

**ANT.:** Adquisición de control de Viterra Limited por parte de Bunge Limited  
Rol FNE F373-2023.

**MAT.:** Informe de aprobación.

**Santiago, 26 de febrero de 2023**

**A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO (S)**

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

Conforme con lo establecido en el Título IV del Decreto con Fuerza de Ley N°1, de 2004, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973 (“**DL 211**”), presento a usted el siguiente informe (“**Informe**”), relativo a la operación de concentración del Antecedente, recomendando su aprobación, de manera pura y simple, por las razones que a continuación se exponen:

#### **I. ANTECEDENTES**

1. Con fecha 6 de diciembre de 2023, mediante presentación ingreso correlativo N°47.919-2023 (“**Notificación**”), Bunge Limited (“**Bunge**”), por una parte; y por la otra, Danelo Limited, CPPIB Monroe Canada Inc. y Venus Investment Limited Partnership, (todos, los “**Vendedores**”, y conjuntamente con Bunge, las “**Partes**”), notificaron a la Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**” o “**FNE**”) una operación de concentración, consistente en la adquisición de la totalidad de las acciones y el control exclusivo de Viterra Limited (“**Viterra**”) por parte de Bunge (“**Operación**”).
2. Con fecha 21 de diciembre de 2023, esta Fiscalía emitió resoluciones por medio de las cuales declaró la falta de completitud de la Notificación y a su vez acogió parcialmente la solicitud de exención de las Partes de acompañar determinados antecedentes. Posteriormente, mediante presentación de fecha 8 de enero de 2024, ingreso correlativo N°48.258-2024, las Partes subsanaron los errores y omisiones de la Notificación y a su vez solicitaron eximirse de acompañar cierta información adicional.
3. Con fecha 22 de enero de 2024, la Fiscalía emitió resoluciones por medio de las cuales instruyó el inicio de la investigación de la Operación, conforme con el artículo 50 inciso tercero del DL 211, bajo el Rol FNE F373-2023 (“**Investigación**”); y a su vez acogió la solicitud de exención de las Partes de acompañar determinados antecedentes.
4. Bunge<sup>1</sup> es una empresa perteneciente al rubro de los agronegocios, con sede en St. Louis, Missouri, Estados Unidos de América, presente en más de 40 países, y que se dedica a la venta de harinas de semillas oleaginosas y aceites vegetales, así como a la comercialización de granos y productos molidos, con alcance a nivel mundial<sup>2</sup>. En Chile, Bunge comercializa distintos productos, tales como (i) aceites refinados y crudos, siendo éste el tipo de producto más relevante para la empresa<sup>3</sup>; (ii) granos,

<sup>1</sup> Bunge está activa en Chile a través de sus subsidiarias [REDACTED]

<sup>2</sup> Notificación, párrafo 10.

<sup>3</sup> Véase toma de declaración de Miguel Ángel Marra, Gerente General de Bunge Chile, de fecha 2 de febrero de 2024.

tales como trigo y maíz, entre otros<sup>4</sup>; y (iii) productos derivados de semillas de soya, girasol y canola<sup>5</sup>. Si bien Bunge abrió sus oficinas en Chile el año 2015, ésta se encontraba previamente presente en el mercado a través de empresas locales que tenían su representación<sup>6</sup>.

5. Vitterra<sup>7</sup> es una empresa de agronegocios con sede central en Róterdam, Países Bajos, que se centra en la compra y venta de cultivos básicos sin procesar, en particular granos. Vitterra también vende semillas oleaginosas y otros productos sin procesar como algodón y azúcar, así como productos molidos y productos basados en semillas oleaginosas (e.g. harina y aceite). En Chile, Vitterra concentra sus actividades en la comercialización de granos, tales como trigo y maíz, aceites vegetales refinados y glicerina refinada<sup>8</sup>.
6. La operación consiste en la adquisición de todas las acciones y el control exclusivo de Vitterra Limited por parte de Bunge, configurándose la hipótesis del artículo 47 letra b) del DL 211.

## II. INDUSTRIA

7. Las empresas agroindustriales como Bunge y Vitterra son intermediarias que participan en la cadena de suministro agrícola para llevar los cultivos desde los agricultores a los clientes finales. Para abastecer a sus clientes, tales empresas están involucradas en una serie de actividades, desde la compra directa de cosechas a agricultores o cooperativas<sup>9</sup>, su almacenamiento y transporte, hasta el procesamiento (trituration, refinado y molienda) y finalmente la venta mayorista de materias primas y productos procesados<sup>10</sup>.
8. El segmento en que las Partes traslapan sus actividades en Chile corresponde únicamente a la comercialización mayorista de los siguientes productos agrícolas: (i) granos; (ii) aceites vegetales crudos; y (iii) glicerina refinada. Las Partes no cuentan con actividades de originación en nuestro país<sup>11</sup>.
9. Por el lado de las actividades de comercialización de granos, éstos consisten en cultivos básicos como trigo, arroz, cebada y maíz, los cuales suelen utilizarse como componentes alimenticios para el consumo humano, así como para la fabricación de alimentos para animales y otro tipo de productos derivados. A través de procesos que involucran mezclado, laminado, tamizado y molido (procesos que son ejecutados usualmente por empresas molineras), los granos se convierten en alimentos y harinas, los cuales a su vez se utilizan como insumo para distintas industrias<sup>12</sup>.

---

<sup>4</sup> Granos que se transforman en harinas y *pellets* que posteriormente son usados como materia prima para distintos productos.

<sup>5</sup> Véase toma de declaración de Miguel Ángel Marra, Gerente General de Bunge Chile, de fecha 2 de febrero de 2024.

<sup>6</sup> Véase toma de declaración de fecha 25 de enero de 2024 de Carlos Thonet, *Product Manager* de Aceites de Portland S.A. ("**Portland**").

<sup>7</sup> Vitterra está activa en Chile a través de su filial [REDACTED]

<sup>8</sup> Véase toma de declaración de Alfredo Casteglioni, Sun Complex Manager de Vitterra Argentina, de fecha 31 de enero de 2024.

<sup>9</sup> Actividad conocida en la industria como "*originación*", esto es, la adquisición directa de cultivos de parte de empresas a agricultores y/o cooperativas.

<sup>10</sup> Esto es, la comercialización mayorista de productos agrícolas procesados o no procesados.

<sup>11</sup> Notificación, párrafo 6.

<sup>12</sup> A mayor abundamiento, en relación con el trigo, el proceso al que se somete busca separar el almidón del grano de la cáscara que lo envuelve, mediante un proceso mecánico continuo, de trituration, compresión y cernido, con el fin de ir reduciendo progresivamente la granulometría de la partícula, hasta lograr el tamaño deseado. Para esto, se utilizan equipos especiales, tales como: [-]. Véase respuesta de Molinera San Cristóbal S.A. ("**Molinera San Cristóbal**") de fecha 25 de enero de 2024, en respuesta al Oficio Circular Ord. N°7-2024, ingreso correlativo N°48.685-2024. [**Nota Confidencial 1**]. La información entre corchetes ("[-]") se refiere a información de carácter confidencial, conforme a lo dispuesto en el artículo 39 letra a) del DL 211. Dicha información se encuentra contenida en un Anexo de notas confidenciales.

10. A nivel mundial, los principales países productores de granos son Argentina, Australia, y Canadá<sup>13</sup>. En ese sentido, el mercado chileno se abastece ya sea de producción nacional<sup>14</sup>, así como de importaciones principalmente provenientes de Argentina, Estados Unidos de América y Canadá<sup>15</sup>, las que suelen ser ingresadas al país por empresas mayoristas que se encargan de su distribución a granel. Por lo mismo, los granos son productos que, según se explicará *infra*, son *commodities* agrícolas, cuyas variables competitivas como precio y calidad de producto suelen ser relativamente homogéneas. En efecto, los precios de estos productos tienden a seguir de referencia las transacciones en bolsas de comercio tales como la Bolsa de Comercio de Chicago y la Bolsa de Comercio de Rosario, en Argentina<sup>16</sup>, y también son publicados de manera periódica y actualizada por ODEPA<sup>17</sup>.
11. En relación con el mercado de los aceites vegetales, y en particular el aceite crudo, éste se obtiene a partir de la trituración y prensado de cultivos oleaginosos como maní, linaza, palma, palmiste, colza, soya, girasol, entre otros. Por su parte, a partir de un procesamiento adicional se obtiene el aceite refinado para cocinar y el biodiésel. Al igual que con los granos, existe producción nacional de aceites vegetales, aunque una parte importante de los mismos se importa de países como Brasil, Uruguay, Argentina, e incluso de países más lejanos, como Malasia<sup>18-19</sup>.
12. Los aceites vegetales tienen distintos tipos de uso dependiendo del nivel de concentración y su nivel de refinamiento. Gran parte del aceite vegetal crudo se refina para luego ser utilizado por diversas industrias, y en comparación, es menor el número de industrias en que se emplea el aceite en su estado crudo. Así, por ejemplo, gran parte del aceite crudo que comercializa Bunge en Chile se destina a un proceso de refinación por parte de empresas como [REDACTED] y [REDACTED], quienes lo refinan para su uso posterior. En todo caso, el aceite crudo puede tener ciertos usos exclusivos sin ser refinado, tal como es el caso de la industria salmonera, donde es utilizado como insumo para la elaboración de alimentos para salmones<sup>20</sup>.
13. Por su parte, el aceite vegetal refinado también puede ser importado hacia Chile listo para venta directa a cliente finales, aunque una parte importante se destina a

<sup>13</sup> Véase estudio denominado “U.S. Wheat Associates – World Wheat Supply and Demand Situation”, de enero de 2024, acompañado por la empresa Molinera San Cristóbal en respuesta al Oficio Ord. Circular N°7-2024, ingreso correlativo N°48.685-2024.

<sup>14</sup> De acuerdo con los datos publicados por la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (“ODEPA”) del Ministerio de Agricultura, la superficie cultivada de granos en Chile “es de aproximadamente 424.500 hectáreas en la temporada 2021/22, de las cuales 44% corresponde a trigo; 29% avena, 13% maíz y 5% arroz. Otros cereales presentan superficies iguales o menores a 5%. La región de la Araucanía, del Maule y de Ñuble, concentran respectivamente el 40%; 14,6% y 14,9% del total del área cultivada de cereales a nivel país”. Disponible en: <<https://www.odepa.gob.cl/rubros/cereales>> [Última visita: 26-02-2024].

<sup>15</sup> Véase la publicación de ODEPA, “Boletín de Cereales” de enero de 2022, Cuadro N°10. Importaciones de trigo panadero por principales países de origen, página 13. Disponible en: <[https://bibliotecadigital.odepa.gob.cl/bitstream/handle/20.500.12650/71341/BCereales\\_012022.pdf](https://bibliotecadigital.odepa.gob.cl/bitstream/handle/20.500.12650/71341/BCereales_012022.pdf)> [Última visita: 26-02-2024].

<sup>16</sup> Véase toma de declaración de Carlos Thonet, *Product Manager* de Aceites de Portland, de fecha 25 de enero de 2024.

<sup>17</sup> Véase la publicación de ODEPA: “Precios diarios internacionales de productos básicos - Semana del 05 al 11 de febrero de 2024”, disponible en: <<https://bibliotecadigital.odepa.gob.cl/handle/20.500.12650/73208>> [Última visita: 26-02-2024].

<sup>18</sup> Véase toma de declaración de Carlos Thonet, *Product Manager* de Aceites de Portland, de fecha 25 de enero de 2024.

<sup>19</sup> De acuerdo a la información reportada por ODEPA, los importadores de aceites se pueden clasificar en tres grandes grupos: (i) distribuidores de alimentos y materias primas, empresas que principalmente comercian productos, pero que no necesariamente son productores o fabricantes; (ii) cadenas de supermercados; y (iii) productores o fabricantes de alimentos, empresas que son elaboradoras de alimentos y que en sus portafolios también incluyen productos que les son suministrados por terceros (producidos en el país o importados) o adquiridos directamente. Véase: “Caracterización de las importaciones de aceites comestibles a base de soya y de maravilla envasados en formatos de venta al consumidor”, de junio de 2023, disponible en: <[https://bibliotecadigital.odepa.gob.cl/bitstream/handle/20.500.12650/72494/Art\\_Aceites\\_Consumidor062023.p\\_d](https://bibliotecadigital.odepa.gob.cl/bitstream/handle/20.500.12650/72494/Art_Aceites_Consumidor062023.p_d)> [Última visita: 26-02-2024].

<sup>20</sup> Véase toma de declaración de Miguel Ángel Marra, Gerente General de Bunge Chile, de fecha 2 de febrero de 2024.

industrias que usan aceites como insumo, tales como freidores, restaurantes, hoteles, e industrias que elaboran todo tipo de alimentos (margarinas, salsas y mayonesas)<sup>21</sup>. Sin perjuicio de ello, existen industrias que también utilizan aceites para fines distintos al alimenticio, tales como para uso químico, fábricas de resina, empresas que fabrican pinturas<sup>22</sup>, empresas de sondaje en la minería, así como en la industria agroquímica, entre otros.

14. Finalmente, la glicerina vegetal es un líquido soluble en agua que combina alcohol y azúcar. Es un subproducto de la producción de biodiésel, ácidos grasos libres y alcohol. En una etapa inicial, la glicerina se encuentra en estado crudo y necesita ser refinada para su uso posterior. La glicerina cruda puede utilizarse como aditivo en alimentos para animales, mientras que la glicerina refinada tiene aplicaciones en la industria alimentaria, así como en las industrias farmacéutica y cosmética para la elaboración de cremas y ungüentos<sup>23</sup>.

### III. MERCADO RELEVANTE

#### III.1. Comercialización de granos (trigo y maíz)

15. Las Partes sostienen que, respecto al segmento de la comercialización de granos<sup>24</sup>, la definición de mercado relevante de producto debiese abarcar un mercado general que incluya distintos tipos de granos, tales como trigo, maíz, cebada, arroz, avena, centeno, etc., atendido a que existiría un alto grado de sustituibilidad en cuanto a la oferta<sup>25</sup> y, en determinados tipos de granos, también respecto de la demanda<sup>26</sup>.
16. En la jurisprudencia comparada, el mercado de los granos ha sido segmentado considerando un mercado separado para la originación (es decir, la compra directa de cosechas a agricultores y/o cooperativas) y otro para la comercialización de cereales (es decir, la venta al por mayor de cereales a terceros)<sup>27</sup>. En cuanto a la comercialización de granos, la Comisión Europea consideró la posibilidad de segmentar el mercado por tipo de cereal (por ejemplo, maíz, cebada, trigo), pero señalando que, si bien dicha segmentación podría ser relevante para ciertos consumidores, la definición precisa de mercado podría quedar abierta<sup>28</sup>.
17. En ese sentido, los antecedentes de la Investigación dan cuenta de que, desde la perspectiva de la demanda, en ciertos casos e industrias, puede existir un grado de sustituibilidad entre los distintos tipos de granos comercializados<sup>29</sup>. No obstante lo anterior, dicha posibilidad de sustitución puede verse disminuida en determinadas industrias donde las características de un grano en específico pueden resultar relevantes para el producto que se elabora a partir de él, según se explicará a continuación.

---

<sup>21</sup> Véase toma de declaración de Fernando Javier Buscemi, Gerente de Finanzas de Camilo Ferrón, de fecha 2 de febrero de 2024.

<sup>22</sup> Véase toma de declaración de Miguel Ángel Marra, Gerente General de Bunge Chile, de fecha 2 de febrero de 2024.

<sup>23</sup> *Ibid.*

<sup>24</sup> El análisis se centrará únicamente en dicho segmento por cuanto las Partes no tienen actividades de “originación” en Chile.

<sup>25</sup> Al respecto, las Partes argumentan que las empresas de la agroindustria poseen infraestructura que permite almacenar y transportar todo tipo de grano, o que al menos se trata de infraestructura que es fácilmente adaptable a ello. Véase Notificación, párrafo 67.

<sup>26</sup> Sobre ello, señalan que la mayoría de los granos podrían utilizarse como alimento para animales, ya sea suministrados a fabricantes o a productores de ganado. Véase Notificación, párrafo 68.

<sup>27</sup> Caso COMP/M. 10251 – Invivo Group / Etablissements J Soufflet, párrafos 259-261 y 262-263.

<sup>28</sup> Véase Caso M.10659 – VITERRA / GAVILON AGRICULTURE INVESTMENT, párrafo 10.

<sup>29</sup> Véase respuesta de Agrosuper de fecha 6 de febrero de 2024, al oficio Ord. N°7-2024, en la que señalan que: [-]. En ese mismo sentido, véase respuesta de Agrograin Ltd. Sucursal Uruguay (“**Agrograin**”) de fecha 1° de febrero de 2024 al Oficio Ord. N°7-2024. Véase también toma de declaración de Miguel Ángel Marra, Gerente General de Bunge Chile, de fecha 2 de febrero de 2024. **[Nota Confidencial 2]**.

18. En efecto, algunos clientes de las Partes reconocieron que en el caso del trigo –y en especial aquél utilizado para producir harina panadera– éste no puede ser sustituido por otro cereal, por cuanto difieren de manera relevante las características y cualidades de la harina resultante, tales como la presencia de gluten y otras propiedades<sup>30</sup>. Así, considerando que en este segmento las Partes traslapan sus actividades en la comercialización de trigo y maíz, el análisis competitivo se centrará en estos dos cereales por separado, por ser el ámbito más conservador de competencia, sin que sea necesario definir concretamente un mercado relevante de producto, al no variar las conclusiones de este Informe si se considerara una definición de mercado relevante de producto más amplia.
19. En cuanto al mercado relevante geográfico, las Partes argumentan que éste tendría un alcance internacional, referido especialmente a regiones y países particulares<sup>31</sup>, lo cual sería consistente con la jurisprudencia comparada<sup>32</sup>.
20. Los antecedentes de la Investigación dan cuenta que las empresas ubicadas en Chile suelen adquirir granos de empresas ubicadas tanto en Chile como en otros países de América, en especial de Argentina, Brasil y Bolivia, pero también de Estados Unidos y Canadá<sup>33</sup>. En ese sentido, se considerará que el mercado tiene, al menos, el carácter de nacional, debido a que en él participan principalmente actores extranjeros, que exportan y venden sus productos en Chile, generalmente a través de grandes intermediarios mayoristas.

### III.2. Comercialización de aceites vegetales crudos

21. Las Partes sostienen que la definición de mercado relevante de producto consistiría en la comercialización de aceites vegetales crudos sin realizar mayores sub-segmentaciones –ya sea por tipo de aceite o tipo de uso–, argumentando que existiría sustituibilidad por el lado de la demanda y de la oferta. Para ello, citan precedentes del derecho comparado<sup>34</sup>.
22. En casos anteriores, esta Fiscalía ha señalado que los aceites vegetales pueden distinguirse entre crudos y refinados, y que éstos últimos pueden admitir una sub-segmentación dependiendo de la consistencia del aceite, entre los cuales consideró a los aceites densos (aceites de palma y coco) y aceites menos densos (como el aceite de girasol, lino y soya)<sup>35</sup>.
23. Al respecto, la evidencia recabada en la Investigación es consistente con que los aceites se clasifican entre crudos y refinados<sup>36</sup>, y que las empresas que adquieren aceite crudo lo hacen para refinarlo y posteriormente comercializarlo a granel –como insumo en la elaboración de otros alimentos– o bien, en formato envasado para su venta a consumidores finales<sup>37</sup>.
24. En todo caso, los antecedentes de la Investigación dan cuenta que, desde el punto de vista de la demanda, efectivamente existe un mayor grado de sustituibilidad entre

---

<sup>30</sup> Véase respuesta de Molinera San Cristóbal de fecha 25 de enero de 2024 al Oficio Circular Ord. N°7-2024. En ese mismo sentido, véase respuesta de Agrograin de fecha 1° de febrero de 2024, en la que señala que [-]. **[Nota Confidencial 3]**.

<sup>31</sup> Notificación, párrafo 83.

<sup>32</sup> En efecto, la Comisión Europea no ha definido de manera exacta el mercado geográfico de los granos, pero ha señalado que éste tendría un alcance regional de, al menos, el Espacio Económico Europeo. Véase, COMP/M.8199 - Bunge / Instalaciones de Procesamiento de Semillas Oleaginosas Europeas, párr. 39.

<sup>33</sup> Véase pie de página N°15 del presente Informe.

<sup>34</sup> Véase Notificación, párr. 76 y siguientes, donde, entre otros, se cita: COMP/M.8199, párr. 24; COMP/M.941, párr. 12-13; COMP/IV/M.866, párr. 17-18; COMP/M.431, párr. 10-14; COMP/M.720 párr. 1013.

<sup>35</sup> Véase informe de aprobación de la Adquisición por parte de la sociedad peruana Inversiones Piuranas S.A. de la sociedad boliviana ADM-SAO S.A., Rol FNE F118-2018 (“Informe ADM-SAO S.A.”), párrafos 24 y siguientes.

<sup>36</sup> Véase toma de declaración de Fernando Javier Buscemi, Gerente de Finanzas de Camilo Ferrón, de fecha 2 de febrero de 2024 y toma de declaración de Carlos Thonet, *Product Manager* de Aceites de Portland.

<sup>37</sup> *Ibid.*

los distintos tipos de aceites de origen vegetal, tales como el aceite de canola, de soya, de girasol y de lino<sup>38</sup>. Lo anterior no obsta a que, para determinadas industrias en particular, puedan existir ciertas exigencias de certificación o calidad que lleven a exigir un determinado aceite en particular<sup>39</sup>.

25. Desde la perspectiva de la oferta, el grado de sustitubilidad entre los distintos tipos de aceites es aún mayor, por cuanto las empresas dedicadas a refinar aceite crudo suelen refinar todos los tipos de aceites de manera indistinta, contando con infraestructura que les permitiría fácilmente intercambiar un aceite por otro. En ese sentido, atendido a que las Partes traslapan sus actividades únicamente en la comercialización de aceites vegetales crudos, el análisis se centrará en dicho segmento, sin que implique una definición exacta de mercado relevante de producto, lo que, a mayor abundamiento, resulta ser consistente con la jurisprudencia comparada<sup>40</sup> atendido a que no cambian las conclusiones del presente Informe de considerarse una segmentación por tipo de aceite<sup>41</sup>.
26. En cuanto al mercado relevante geográfico, las Partes plantean que éste debe considerarse como un mercado internacional, por cuanto enfrentarían competencia de parte de agroindustrias centradas tanto en regiones como en países particulares. Al respecto, a nivel comparado, generalmente se ha dejado abierta la definición exacta de mercado geográfico relevante, aunque en algunos casos se ha determinado como un mercado regional con un alcance dentro del Espacio Económico Europeo<sup>42</sup>.
27. En ese sentido, esta Fiscalía estima que el mercado al menos tendría un alcance nacional, debido a que en él participan principalmente actores extranjeros, que exportan y venden sus productos en Chile, generalmente a través de grandes intermediarios mayoristas. En efecto, actualmente se generan importaciones

<sup>38</sup> Véase: (i) respuesta de Biomar Chile S.A. ("**Biomar**") de fecha 29 de enero de 2024 al Oficio Circular Ordinario N°7-2024, ingreso correlativo N°48.740-2024 en el que señalan: "*La regla general es que todos los productos tienen algún grado de sustitución. En ese sentido, [-]*"; (ii) respuesta de Balanceados Coexca SpA ("**Coexca**"), de fecha 30 de enero de 2024 al Oficio Circular Ordinario N°7-2024, ingreso correlativo 48.742-2024, en la que se señala: "*En términos generales los productos que adquirimos [-]*"; (iii) respuesta de Team Foods SpA ("**Teams Foods**") de fecha 29 de enero de 2024 al Oficio Circular Ordinario N°7-2024, ingreso correlativo N°48.745-2024, en la que señalan: "*En términos generales [-]*"; (iv) respuesta de Portland, de fecha 5 de febrero de 2024 en respuesta al Oficio Circular N°7-2024, ingreso correlativo N°49.889-2024, que señala: "*Los aceites son intercambiables en algún grado. [-]*"; (v) respuesta de Agrograin, de fecha 1° de febrero de 2024, en respuesta al Oficio Circular Ord. N°7-2024, ingreso correlativo N°48.843-2024, en el que se señala: "[-]"; y (vi) toma de declaración de Carlos Thonet, *Product Manager* de Aceites de Portland, y de José Miguel de la Cuadra, gerente de abastecimiento de Biomar. **[Nota Confidencial 4]**.

<sup>39</sup> Véase Respuesta de Team Foods de fecha 29 de enero de 2024 al Oficio Circular Ordinario N°7-2024, ingreso correlativo N°48.745-2024, que señala: "*(...) A pesar de que [-]*". Con todo, incluso para dichos casos, los antecedentes de la Investigación muestran que es posible sustituir un aceite vegetal por otro, y que tales procesos de certificación siguen parámetros que se encuentran estandarizados a nivel internacional, los cuales suelen ser cumplidos por las empresas que se encuentran en el mercado. Véase: toma de declaración de Carlos Thonet, *Product Manager* de Aceites de Portland. **[Nota Confidencial 5]**.

<sup>40</sup> Véase COMP/M.3188 - ADM / VDBO, párr. 9-21, 27-32.

<sup>41</sup> En efecto, según consta en antecedentes de la Investigación, las Partes traslapan sus actividades en la comercialización de dos tipos de aceites vegetales crudos (girasol y soya), mientras que Bunge comercializa igualmente aceite vegetal crudo de colza. De esta forma, al considerar las ventas por tipo de aceite de las Partes, se pudo identificar que existen diferencias significativas en el volumen de venta, según tipo de aceite comercializado, lo que hace que el traslape entre las Partes disminuya considerablemente. En particular, respecto al aceite crudo de girasol, Bunge comercializó en 2022 un total de [-] toneladas métricas, mientras que el volumen de ventas de Viterra fue igual a [-] toneladas métricas. Entretanto, respecto al aceite crudo de soya, el volumen de ventas de Bunge fue igual a [-] toneladas métricas, mientras que el volumen de ventas de Viterra fue igual a [-] toneladas métricas (Véase Notificación, Tabla N°4 y Tabla N°7). Lo anterior, permite concluir que el análisis se debe centrar en el segmento de aceites vegetales crudos, sin una mayor segmentación, por cuanto esta es la postura conservadora que maximiza los efectos de la Operación. A mayor abundamiento, según se explicó *supra*, la segmentación entre aceites densos y menos densos resulta aplicable únicamente para los aceites vegetales refinados, tal como se explica en el Informe ADM-SAO: "*Dentro del mercado de aceites refinados vegetales –también llamados en la jurisprudencia extranjera soft oils–, se encontraría el aceite de canola, girasol y soya, mientras que el mercado de aceites refinados tropicales –también llamados hard oils– comprenderían aceites de palma y coco*". Véase: Informe ADM-SAO, pie de página 14. **[Nota Confidencial 6]**.

<sup>42</sup> COMP/M.8199, párr. 39.

provenientes de Argentina, Brasil y Bolivia, aunque incluso también de países más lejanos como Malasia<sup>43-44</sup>.

### III.3. Comercialización de glicerina refinada.

28. Las Partes proponen una definición de mercado relevante de producto consistente en la comercialización de glicerina general, incluyendo tanto glicerina cruda como glicerina refinada como parte del mismo mercado. Sin embargo, precedentes de la jurisprudencia comparada han hecho una segmentación entre glicerina cruda y refinada como pertenecientes a mercados separados, atendido que la glicerina cruda es un producto proveniente de la producción de biodiésel y que resulta inutilizable en su estado bruto, debiendo, necesariamente, refinarse<sup>45</sup>.
29. En ese sentido, los antecedentes de la Investigación son consistentes con la segmentación que se propone a nivel comparado<sup>46</sup>, y atendido a que las Partes únicamente traslapan sus actividades respecto a la glicerina refinada, se considerará de manera conservadora dicho segmento para efectuar el análisis competitivo, sin que ello implique necesariamente una definición exacta de mercado relevante de producto.
30. En cuanto al mercado relevante geográfico, la jurisprudencia comparada ha señalado que podría tratarse de un mercado global, toda vez que existen importantes flujos de importación y exportación entre los Estados Unidos de América, Asia y Europa<sup>47</sup>, o a lo menos se trataría de un mercado regional, abarcando el Espacio Económico Europeo. Sin perjuicio de lo anterior, para el análisis competitivo que se realizará a continuación, no se hace necesario establecer una definición de mercado relevante geográfico mayor a uno de alcance nacional, por ser ésta la alternativa más conservadora que maximiza los efectos de la Operación.

## IV. ANÁLISIS COMPETITIVO

31. A fin de determinar si la Operación podría resultar apta para reducir sustancialmente la competencia, y atendido el traslape que se produce entre las actividades que desarrollan las Partes en el mercado chileno, esta División analizó si su materialización podría generar efectos horizontales unilaterales en la comercialización de (i) trigo y maíz; (ii) aceites vegetales crudos y (iii) glicerina.
32. Siguiendo los lineamientos de la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales de 2022 de esta Fiscalía (“**Guía**”), en primer lugar, se analizaron las participaciones de mercado del Comprador y de la Sociedad Objeto en los mercados identificados<sup>48</sup> y los respectivos cambios en el índice de Herfindahl – Hirschman (“**IHH**”) derivados de la Operación, concluyéndose, que en ningún mercado se superan los umbrales de concentración señalados en ella, lo que resulta indicativo de que la Operación tiene un escaso potencial para reducir sustancialmente la competencia. Luego, a mayor abundamiento, se estudiaron con mayor detención

---

<sup>43</sup> Véase toma de declaración de Carlos Thonet, *Product Manager* de Aceites de Portland: “[-]”. **[Nota Confidencial 7]**.

<sup>44</sup> De acuerdo con reportes de ODEPA, los principales países exportadores de aceites vegetales son Malasia, Indonesia, Argentina y Brasil, representando el 70% de las exportaciones totales. Véase “*Análisis de la producción de materias primas para la elaboración de bioetanol y biodiésel, y de estos biocombustibles, presente y esperada hasta 2020, en países potencialmente proveedores de Chile*” ODEPA, página 38, disponible en: <[https://www.odepa.gob.cl/files\\_mf/1369681344Estudio\\_biocombustibles.pdf](https://www.odepa.gob.cl/files_mf/1369681344Estudio_biocombustibles.pdf)> [Última visita: 26-02-2024].

<sup>45</sup> Véase COMP/M. 3876 – Diester Industrie / Bunge / JV, párr. 14-15, 24-25, 32-33.

<sup>46</sup> Véase toma de declaración de Fernando Javier Buscemi, Gerente de Finanzas de Camilo Ferrón, de fecha 2 de febrero de 2024.

<sup>47</sup> Véase COMP/M.5388 – Diester Industrie / Oleon Group, párr. 17-20.

<sup>48</sup> Guía, párrafos 33 y 34.

las características de los mercados afectados y las dinámicas de competencia de cada uno de ellos, lo que permite reafirmar que en ninguno de los mercados con traslape la Operación tiene la aptitud para reducir sustancialmente la competencia.

#### IV.1. Granos (trigo y maíz)

33. En relación con la comercialización de granos, y tal como fue señalado *supra*, es plausible segmentar según tipo de grano, específicamente entre trigo y maíz, que son los tipos de granos en que traslapan las Partes sus actividades.
34. La Tabla N°1 presenta las cuotas de mercado estimadas por esta División para ambos segmentos. Dichas estimaciones se basaron en datos obtenidos del Servicio Nacional de Aduanas (“**Aduanas**”) y en información de ventas reportadas tanto por las Partes como por sus competidores.

**Tabla N°1:** Participaciones estimadas en la comercialización de trigo y maíz según toneladas métricas comercializadas en 2022<sup>49</sup> **[Nota Confidencial 8]**

Empresa	Tipo de grano	
	Trigo	Maíz
Bunge	[0-10]%	[0-10]%
Viterra	[0-10]%	[0-10]%
<b>Conjunto</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[0-10]%</b>
ADM	[20-30]%	[0-10]%
COFCO	[0-10]%	[0-10]%
Graneles Chile	[0-10]%	-
Losur	[0-10]%	[0-10]%
CJIA	[0-10]%	-
OLAM	[0-10]%	-
Pacificor	[0-10]%	-
Cargill	-	[0-10]%
Amaggi	-	[0-10]%
Agroproceso	-	[0-10]%
Otros	[40-50]%	[70-80]%
<b>Delta IHH</b>	<b>47</b>	<b>6</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a registros de Aduanas e información de ventas de las Partes y terceros.

35. Según se observa en la Tabla anterior, tanto en el caso del maíz como en el caso del trigo, la entidad resultante no sería el principal actor, viéndose superada a lo menos por ADM en ambos tipos de grano. Lo anterior, también consta en el bajo valor de variación en el índice de concentración, ya que, independiente del nivel de concentración del mercado, no se verían superados los umbrales de concentración establecidos en la Guía bajo ningún escenario.
36. A igual que en el caso de la comercialización de aceites vegetales crudos, el trigo y el maíz son *commodities* agrícolas con una amplia variedad de proveedores alternativos presentes en el mercado<sup>50</sup>, entre los cuales se encuentran ciertos actores que cuentan con instalaciones productivas en el territorio nacional<sup>51</sup>. Lo anterior,

<sup>49</sup> Cabe mencionar que, a juicio de esta División, no es necesario detallar el IHH posterior a la Operación, ya que bajo ningún escenario se verían superados los umbrales de concentración establecidos en la Guía. Adicionalmente, dado que se cuenta con información de ventas de un 52% del mercado, el IHH estimado resultaría ser poco representativo del mismo.

<sup>50</sup> A mayor abundamiento, adicional a los 10 actores identificados en la Tabla N°1 se pueden sumar otros tales como Wilmar, CHS y Louis Dreyfus. Véase Notificación, Tabla N°1.

<sup>51</sup> A mayor abundamiento, dadas las ventajas logísticas que poseen los competidores con instalaciones productivas en Chile, la entidad resultante se vería limitada ante cualquier deterioro de variables competitivas.

implica que la estimación del tamaño de mercado ocupada en la Tabla N°1 subestima la realidad, ya que toma en cuenta únicamente aquellos productos importados desde otros países, viéndose sobreestimadas las participaciones de las Partes<sup>52</sup>.

37. Adicionalmente, según declaraciones de clientes, el trigo y el maíz son productos agrícolas cuya comercialización es altamente competitiva, cuyos precios suelen fijarse tomando como referencia las transacciones de bolsas de comercio tales como la Bolsa de Comercio de Chicago y la Bolsa de Comercio de Rosario<sup>53</sup>. A ello se suma que estos productos suelen ser objeto de relaciones comerciales que tienen un periodo de tiempo muy acotado, con acuerdos de una duración de tan solo algunos meses e, incluso, mediante ventas *spot*<sup>54</sup>. Adicionalmente, los clientes reconocen la factibilidad de importar los productos de forma directa<sup>55</sup> y, al igual que para el resto de los *commodities* agrícolas, es común que los clientes garanticen el suministro continuo de dichos productos, optando por contratar simultáneamente a más de un proveedor a la vez<sup>56</sup>.
38. A la luz de los antecedentes antes expuestos, es posible descartar que la Operación resulte apta para reducir sustancialmente la competencia, incluso estimando de forma conservadora las participaciones de mercado y tomando en consideración los segmentos de mercado más estrechos. Lo anterior, más aún, considerando las condiciones comerciales bajo las que se adquieren dichos productos, la existencia de alternativas de suministro tanto fuera como dentro del territorio nacional y los bajos costos de sustitución entre un proveedor u otro, atendida la inexistencia de contratos a largo plazo y la competitividad existente en los procesos de negociación.

#### IV.2. Aceites vegetales crudos

39. A continuación, en la Tabla N°2 se muestran las participaciones de mercado, estimadas por esta División para el mercado de comercialización de aceites vegetales crudos en base a datos agregados disponibles en Aduanas, así como en base a la información de ventas reportadas tanto por las Partes como competidores.

**Tabla N°2: Participaciones de mercado en la comercialización de aceites vegetales crudos según toneladas métricas comercializadas en 2022<sup>57</sup>. [Nota Confidencial 12]**

<sup>52</sup> De acuerdo con el Boletín de Cereales de julio del 2023, elaborado por ODEPA, la producción nacional de trigo representó un 48,15% del trigo panadero disponible en 2022, ya que se produjeron 1.009.743 MT en el territorio nacional, mientras que se importaron 1.087.269 MT. Por otro lado, respecto al maíz, la producción nacional representó un 19,58% del maíz disponible en 2022, ya que se produjeron 590.222 MT en el territorio nacional, mientras que se importaron 2.424.229 MT.

<sup>53</sup> Véase toma de declaración de Carlos Thonet, *Product Manager* de Aceites de Portland, de fecha 25 de enero de 2024.

<sup>54</sup> Por ejemplo, véase la respuesta de Agrograin a la pregunta 1.4 del Oficio Circular Ord. N°7-2024, en que señala que [-]. Del mismo modo, véase respuesta de Molinera San Cristóbal a la pregunta 1.4 del mismo oficio, en que señala que [-]. **[Nota Confidencial 9]**.

<sup>55</sup> Véase respuesta de Agrosuper a la pregunta 1.8 del Oficio Circular Ord. N°7-2024, en que señala que [-]. **[Nota Confidencial 10]**.

<sup>56</sup> A modo de ejemplo, véase la respuesta de Agrosuper a la pregunta 1.7 del Oficio Circular Ord. N°7-2024, en la que se observa que adquiere trigo de [-]proveedores distintos: [-]. Del mismo modo, véase respuesta de Agrograin a la pregunta 1.1 del mismo oficio, en la que consta que en 2022 adquirió maíz de [-] proveedores distintos: [-]. **[Nota Confidencial 11]**.

<sup>57</sup> A mayor abundamiento, las participaciones de mercado de Bunge y Viterra estimadas por esta División resultan ser cercanas a las acompañadas por las Partes en la Notificación, las cuales tomaron como referencia la información reportada por Oil World, empresa dedicada a publicar información sobre distintos mercados y cuyas estimaciones han sido utilizadas por agencias de competencia para medir el tamaño de mercado de los aceites vegetales crudos tanto a nivel global como regional. Véase el reporte de la agencia noruega de competencia Konkurransetilsynet de la operación entre Bunge y Viterra, nota al pie N°4, con fecha 2 de noviembre de 2023, disponible en: <[https://konkurransetilsynet.no/wp-content/uploads/2023/11/2023\\_0491-1-OFF-Bunge-Limited-Viterra-Limited.pdf](https://konkurransetilsynet.no/wp-content/uploads/2023/11/2023_0491-1-OFF-Bunge-Limited-Viterra-Limited.pdf)>. Última visita: 26-02-2024. Véase también Notificación, Tabla N°12.

Por otro lado, cabe precisar que, a juicio de esta División, no es necesario detallar el IHH posterior a la Operación, ya que bajo ningún escenario se verían superados los umbrales de concentración establecidos en la Guía. Adicionalmente, dado que se cuenta con información de ventas de un 43% del mercado, el IHH estimado resultaría ser poco representativo.

Empresa	Participación
Bunge	[10-20]%
Viterra	[0-10]%
<b>Conjunto</b>	<b>[20-30]%</b>
AGD	[0-10]%
Cargill <sup>58</sup>	[0-10]%
Teams Food <sup>59</sup>	[0-10]%
Biomar	[0-10]%
Del Campo al Mar <sup>60</sup>	[0-10]%
Agrotop <sup>61</sup>	[0-10]%
Agroproceso	[0-10]%
ADM	[0-10]%
Otros	[50-60]%
<b>Delta IHH</b>	<b>133</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a registros de Aduanas e información de ventas de las Partes y terceros.

40. Según se observa, si bien Bunge resulta ser el actor con mayor participación de mercado, la participación de Viterra es considerablemente menor y similar a las participaciones de otros actores como AGD y Cargill. En ese sentido, si bien la entidad resultante de la Operación sería el principal actor del mercado, con una cuota conjunta igual a [20-30]%, dicha posición ya es sostenida por Bunge *ex ante*, lo que sumado a la baja participación de Viterra, no se ve significativamente modificada como producto de la Operación. **[Nota Confidencial 13]**
41. Además, según consta en los antecedentes de la Investigación, existe una gran variedad de oferentes en el mercado, entre los cuales se pudo identificar a lo menos diez actores adicionales e independientes a las Partes<sup>62</sup> que lograrían ejercer disciplina competitiva a la entidad resultante<sup>63</sup>.
42. Por otro lado, las Partes tampoco serían cercanas en términos geográficos, por cuanto Bunge atendería a empresas ubicadas en el centro del país (gracias a su cercanía con la ciudad de Córdoba, Argentina), mientras que Viterra se concentra en empresas ubicadas hacia el sur de Chile, elemento diferenciador que resulta relevante en este mercado, puesto que los costos de transporte son uno de los elementos más relevantes para los clientes a la hora de elegir a su proveedor<sup>64</sup>.

<sup>58</sup> Estimación en base al volumen de toneladas métricas de aceite vegetal importado por parte de Ewos Chile Alimentos Limitada, quien fue adquirida por Cargill en 2015.

<sup>59</sup> Estimación en base al volumen de toneladas métricas de aceite vegetal importado por parte de Teams Food, restando el total de aceite vegetal crudo que fue demandado a Bunge Chile para evitar la doble contabilización de ventas.

<sup>60</sup> Estimación en base al volumen de toneladas métricas de aceite vegetal importado por parte de Del Campo al Mar SpA.

<sup>61</sup> Estimación en base al volumen de toneladas métricas de aceite vegetal importado por parte de Oleotop SpA ("**Oleotop**").

<sup>62</sup> A los actores ya identificados en la Tabla N°2 se pueden sumar otros como Fuji Oil y Wilmar, cuya presencia es internacional y, según consta en antecedentes de la Investigación y según se expondrá en el presente Informe, atendidas las características del mercado, representan una alternativa de sustitución plausible para los clientes chilenos. Véase Notificación, Tabla N°2 y lo señalado en la nota al pie N°67.

<sup>63</sup> Sin perjuicio de ello, cabe tener presente que las participaciones de mercado expuestas en la Tabla N°2 se calcularon bajo un criterio conservador, considerando únicamente a actores que, como las Partes, exportan aceite vegetal desde el extranjero y que lo ingresan a Chile para su posterior comercialización. Sin perjuicio de ello, los antecedentes de la Investigación indican que también existe comercialización de aceites vegetales crudos producidos en el territorio nacional (tales como Gorbea y Oleotop), y por tanto las participaciones expuestas podrían ser incluso menores. Véase toma de declaración de José Miguel de la Cuadra, gerente de Abastecimiento de Biomar, de fecha 29 de enero de 2024.

<sup>64</sup> Véase respuesta de Biomar, de fecha 29 de enero de 2024, al Oficio Ord. N°7-2024, que señala: "Teniendo en cuenta que la mayoría de estas materias primas son importadas y que los márgenes en los

43. De forma adicional a lo anterior, se pudo verificar que los productos comercializados por las Partes en Chile son considerados *commodities* agrícolas que, siendo estos productos homogéneos, no representan mayores costos de cambio entre un proveedor u otro, sino que pueden ser importados directamente por diferentes empresas y desde diferentes países<sup>65</sup>. Lo anterior es consistente con lo declarado por clientes de las Partes, que señalaron que se trata de mercados en los que existe una intensa competencia<sup>66</sup>, y en los que no se verifican condiciones de entrada adversas<sup>67</sup>.
44. Por otro lado, los principales clientes, tanto de las Partes como de sus competidores, suelen ser grandes empresas del sector alimenticio e industrial. Estas empresas establecen los términos para la compra de aceites a través de procesos altamente competitivos<sup>68</sup>. Se pudo verificar que la mayoría de estos acuerdos se pactan por un período de tiempo acotado, el que puede variar desde uno o dos meses hasta trimestres o semestres, y en casos excepcionales, mediante ventas *spot*<sup>69</sup>. En línea con esto, es común que los clientes procuren garantizar el suministro continuo de estos *commodities*, optando por contratar simultáneamente a múltiples empresas comercializadoras para asegurar la provisión por un periodo de tiempo determinado, trabajando así con más de un proveedor a la vez<sup>70</sup>.
45. En conclusión, es posible descartar riesgos horizontales unilaterales en la comercialización de aceites vegetales crudos, considerando que la participación de Bunge no se ve sustancialmente modificada producto de la adquisición de Viterra,

---

*commodities agrícolas son bajos (por los altos volúmenes), el costo de transporte –pese a ser pequeño– sí puede generar una diferencia relevante al momento de optar entre un proveedor y otro*. En ese mismo sentido, véase respuesta de ICB S.A. de fecha 9 de febrero de 2024, en respuesta al Oficio Ord. N°7-2024, que señala: “Los costos de transporte sí son relevantes al minuto de generar una negociación debido al volumen de camiones que necesitamos para la operación, esto determina el costo final del producto puesto en la fábrica y así la definición final del porcentaje con el que abastecemos producto de Argentina o Chile”. Y en este mismo sentido, véase toma de declaración de José Miguel de la Cuadra, gerente de Abastecimiento de Biomar de fecha 29 de enero de 2024.

<sup>65</sup> Al respecto, véase respuesta de Biomar a la pregunta 1.8 del Oficio Circular Ord. N°7-2024, en que señala que es factible importar los productos, ya que las negociaciones del suministro pueden llevarse a cabo con proveedores en el extranjero y el contrato con ellos puede pactarse en términos *cost and freight* para descargar en algún puerto de Chile. Del mismo modo, véase respuesta de Portland al Oficio Circular Ord. N°7-2024, en que señala que los grandes clientes de aceites crudos, como Watts y Camilo Ferrón, importan directamente los productos. De igual forma, véase respuesta de Coexca a la pregunta 1.8 del mismo oficio, en que señala que es posible importar los productos por cuenta propia, siempre y cuando tanto el proveedor como el producto aprueben una evaluación definida por la empresa. En la misma línea se pueden ver las respuestas de Teams Food, Portland, Agrosuper e ICB. Véase también toma de declaración de José Miguel de la Cuadra, gerente de Abastecimiento de Biomar, de fecha 29 de enero de 2024, quien señaló que “la competencia es bastante fuerte, porque siempre está la opción de que uno pueda importar directamente los productos (...)”.

<sup>66</sup> Al respecto, véase respuesta de Biomar a la pregunta 1.4 del Oficio Circular Ord. N°7-2024, en que señala que las negociaciones se llevan a cabo con varios proveedores en forma simultánea, seleccionándose finalmente al oferente que reúna las mejores condiciones, precio, plazo de pago, oportunidad de entrega y servicio. De igual forma, véase toma de declaración de Carlos Thonet, *Product Manager* de Aceites de Portland, de fecha 25 de enero de 2024, en que señala que, ante un alza de precios de un competidor, no existen costos de cambio relevantes, pudiendo cambiarse de proveedor de manera fácil. Véase también toma de declaración de José Miguel de la Cuadra, gerente de Abastecimiento de Biomar, de fecha 29 de enero de 2024, quien señaló que “la competencia es bastante fuerte, porque siempre está la opción de que uno pueda importar directamente los productos (...)”.

<sup>67</sup> Véase respuesta de AGD al Oficio Circular N°8 de fecha 2 de febrero de 2024, en la que señalan: “No hay barreras de entradas para su comercialización en Chile y no hemos tenido que incurrir en inversiones específicas al vender en condición FOB puerto de Argentina”. Véase también toma de declaración de José Miguel de la Cuadra, gerente de Abastecimiento de Biomar, de fecha 29 de enero de 2024, quien señaló que “En caso de que nosotros no tuviéramos suficiente oferta en el mercado local, perfectamente podemos abrir la negociación en origen”.

<sup>68</sup> Véase lo señalado en la nota al pie N°68.

<sup>69</sup> Véase toma de declaración de Carlos Thonet, *Product Manager* de Aceites de Portland, de fecha 25 de enero de 2024, en que señala que [-]. Del mismo modo, véase respuesta de Biomar a la pregunta 1.4 del Oficio Circular Ord. N°7-2024, en que señala que las negociaciones con proveedores son realizadas generalmente cada [-]. **[Nota Confidencial 14]**.

<sup>70</sup> Véase respuesta de Biomar a la pregunta 1.1 del Oficio Circular Ord. N°7-2024, en que se observa la adquisición de aceites vegetales a través de [-] proveedores distintos. **[Nota Confidencial 15]**.

que hay una amplia cantidad de proveedores cuya principal variable competitiva son los precios, que no existen grandes costos en la sustitución de un proveedor por otro e incluso se considera viable la importación directa de los productos, y que los clientes optan por abastecerse de múltiples proveedores de manera simultánea.

### IV.3. Glicerina refinada

46. Según fue descrito *supra*, las Partes también traslapan horizontalmente sus actividades en la comercialización de glicerina refinada, cuyo uso se da principalmente por parte de clientes presentes en la industria farmacéutica y cosmética<sup>71</sup>. Así, para analizar si la Operación pudiese generar una reducción sustancial en la competencia del mercado, esta División estimó las participaciones de mercado que se muestran en la Tabla N°3, las cuales se basan en datos de Aduanas y en información de ventas de las Partes y sus competidores.

**Tabla N°3:** Participaciones estimadas en la comercialización de glicerina refinada según toneladas métricas comercializadas en 2022 **[Nota Confidencial 16]**

Empresa	Participación
Bunge	[30-40]%
Viterra	[0-10]%
<b>Conjunto</b>	<b>[30-40]%</b>
Cremer	[20-30]%
AGD	[30-40]%
Otros	[0-10]%
<b>IHH Post</b>	<b>3068</b>
<b>Delta IHH</b>	<b>79</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a registros de Aduanas e información de ventas de las Partes y terceros.

47. El análisis estructural del mercado muestra que, al medir los índices de concentración por IHH, la Operación no implica la superación de los umbrales señalados en la Guía, por lo que ésta tiene un bajo potencial de reducir sustancialmente la competencia. Lo anterior, más aún, atendida la baja participación de mercado que detenta Viterra y a la existencia de a lo menos 5 competidores independientes y adicionales a las Partes<sup>72</sup>.
48. Adicionalmente, cabe señalar que estimar el tamaño del mercado según el registro de importaciones del año 2022 resulta ser una alternativa conservadora, que desatiende el hecho que existan productores con instalaciones productivas y activas en Chile capaces de generar glicerina refinada, ya sea a través de glicerina cruda producida por ellos mismo o a través de glicerina cruda adquirida de un tercero<sup>73</sup>.
49. Finalmente, habiendo consultado a distintos actores de la industria, tales como clientes y competidores, éstos no consideraron que la materialización de la Operación

<sup>71</sup> Véase Notificación, nota al pie 6.

<sup>72</sup> A mayor abundamiento, según consta en antecedentes de la Investigación, adicional a los 2 actores identificados en la Tabla N°3 se pueden sumar otros tales como Bojagro S.A., Logística Milo S.A. y Bio Nogoya. Véase respuesta de AGD al Oficio Circular Ord. N°7-2024.

<sup>73</sup> Consecuencia de lo anterior, es que el análisis realizado por esta División sobreestima las participaciones de mercado de las Partes y sus competidores.

podiera tener efectos en las relaciones comerciales con las Partes, ni tampoco efectos sustanciales en el mercado<sup>74-75</sup>.

50. En consideración a lo ya expuesto, es posible reafirmar la falta de aptitud que tiene la Operación para reducir sustancialmente la competencia en el mercado de la comercialización de glicerina refinada.

## V. CONCLUSIONES

51. Considerando lo expuesto anteriormente, se recomienda aprobar la Operación de manera pura y simple, por no resultar apta para reducir sustancialmente la competencia, salvo el mejor parecer del señor Fiscal Nacional Económico (S). Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de esta Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados analizados.

Leonel Andrés  
de Jesús Leal  
Salinas

Firmado digitalmente  
por Leonel Andrés de  
Jesús Leal Salinas  
Fecha: 2024.02.26  
10:17:54 -03'00'

**LEONEL LEAL SALINAS  
JEFE DE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)**

LBV/FSI

---

<sup>74</sup> Véase respuesta de Véase Respuesta de Molinera San Cristóbal de fecha 25 de enero de 2024 al Oficio Circular Ord. N°7-2024; respuesta de Agrograin de fecha 1° de febrero de 2024; Respuesta de AGD al Oficio Circular N°8 de fecha 2 de febrero de 2024; toma de declaración de Carlos Thonet, *Product Manager* de Aceites de Portland, de fecha 25 de enero de 2024.

<sup>75</sup> Cabe señalar, a mayor abundamiento, que la Operación se ha aprobado de manera pura y simple en diversas jurisdicciones tales como Colombia, Costa Rica, Ecuador, Noruega, Perú, Filipinas y Noruega. Las autoridades de competencia en el Reino Unido y Nueva Zelanda han confirmado que no tienen la intención de investigar la Operación más a fondo. Véase Notificación, párrafo 24.