta N°852/2020 del SAG.
- 2) La modificación del Decreto Supremo N°212, con el objeto de establecer un mecanismo (i) que permita una efectiva supervisión por parte del SAG de los precios reales utilizados en la comercialización de uva vinífera; (ii) que facilite a los agroindustriales e intermediarios cumplir con su obligación de publicar sus precios de referencia; (iii) que permita fiscalizar la fecha de celebración de los contratos en relación al periodo de vendimia; y (iv) que contemple un sistema que permita la publicación efectiva de dichos precios de referencia y su acceso expedito a los productores de uva vinífera.



3) Asimismo, y por las consideraciones explicadas en detalle con anterioridad, se recomienda al señor Fiscal archivar la investigación en comento, salvo su mejor parecer. Lo anterior, sin perjuicio de las facultades de esta Fiscalía de seguir velando por la libre competencia en este mercado y de la posibilidad de analizar la apertura de una investigación, en caso de contar con nuevos antecedentes que así lo ameriten.

Saluda atentamente a usted,

GASTÓN PALMUCCI JEFE DIVISIÓN ANTIMONOPOLIOS

ADS/BOD