

EN LO PRINCIPAL: Interpone requerimiento en contra de Agrícola Agrosuper S.A. y otros.

EN EL PRIMER OTROSÍ: Acompaña documentos en la forma que indica.

EN EL SEGUNDO OTROSÍ: Acompaña versiones públicas.

EN EL TERCER OTROSÍ: Señala Receptores Judiciales.

EN EL CUARTO OTROSÍ: Personería, patrocinio y poder.

H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

FELIPE IRARRÁZABAL PHILIPPI, FISCAL NACIONAL ECONÓMICO, domiciliado en calle Agustinas N° 853, Piso 2, Santiago, a ese H. Tribunal respetuosamente digo:

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 1°, 3°, 18, 19 y siguientes, 26 y 39 letras b) y c) del Decreto Ley N° 211, y fundado en los antecedentes de hecho, de derecho y económicos que a continuación expondré, interpongo requerimiento en contra de las siguientes personas:

- (i) **AGRÍCOLA AGROSUPER S.A.** (en adelante, “**Agrosuper**”), sociedad del giro inversiones agrícolas, RUT 78.426.020-8, representada por su gerente general, don Carlos José Guzmán Vial, ingeniero agrónomo, ambos domiciliados para estos efectos en Camino La Estrella N° 401, Rancagua;
- (ii) **EMPRESAS ARIZTÍA S.A.** (en adelante, “**Ariztía**”), sociedad del giro inversiones agrícolas, RUT 79.622.910-1, representada por su gerente general, don Ismael Correa Rodríguez, ingeniero comercial, ambos domiciliados para estos efectos en calle Los Carrera N° 444, Melipilla;
- (iii) **AGRÍCOLA DON POLLO LIMITADA** (en adelante, “**Don Pollo**”), sociedad de su giro, RUT 79.662.080-3, representada por su gerente general, don Ramón Covarrubias Matte, técnico agrícola, ambos domiciliados para estos efectos en Camino El Mariscal N° 1590, La Pintana; y

(iv) **ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AVÍCOLAS DE CHILE A.G.** (en adelante, “**APA**”), asociación gremial de empresas de dicho giro, RUT 71.893.300-5, representada por su Presidente, don Juan Miguel Ovalle Garcés, ingeniero comercial, ambos domiciliados para estos efectos en avenida Isidora Goyenechea N° 2939, oficina 701, Las Condes, Santiago.

Las tres Empresas Productoras Requeridas¹, que en conjunto concentran más del 92% de la producción nacional de pollo destinada al mercado interno² y más del 93% de la comercialización de éste en Chile³, por sí y/o a través de sus relacionadas, han infringido el artículo 3° del Decreto Ley N° 211 (en adelante, el “**DL 211**”), al celebrar y ejecutar un acuerdo entre competidores, consistente en limitar su producción, controlando la cantidad producida y ofrecida al mercado nacional, y asignarse cuotas en el mercado de producción y comercialización de dicho producto.

En efecto, tal como se acreditará, las Empresas Productoras Requeridas, utilizando modelos de proyección de demanda, han determinado año a año, la cantidad total de carne de pollo que venderán en el mercado nacional y, en relación a ello, se han asignado cuotas de mercado y han determinado lo que a cada miembro del cartel específicamente le ha correspondido producir en el mercado nacional.

De esta forma, y atendido el poder que las Empresas Productoras Requeridas exhiben conjuntamente en el mercado, a través de su actuar, han alterado significativamente la competencia en el mercado de producción y comercialización mayorista de carne de pollo.

La implementación y ejecución a lo largo del tiempo de este acuerdo anticompetitivo ha sido posible gracias al intercambio permanente de información sensible, estratégica y detallada del negocio entre las Empresas Productoras

¹ En adelante, bajo “**Empresas Productoras Requeridas**” se entenderán comprendidas Agrosuper, Ariztía y Don Pollo. Por su parte, por “**Requeridas**”, se entenderá comprender a Agrosuper, Ariztía, Don Pollo y la APA.

² Según cifras correspondientes al período enero-octubre del año 2010.

³ Según cifras del año 2010 y, en este caso, sin considerar las importaciones de terceros distintos de las Empresas Productoras Requeridas.

Requeridas, en el seno de la APA -asociación gremial que durante el período de vigencia del cartel ha reunido a Agrosuper, Ariztía y Don Pollo⁴-, bajo cuya coordinación se ha celebrado, ejecutado y monitoreado el cartel que motiva esta acusación.

Debido a la gravedad de los hechos, esta Fiscalía solicita de V.S. condenar a cada una de las Empresas Productoras Requeridas al pago de la máxima multa establecida en nuestra legislación. A su vez, y atendido el rol facilitador que ha cumplido la APA en el ilícito anticompetitivo, se solicitará a ese H. Tribunal, disponer, adicionalmente al pago de multa, su disolución.

I. LOS HECHOS

1. Agrosuper, Ariztía y Don Pollo, principales productoras y comercializadoras de pollo en el país, han celebrado un acuerdo anticompetitivo en virtud del cual han limitado su producción, controlando la cantidad producida y ofrecida al mercado nacional, y se han asignado cuotas de participación en el mercado, al menos durante los últimos 10 años.
2. El mecanismo adoptado para hacer efectivo este acuerdo se encuentra directamente relacionado con la producción que las tres Empresas Productoras Requeridas destinan al mercado nacional. Para tales efectos, desde el año 1995, las Empresas Productoras Requeridas, con la coordinación de la APA, han efectuado anualmente una proyección del consumo de pollo para el año siguiente, en virtud de la cual han determinado las toneladas de carne de pollo que deben producir y vender de manera conjunta en el mercado local durante el correspondiente año.
3. Dicha proyección se elabora generalmente en el último trimestre del año anterior, con la información de precios y ventas existente a esa fecha, entregadas por las Empresas Productoras Requeridas a la APA, sin perjuicio de los ajustes que durante el año las Requeridas puedan efectuar.

⁴ Desde el año 2009 Agrícola Santa Rosa está asociada a la APA, aunque no remite ni recibe información de dicha asociación.

4. De esta forma, la APA proyecta distintos escenarios posibles del consumo de pollo para el año venidero, elaborados a partir de diversas variables que, según lo señalado por las mismas Requeridas, inciden en la determinación de la demanda del pollo. En los últimos años el modelo de proyección de demanda fue perfeccionado, incorporando variables para un análisis econométrico que considera, por ejemplo, el IMACEC, las importaciones de pollo y el precio de la carne de pollo, vacuno y cerdo.
5. Luego, los escenarios así determinados, son discutidos por los altos ejecutivos de las Empresas Productoras Requeridas en las reuniones de Directorio de la APA o en otras convocadas especialmente al efecto por dicha asociación gremial, en las cuales se selecciona uno de los escenarios proyectados por los integrantes del cartel.
6. A partir de la estimación de la demanda total proyectada para el mercado nacional -elegido que fuere el escenario-, las Requeridas restan las cantidades que estiman serán cubiertas por las importaciones y por otras empresas nacionales que no forman parte del cartel, y determinan lo que deberán destinar al mercado nacional.
7. A su turno, lo correspondiente al mercado interno es distribuido entre ellas en razón de porcentajes determinados, que si bien han experimentado ciertas variaciones, giran en torno al 61% para Agrosuper, 31% para Ariztía y 8% para Don Pollo. De esta forma, APA proyecta la carga semanal de cada una, sin perjuicio de los ajustes que se realicen en razón de los que, al mismo tiempo, sufra la proyección anual.
8. En este contexto, la APA ha cumplido las siguientes funciones, en razón de las cuales ha ejecutado diversas acciones: (i) confeccionar las proyecciones de demanda de carne de pollo en base a información entregada por las Empresas Productoras Requeridas; (ii) remitir el detalle de las *cargas*⁵ asignadas a cada una de ellas para todo el año -cifras que se revisan periódicamente-; (iii) monitorear el cumplimiento del acuerdo adoptado,

⁵ Desde el punto de vista técnico, el término “cargas” alude a la inclusión de los huevos en las incubadoras. Sin embargo, las Requeridas lo utilizan como las cantidades o unidades de pollos faenados o para faena.

informando lo realmente comercializado por cada empresa semana a semana⁶; y (iv) coordinar -cuando corresponda- ajustes en las cargas de Agrosuper, Ariztía y Don Pollo.

9. Así por ejemplo, en cuanto a los ajustes de cargas se refiere, la APA ha coordinado a las Empresas Productoras Requeridas para, según fuere el caso, disminuir las cargas previamente establecidas, intensificar las exportaciones, aumentar *stocks* de productos congelados o proceder a la matanza de crías recién nacidas, logrando así realizar las modificaciones de manera coordinada y cumpliendo con las cuotas acordadas entre los miembros del cartel, tal como ocurre con las proyecciones anuales.
10. El mencionado acuerdo ha podido ser efectivamente monitoreado gracias al permanente intercambio de información entre las Empresas Productoras Requeridas, bajo el alero de la APA. En efecto, las Empresas Productoras Requeridas han entregado e intercambiado información sensible, estratégica y detallada de su negocio, enviando semanal y mensualmente a la APA, antecedentes relativos a:
 - Ventas por cortes en unidades, kilos y valores;
 - Exportaciones, en kilos y valores; y,
 - *Stocks* de productos congelados, tanto nacional como destinado a la exportación.

11. La APA, con la información recibida de las Empresas Productoras Requeridas, ha elaborado diversos informes, entre los que se encuentran: (i) *Informe Mercado Avícola*⁷; (ii) *Informes semanales y mensuales de Ventas de Pollo*⁸;

⁶ Así, las ventas efectivamente realizadas por cada empresa (“Ventas Reales”, de acuerdo a la terminología utilizada en los informes preparados por la APA), son contrarrestadas permanentemente con las cantidades acordadas (“Ventas Proyectadas”, de acuerdo a la terminología utilizada en los informes preparados por la APA).

⁷ Este es un informe mensual, en el que se analiza, con dos meses de desfase, la producción nacional, ventas internas (en kilos varas) y exportaciones (en kilos varas y dólares) de la carne de pollo y pavo de la industria. Para la confección de este informe, la APA utiliza la información relativa a la producción mensual de carnes de ave que las Empresas Productoras Requeridas envían al Instituto Nacional de Estadísticas (“INE”), así como el informe publicado por dicho órgano, para determinar la producción de las empresas no pertenecientes a la APA. En todo caso, debe señalarse que la información publicada por el INE está agregada a nivel de industria, mientras que el informe de la APA se encuentra desagregado respecto de las Empresas Productoras Requeridas, por lo que es dable suponer que son éstas las que remiten a la APA la

(iii) *Informe Semanal Análisis de Producción y Ventas*⁹; e, (iv) *Informe Mensual de Precios Promedios de los Distintos Cortes*¹⁰, entre otros. Estos informes han sido remitidos a las Empresas Productoras Requeridas o puestos a su disposición en el sitio *web* de la misma asociación, en un *link* de acceso restringido sólo para Agrosuper, Ariztía y Don Pollo.

12. H. Tribunal, sin perjuicio de la conducta imputada en autos, existen además antecedentes concretos de decisiones conjuntas y acuerdos sobre elementos relevantes de la competencia por parte de las Empresas Productoras Requeridas agrupadas en la APA, así, en 1994, llevaron a cabo iniciativas con miras a lograr -según sus palabras- un “*desarrollo razonable para el sector*”.
13. Este es un importante precedente del acuerdo a que se refiere este requerimiento, pues en esa oportunidad, si bien las Empresas Productoras Requeridas -en el seno de la APA- acordaron precios de referencia comunes, ya desde esa fecha, establecieron que para monitorear y facilitar el cumplimiento del pacto, se comprometían a “*proporcionar (...) todas las informaciones que puedan afectar el normal cumplimiento de este convenio, tales como bajas de producción no programadas, exportaciones (...)*”.

información que entregan al INE. El informe es enviado por la APA, a través de correo electrónico, a los gerentes generales y comerciales de las Empresas Productoras Requeridas, así como a otros altos ejecutivos de éstas; y en su portada se señala: “*Uso Reservado a Empresas Asociadas a APA (No citar, no copiar, no difundir)*”.

⁸ Los informes de ventas, semanales y mensuales, contienen un análisis de las ventas y exportaciones de las Empresas Productoras Requeridas, tanto en kilos como en unidades -así como en valores para el caso del informe mensual-, haciendo referencia también al *stock* de productos congelados destinados tanto al mercado nacional como de exportación. La información contenida en el informe mensual fue desagregada por empresa hasta mayo de 2010, mes a partir del cual empezó a entregarse de manera agregada; a la vez, la contenida en el informe semanal, lo fue hasta la semana N° 21 del año 2010, correspondiente al período comprendido entre los días 24 y 30 de mayo, a partir de esta fecha también pasó a ser agregado.

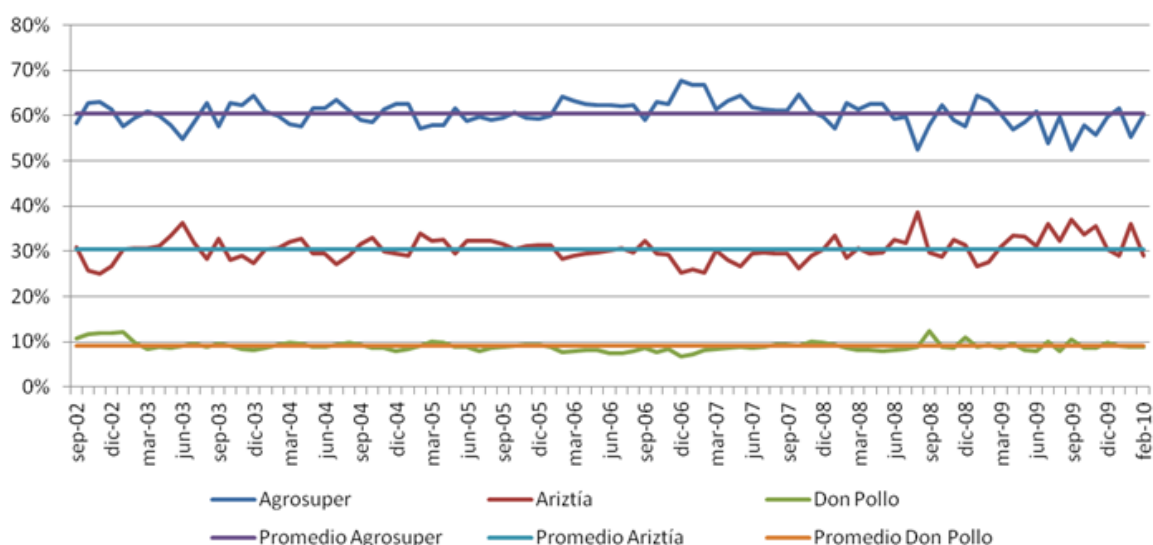
Hasta recientemente, ambos informes eran publicados en la página *web* de la APA, en un *link* de acceso exclusivo para asociados, con acceso solamente aquellos usuarios específicamente designados por cada empresa. Actualmente, éstos son enviados por correo electrónico a los gerentes comerciales de las Empresas Productoras Requeridas.

⁹ En este informe, de carácter semanal, se comparan las ventas reales en kilos y unidades de las Empresas Productoras Requeridas con las ventas proyectadas en kilos y unidades para ese mismo período por la APA para las mismas empresas, así como con las ventas reales del año anterior. Adicionalmente, el informe contiene el *stock* de productos, tanto congelados como vivos, y el peso promedio de los pollos vendidos. La información se encuentra agregada y es enviado por correo electrónico a los gerentes comerciales de las Empresas Productoras Requeridas.

¹⁰ En este informe, de carácter mensual, se analiza el precio promedio del kilo de pollo y de sus principales cortes (pollo entero, trozado y ADM), el cual se obtiene dividiendo las ventas monetarias de esos cortes por los kilos vendidos. La información se publica de manera agregada y es enviado por correo electrónico a los gerentes comerciales de las Empresas Productoras Requeridas.

14. El rol fiscalizador del pacto recayó en un órgano de carácter permanente creado al efecto, denominado la “*Comisión de Evaluación*”, integrado por tres personas designadas por los partícipes del cartel y un secretario ejecutivo, don Juan Miguel Ovalle, hasta hoy Presidente de la APA.
15. Varios elementos del acuerdo del año 1994 fueron modificados en lo sucesivo por las Requeridas, abordando también, según documentación del año 1995: precios, diferenciales de zona, descuentos, marketing, participantes del convenio, multas, delegados, entre otros.
16. En este marco, en el mismo año 1995, acordaron informar semanal y mensualmente las cargas, producción en kilos y venta en unidades, kilos y valores, información que hasta la fecha remiten a la APA. El acuerdo incluyó la decisión de globalizar y entregar la información a los suscriptores del mismo, función que desde esa época ha sido facilitada y coordinada por la APA.
17. El actuar colusivo de las Requeridas derivó en un acuerdo consistente en la limitación de la producción, controlando la cantidad producida y ofrecida en el mercado, y la asignación de cuotas de mercado para la producción y comercialización de carne de pollo. De hecho antecedentes inequívocos del acuerdo imputado en autos, ya se evidenciaban en intercambios de información entre el Presidente de la APA y los altos ejecutivos de dichas empresas en el año 2000, no variando su actuar coordinado en los años posteriores hasta la fecha.
18. H. Tribunal, el acuerdo objeto de este requerimiento ha sido exitoso. En efecto, las Empresas Productoras Requeridas, organizadas por su asociación gremial, han logrado limitar su producción y mantener las cuotas de mercado de conformidad a lo acordado entre ellas.
19. Las participaciones de las Empresas Productoras Requeridas han sido estables en el tiempo, según se puede deducir del Gráfico N° 1, el cual figura que, en promedio, corresponden a: 60,51% Agrosuper, 30,52% Ariztía y 8,97% Don Pollo.

Gráfico N° 1
Participación por empresa en base a la producción conjunta (Kilos Vara)
Septiembre 2002 a Febrero 2010



Fuente: FNE, con base en información recabada durante la investigación Rol 1752-10 FNE.

20. Las Empresas Productoras Requeridas han logrado que su producción conjunta no difiera sustancialmente respecto de las proyecciones de cantidades a vender en el mercado nacional previamente acordadas; han implementado los ajustes coordinados por la APA; y, ante la ocurrencia de situaciones no previstas en la proyección original, en base al poder de mercado que el acuerdo les ha conferido, se han coordinado para determinar la oferta del pollo en el país, siempre sobre la base de la mantención de las cuotas de mercado acordadas por el cartel.
21. A mayor abundamiento, desde el año 2006, las Empresas Productoras Requeridas no han excedido las cantidades proyectadas por la APA, limitando su producción y respetando las cuotas de mercado acordadas, logrando así mantener la estabilidad del cartel.
22. En efecto, el 1 de marzo de 2006, las Requeridas acordaron la última proyección de ventas para dicho año, de acuerdo a la cual debían venderse 387.298 toneladas¹¹. Al término de ese año, las cantidades vendidas

¹¹ En relación a esta proyección anual, cabe indicar que la misma no consideró el primer día del año 2006. Lo anterior, pues la forma en que se monitorea y contabiliza la producción en este mercado es semanal y, por lo tanto, se considera en el informe anual de proyección un total de 52 semanas. De acuerdo a lo anterior, el 1 de enero de 2006 sería parte de la semana 52 del año 2005. La cantidad vendida en el año 2006 igualmente fue contabilizada sin considerar el primer día del año, por los mismos motivos.

alcanzaron la suma de 385.624 toneladas, sólo un 0,43% inferior a lo originalmente proyectado.

23. Por su parte, para el año 2007, de acuerdo a la proyección enviada por la APA el 20 de noviembre de 2006, debían venderse 404.421 toneladas. Concluido dicho año, las ventas de la APA llegaron a 370.035 toneladas, un 8,50% inferior a lo originalmente proyectado. Dicha diferencia estuvo fuertemente influenciada por el incendio que a fines de 2006 sufrió la planta de San Vicente de Agrosuper, principal planta faenadora de pollos del país¹². De hecho, en enero de 2007 las Requeridas se reunieron para ajustar las cargas, enviándose por la APA -con posterioridad a dicha reunión y luego de recibida la información respecto a la producción futura de cada una de las Empresas Productoras Requeridas- una cifra modificada, correspondiente a 3.300.000 unidades semanales. En aquella oportunidad, además se estableció la cantidad de unidades a ser cargadas por cada empresa, provocando incluso el reclamo de una de las empresas productoras al no corresponder dicho ajuste a la cuota pactada previamente.
24. Para el caso del año 2008, las Empresas Productoras Requeridas acordaron - en noviembre de 2007 y a través de la APA- dos proyecciones de demanda, en base a dos escenarios distintos, debiendo venderse entre 390.288 y 401.051 toneladas, lo que implicaba una carga entre 3.350.000 y 3.450.000 unidades semanales, desagregando la información respecto de cada empresa conforme la participación acordada.
25. No obstante lo anterior, como consecuencia del aumento del costo de los insumos que tuvo lugar ese año, el Presidente de la APA solicitó a sus asociados, en varias ocasiones, ajustar el acuerdo, disminuyendo las cargas.
26. En efecto, a principios de enero de 2008, el Presidente de la APA recordó a las Empresas Productoras Requeridas que, atendido los costos de los insumos, era importante no exceder las cargas sugeridas en noviembre, a fin

¹² El día 26 de noviembre de 2006, la planta de la empresa Agrosuper ubicada en San Vicente de Tagua Tagua, en la VI Región, sufrió un incendio, en virtud del cual quedó completamente destruida. Esta planta era la principal faenadora del país, representando, en ese entonces, más de la mitad de la capacidad de faena de pollos de Agrosuper, fue reconstruida y puesta nuevamente en operaciones luego de un plazo de 10 meses.

de que el precio fluctuara entre los valores estimados, indicándoles además que era necesario establecer una política para exportar o congelar trutros. Asimismo, solicitó el envío de las cargas programadas para las primeras 10 semanas de ese año, de modo de determinar si debían realizarse o no ajustes a la producción.

27. Al día siguiente, las Empresas Productoras Requeridas cumplieron lo solicitado, informando su producción futura. De este modo, resultan ilustrativas las felicitaciones del Presidente de la APA contenidas en un correo electrónico enviado a los gerentes generales de las Empresas Productoras Requeridas - *“demasiado bien portados para ser “niños” normales”*-, desde que, en base a las programaciones de cargas informadas por éstas, había constatado que estaban dentro de los parámetros dispuestos y coincidían con las cuotas de participación acordadas.
28. No había terminado de transcurrir el mes de enero, cuando el Presidente de la APA solicitó a las Empresas Productoras Requeridas que, atendida la situación del mercado de granos y de las carnes rojas, rebajaran sus cargas a 3.350.000 unidades semanales, el monto más bajo de las dos estimaciones proyectadas. En el mes de febrero nuevamente el Presidente de la APA instruyó una rebaja de la producción, indicando a las empresas que debían faenar menos de 3.250.000 unidades semanales, señalando una vez más, y en forma expresa, el número de cargas que le correspondía a cada una de las Empresas Productoras Requeridas, según su cuota.
29. Como consecuencia de estas solicitudes, en el mes marzo de ese año, la proyección fue modificada, reduciéndose la cantidad anual proyectada a 386.205 toneladas, consistentes en 3.260.000 unidades semanales. Sin embargo, las solicitudes de rebajar la producción por parte del Presidente de la APA continuaron.
30. Precisamente, a comienzos de junio, el Presidente de la APA recomendó a Agrosuper, Ariztía y Don Pollo, no cargar durante ese mes más de 3.250.000 unidades, cifra que -en palabras de éste- se “descompone” en la suma de 1.980.000, 1.010.000 y 260.000, respectivamente, y que sería revisada a finales del mismo. De hecho, a mediados de dicho mes, atendida la situación

de mercado existente en ese momento, el Presidente de la APA indicó que debían bajar su producción a 3.000.000 de unidades semanales, ajustando las cargas por empresa a los porcentajes de participación antes mencionados.

31. Como consecuencia de estos ajustes, las cantidades vendidas durante 2008 alcanzaron sólo las 359.570 toneladas, monto un 6,90% inferior a lo proyectado en marzo de ese año. Efectivamente, fueron tantas las limitaciones de producción acordadas por las Requeridas durante este período, que incluso la cantidad vendida fue un 2,83% menos que en 2007, año en que la capacidad de producción estuvo mermada por varios meses, en atención a que la principal planta faenadora de pollos del país -la de Agrosuper en San Vicente- estuvo inoperativa.
32. Para el año 2009, el Presidente de la APA envió -con fecha 5 de diciembre de 2008- la proyección anual correspondiente, la cual establecía una venta de 369.540 toneladas, monto inferior a lo proyectado para el año anterior, e incluso levemente por debajo de lo vendido en el año 2007. Cabe destacar que, en iguales términos que en otras ocasiones, el Presidente de la APA indicó los valores de carga semanal a partir de dicha fecha para cada una de las Empresas Productoras Requeridas.
33. Al igual que en años anteriores, la proyección para el año 2009 fue levemente disminuida en marzo de ese año, debiendo venderse la suma de 363.321 toneladas, lo que implicaba un promedio de 3.400.000 unidades semanales. Ciertamente, consta a esta Fiscalía que al menos en abril y julio de ese año, las Requeridas se reunieron a fin de discutir la producción y los ajustes que debían efectuar en ella, acordándose diversas medidas, entre las que se incluyeron: “eliminar descuentos”, “congelar más”, “cargar menos de 3.200” y “matar pollitos”, según se acreditará en autos.
34. Finalmente, las ventas en el año 2009 alcanzaron el total de 356.836 toneladas, tan sólo un 1,78% inferior a lo proyectado en marzo del mismo año.

35. En el mismo año 2009, y a propósito de la nueva regulación sanitaria¹³, destinada a dar a conocer a los consumidores las cantidades de sal y agua contenida en los productos, las Requeridas acordaron el rotulado referente al porcentaje de *marinado*¹⁴ que la carne de pollo de cada una de ellas tendría. En efecto, la decisión de las empresas de rotular en sus envases “*contiene hasta un 15 % de marinado*” -que es la que utilizan en la actualidad- fue tomada conjuntamente, evitando así la diferenciación del producto para los consumidores.
36. Para el año 2010, la proyección de ventas de la APA fue enviada por un analista de dicha asociación gremial a los gerentes generales y comerciales de las Empresas Productoras Requeridas, el 7 de diciembre de 2009. Dicho documento proyectaba una cantidad a vender por todas las empresas integrantes de la APA de 405.150 toneladas durante las 52 semanas del año.
37. En julio de ese año, a solicitud expresa del Directorio de la APA, fue reestimada la proyección con datos del año 2010, disminuyéndose las toneladas a vender. Así, a la semana 51, las ventas eran de 359.278 toneladas, monto inferior sólo en un 1,38% a lo proyectado.
38. Por último, para el año 2011, las Empresas Productoras Requeridas nuevamente proyectaron sus ventas. Para tales efectos, la gerente de estudios y marketing de la APA citó a los gerentes generales y comerciales de las Empresas Productoras Requeridas a una reunión para el día 2 de diciembre de 2010, a fin de observar los resultados de dichas estimaciones.
39. En consecuencia, H. Tribunal, existe evidencia que durante años las Empresas Productoras Requeridas -con la coordinación de la APA- han acordado limitar la producción, controlando la cantidad producida y ofrecida en el mercado chileno, y se han asignado cuotas de mercado de la producción y comercialización de dicho producto dentro del mismo.

¹³ Impuesta mediante Decreto Supremo N°106, de 18 de diciembre de 2008, del Ministerio de Salud.

¹⁴ El marinado consiste en un proceso tecnológico mediante el cual se adiciona a la carne una solución de agua, adobos y aditivos, mejorando su sabor y aumentando su peso.

40. Todo lo anterior no hace sino ratificar la veracidad de la declaración efectuada el gerente general de Don Pollo, en entrevista publicada en un diario de circulación nacional, la cual no necesita mayores explicaciones:

“Para qué pelear con Súper Pollo, mejor es convivir. Como se dice: si tiene un enemigo muy poderoso, mejor únase a él. Con Ariztía y Agrosuper tenemos una asociación gremial muy fuerte, a través de la cual hemos logrado acuerdos con respecto a lo que le corresponde a cada uno en el mercado. No nos vamos a quemar por un 1% más”¹⁵.

II. CONDICIONES DEL MERCADO AFECTADO

41. La industria del pollo es, y ha sido durante la última década, la principal productora de carne en el país, habiendo producido durante 2010 casi 500 mil toneladas. Adicionalmente, es la más consumida en Chile, representando en 2010, alrededor del 39% del consumo total de carne. El cuadro N°1 presenta la producción y consumo interno de los diferentes tipos de carne para el año referido.

Cuadro N° 1
Producción y Consumo Interno de Carnes (Toneladas), año 2010

		Pollos	Cerdos	Bovinos	Pavos
Producción	Ton.	498.772	498.324	191.302	89.884
	%	39%	39%	15%	7%
Consumo interno	Ton.	482.631	379.910	319.264	66.242
	%	39%	30%	26%	5%

Fuente: FNE, con base en información recabada durante la investigación Rol 1752-10 FNE.

42. Las Empresas Productoras Requeridas concentraron más del 92% de la producción nacional de pollo destinada al mercado interno¹⁶. En este mercado además participan sólo otras dos empresas (Codipra y Santa Rosa), cuya producción es pequeña y destinada a nichos específicos del mercado.

¹⁵ Entrevista publicada en diario El Mercurio, Revista del Campo, de fecha 16 de abril de 2007, titulada “Don Pollo ahora engordará cerdos”.

¹⁶ Según cifras correspondientes al período enero-octubre del año 2010.

43. La empresa líder del mercado es Agrosuper¹⁷, con un 56% de participación en las ventas en el mercado nacional, medido en kilos. Creada en 1960, dicha compañía cuenta con dos plantas faenadoras y con una venta promedio -para el año 2010- de más de 18.490 toneladas mensuales de pollo, comercializando sus productos a través de una red de distribución integrada por 28 terminales ubicados en las principales ciudades de Chile. Agrosuper también es el principal productor de alimentos del país, con importantes participaciones en los mercados de la carne de cerdo, pavo y salmón, operando también en otros, como el de cecinas, vinos y aceites.
44. Por su parte Ariztía¹⁸, empresa fundada en 1936, tiene un 29% de participación de mercado, siendo el segundo actor en el mercado, con una venta mensual promedio -para el año 2010- de 9.670 toneladas. Posee dos plantas faenadoras de pollo en la zona centro y una en el norte del país, y comercializa sus productos en todo Chile. Tiene también participación en otros mercados alimenticios, como el de pavo, cecinas y huevos, entre otros.
45. Finalmente Don Pollo¹⁹, con 8% de participación de mercado, inició sus operaciones en 1986 y hoy ocupa el tercer lugar a nivel de producción en la industria. Esta empresa opera con una sola planta, con una venta -para el año 2010- de 2.560 toneladas mensuales²⁰, y comercializa sus productos en diversas regiones a lo largo del país. Además, produce carne de cerdo, cecinas y huevos.

¹⁷ Entre las empresas filiales de Agrosuper, se encuentran las siguientes: Comercializadora de Alimentos Lo Miranda Ltda., Agrocomercial Los Castaños Ltda., Alimentos Agrosuper Ltda., Agro Tantehue Ltda., Agrícola y Servicios Arenilla Ltda., Alimentos Arenilla Ltda., Faenadora Arenilla Ltda., Faenadora Rosario Ltda., Faenadora Lo Miranda Ltda., Faenadora San Vicente Ltda., Agrícola Super Ltda., Agrocomercial AS Ltda., Agrosuper Comercializadora de Alimentos Ltda., Distribuidora Oriente Ltda., Frigorífico San Cristóbal Ltda., Elaboradora de Alimentos Doñihue Ltda., Asesoría y Proyectos SP Ltda., Agrosuper Servicios Corporativos Ltda., AS Logistic Ltda., Agroforestal Corneche Ltda., y Puerto Las Losas S.A.

¹⁸ Entre las empresas filiales de Ariztía, se encuentran las siguientes: Agrícola Ariztía Limitada, Agrícola Tarapacá Ltda., Agroexportadora e Importadora Ltda., Agroindustrial Arica Ltda., Agroindustrial El Paico Ltda., Ariztía Comercial Limitada, Ariztía Europa, Ariztía Exportaciones Ltda., Ariztía Registros de Marcas y Cía., Comercial Tácora Ltda., Concordia Alimentos Balanceados Ltda., Distribuidora Dipper Ltda., Industrial Leyda Ltda., Industrial Ochagavía Ltda., Rentas Cerro Talami Ltda., Servicios de Venta Ltda., Servicios Agrosistemas Ltda., Servicios de Mantención Ltda., Servicios de Ventas Ltda., Servicios y Asesorías Seas Ltda., Tecnología y Alimentos Ltda.

¹⁹ Entre las empresas relacionadas de Don Pollo se encuentra Agrícola Chorombo S.A.

²⁰ Las participaciones de mercado indicadas en éste y los dos párrafos precedentes, no considera las importaciones de terceros distintos de las Empresas Productoras Requeridas.

46. En el siguiente Cuadro, se resumen las características esenciales de cada uno de los principales actores de este mercado:

Cuadro N° 2
Descripción de las Principales Empresas Avícolas

Empresa	Agrosuper	Ariztía	Don Pollo
Marcas	Súper Pollo	Ariztía	Don Pollo
	Pancho Pollo		
	Pollos King		
Año Inicio Operaciones	1960	1931	1986
Ranking Producción y Ventas Nacionales	1°	2°	3°
Ingreso de Explotación (MM\$ 2009)²¹	797.217	218.846	51.102
Participación de Mercado (Producción Nacional en Kilos destinada al mercado interno, enero-octubre 2010)	167 MM (52%)	101 MM (32%)	25 MM (8%)
Participación de Mercado (Ventas Nacional en Kilos 2010)	222 MM (56%)	117 MM (29%)	31 MM (8%)
Participación de Mercado (Ventas Nacional en Kilos, incluyendo importaciones, 2010)	(49%)	(26%)	(7%)
N° Plantas faenadoras de pollos	2	3	1
Otros Productos que Comercializa	Cecinas, Cerdo, Pavo y Salmón	Cecinas, Cerdo, Pavo, y Huevos	Cecinas, Cerdo y Huevos

Fuente: FNE, con base en información recabada durante la investigación Rol 1752-10 FNE.

47. La industria chilena de la carne de pollo, caracterizada por la integración vertical, presenta varias etapas, que incluyen: la de los planteles reproductores; carga de huevos a incubadoras e incubación; crianza o engorda de las aves; procesamiento industrial o faenamamiento; y finalmente comercialización y distribución del producto.

48. El proceso de producción comienza con las denominadas *aves reproductoras* o *madres*, que son las aves que ponen los huevos. La producción de pollos propiamente tal se inicia al cargar²² en las incubadoras las cantidades de huevos que las empresas determinen. De las plantas de incubación, luego de un período de 21 días, se extraen las aves de un día, “*pollitos*”, los que posteriormente son enviados a los planteles de crianza o engorde por unos 45 días. Luego de esta etapa, las aves pasan a las plantas faenadoras, donde se

²¹ Esta Fiscalía no cuenta con los estados financieros definitivos de las Empresas Productoras Requeridas para el año 2010.

²² En este acápite, el término “cargas” se utiliza en su sentido técnico, aludiéndose con ello a la inclusión de los huevos en las máquinas incubadoras.

continúa con la matanza y faenamiento -que supone también el envasado y etiquetado-. Dentro de este proceso, se realizan cortes y selecciones de los subproductos que se comercializarán, siendo los más vendidos el pollo entero, el trutro y la pechuga; también se marina la carne de pollo en esta etapa. Finalmente, se procede a la comercialización y posterior distribución de los pollos, principalmente en formato fresco para el mercado nacional.

49. En lo que respecta al mercado nacional, la carne de pollo se comercializa a través de tres canales: (i) canal supermercadista, donde los principales actores son Walmart S.A., Cencosud S.A. y SMU S.A.; (ii) canal tradicional o cobertura, compuesto principalmente por carnicerías, almacenes de barrio, pequeños negocios y minimarkets; y (iii) canal industrial, que corresponde a clientes que compran la carne de pollo para fabricar sus propios productos u ofrecer sus servicios, incluyendo el sector HORECA²³ y las empresas elaboradoras de cecinas.
50. El supermercadista es el principal canal de ventas, concentrando alrededor del 45%-47% de la venta del mercado nacional. Los productos más vendidos son: el trutro entero granel (58%), seguido por el pollo entero con menudencia (25%) y la pechuga entera granel (17%)²⁴.
51. En segundo lugar, en el canal tradicional o cobertura, se comercializan alrededor del 31%-33% de la carne de pollo, y se encuentra bastante atomizado, contando con un gran número de actores. Los productos más relevantes, en términos de venta, son el pollo entero con menudencia (53%), seguido por el trutro entero granel (33%) y la pechuga entera granel (14%).
52. Finalmente, la porción de producción de carne de pollo que se vende al canal industrial representa alrededor del 20%-25% del total de las ventas, y su

²³ Se entiende por Horeca, aquellos comerciantes que integran los rubros de Hotelería, Restaurantes y *Catering*.

²⁴ Para obtener el porcentaje que representa este canal de comercialización, así como los que se describen en los dos párrafos siguientes, se utilizó como *proxy* el total de ventas de las empresas Agrosuper, Ariztía y Don Pollo respecto de las transacciones diarias exclusivamente de los principales cortes de pollo de estas empresas (pollo entero con menudencias, pechuga entera granel y trutro granel), correspondiente a los años 2008, 2009 y 2010, según la información aportada por las Empresas Productoras Requeridas. En tanto que para clasificar los productos que correspondían a cada corte, se consideró sólo la información correspondiente al año 2010.

principal producto es el ADM²⁵, una pasta elaborada con materia prima de pollo, que es usada para la fabricación de distintos tipos de cecinas.

53. En el presente caso, el mercado relevante consiste en la **producción, comercialización y distribución mayorista de carne de pollo fresca en todo el territorio nacional**, atendidas las particulares características de la carne de pollo, que la diferencian del resto de sus potenciales sustitutos²⁶.

54. En efecto, la carne de pollo no presenta sustitutos cercanos. Según se refleja en el cuadro siguiente, la carne de pollo constituye un mercado separado de otras carnes, fundamentalmente por dos elementos: (i) sus componentes nutricionales y (ii) su precio de venta.

Cuadro N° 3
Análisis de Sustituibilidad entre Diversos tipos de Carne

	POLLO	CERDO	PAVO	BOVINO
1) Características Nutricionales	Colesterol (mg): 75	Colesterol (mg): 91	Colesterol (mg): 85	Colesterol (mg): 89
	Proteína: 23,3	Proteína: 25,4	Proteína: 28,5	Proteína: 30,3
	Hierro (mg):0,8-2,6	Hierro (mg):1,1-1,6	Hierro (mg):1,6-2,3	Hierro (mg):1,3-5,5
	Zinc (mg): 2,1	Zinc (mg): 2,9	Zinc (mg): 3,2	Zinc (mg): 4,9
2) Precio Promedio (por Kilogramo, real a 2010)	\$ 1.024,49	\$ 1.139,78	\$ 1.587,21	\$ 1.665,70

(1) Fuente: INTA, Universidad de Chile²⁷ y Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal, Universidad Católica²⁸.

(2) Fuente: FNE, con base en información recabada durante la investigación Rol 1752-10 FNE.

55. Existen características nutricionales diferenciadoras entre las llamadas carnes rojas y blancas. Así, en términos comparativos, las carnes rojas tienen un mayor nivel de hierro, purinas²⁹ y grasas³⁰.

²⁵ Ave Desmenuzada Mecánicamente.

²⁶ La Fiscalía entiende por mercado relevante el de un producto o grupo de productos respecto de los cuales no se encuentran sustitutos suficientemente próximos, en un área geográfica en que se produce, compra o vende, y en una dimensión temporal tales que resulte probable ejercer a su respecto poder de mercado. Guía Interna para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales. Fiscalía Nacional Económica. Octubre 2006, disponible en <http://www.fne.cl>.

²⁷ Documento realizado por profesora Verónica Cornejo; disponible en http://www.sopraval.cl/wp-content/files_mf/1283805838inta_articulo_pavo.pdf. En cuanto a colesterol y proteínas, tabla 1, página 6.

²⁸ Documento disponible en:

http://www.uc.cl/agronomia/c_extension/Revista/Ediciones/18/opinion.pdf En cuanto a hierro y zinc, cuadro N° 3, página 4.

²⁹ Sustancias que provienen del metabolismo de las proteínas y se transforman en ácido úrico en el organismo.

56. Adicionalmente, desde el punto de vista de las preferencias de los consumidores, se ha observado durante el último tiempo un aumento en el consumo de carnes blancas en detrimento de las carnes rojas, debido, entre otros, a tres factores:

- Mayor esfuerzo de los productores de carne de ave para reducir los costos de búsqueda y mejorar la percepción de atributos de este tipo de carnes.
- Cambios en los hábitos de vida de los consumidores a causa de la modernización y globalización.
- Creciente tendencia al reemplazo de las carnes rojas, debido a que son percibidas como dañinas para el organismo en el largo plazo³¹.

57. Por otro lado, un análisis de precios mayoristas demuestra que existen diferencias significativas entre los distintos tipos de carne. En promedio, para el año 2010, el precio de la carne de pavo fue, en términos reales, \$562,72 por kilo más cara que el precio de la carne de pollo, monto que representa un precio 54,9% más alto; por su parte, la carne de cerdo y de bovino fueron respectivamente \$115,29 (11,3%) y \$641,21 (62,6%) por kilo más caras que el precio de la carne de pollo.

58. De esta manera, los coeficientes de correlación de las variaciones de los precios de cada uno de los tipos de carne, *test* comúnmente utilizado para verificar sustitución, son bajos e incluso negativos. Como se observa en el cuadro siguiente, el coeficiente de correlación entre pollo y pavo es de 0,16; mientras que el coeficiente de correlación entre pollo-cerdo y pollo-bovino, es de -0,07 en cada caso.

³⁰ Especialmente grasas saturadas y colesterol.

³¹ “*Caracterización de la Demanda de Carne Bovina y Evaluación de Bienes Sustitutos*” Estudio elaborado para ODEPA por Intelligent Data. Enero de 2007, página 8-9. Disponible en http://www.odepa.gob.cl/odepaweb/publicaciones/Estudio_Demanda_Carne_Bovina.pdf.

Cuadro N° 4
Coefficiente Correlación entre Diversos tipos de Carne

POLLO	CERDO	PAVO	BOVINO
1	-0,07	0,16	-0,07

Fuente: FNE, con base en información recabada durante la investigación Rol 1752-10 FNE.

59. Todo lo anterior, H. Tribunal, da cuenta de que la carne de pollo constituye un mercado relevante separado de otras carnes. A mayor abundamiento, diversa jurisprudencia a nivel comparado ha resuelto en este mismo sentido, considerado a los diversos tipos de carnes como pertenecientes a mercados relevantes distintos³².
60. Ahora bien, en relación a la incidencia de la carne de pollo importada en el mercado relevante, cabe señalar que ésta no ha sido capaz de disciplinar el actuar coordinado de las Empresas Productoras Requeridas. Lo anterior, a pesar que desde 2004, al interior de la APA y entre las Empresas Productoras Requeridas, ya había preocupación sobre las importaciones.
61. En la actualidad éstas aún no han alcanzado una participación significativa del mercado, pues de acuerdo a los antecedentes recabados por esta Fiscalía, la sustitución entre el producto importado y el producto nacional es limitada, fundamentalmente, debido al formato de comercialización de los productos y a la necesidad de desarrollar un canal de distribución.
62. Así, en relación al formato de comercialización, cabe destacar que la importación de pollo a Chile se hace casi exclusivamente en formato congelado; en tanto, la gran mayoría de la producción nacional que se comercializa internamente, corresponde a pollo fresco.
63. Son los mismos productores de pollo y actores del mercado nacional, quienes señalan que los clientes prefieren el producto fresco, pues asocian la compra de este producto a que fue elaborado pocos días antes, mientras que el

³² Véase, por ejemplo, el Caso N° IV/M.1313 Danish Crown/Vestijyske Slagterier de la Comisión Europea; Decisión N° 658, Tegel Foods Limited and Brinks Group Of Companies, de la Comisión de Comercio de Nueva Zelanda; Decisión ME/3379/07, Tulip Limited of George Adams & Sons Limited and George Adams & Sons (Holdings) Limited, de la Oficina de Libre Comercio del Reino Unido; y Decisión N° 601/17.07.2008 de la Comisión de Protección de la Competencia de Bulgaria.

congelado lo habría sido mucho tiempo atrás, elemento que es incorporado en la toma de decisión de los clientes. Para éstos, en definitiva, es mejor y más sano el producto fresco que el congelado³³.

64. Asimismo, mencionan que el pollo fresco tiene mejor textura y sabor en comparación al pollo congelado, lo que haría que el producto importado sea considerado como uno inferior.
65. Ratificando lo anterior, un informe realizado por una consultora externa, encargado por la APA en septiembre de 2008³⁴, señaló: *“la evidencia anterior sugiere que la sustitución entre el pollo argentino y el chileno está lejos de ser perfecta”*, agregando que, *“un aumento explosivo de las importaciones no ocurre simplemente porque el consumidor local no percibe al pollo argentino como sustituto perfecto del pollo chileno”*.
66. Por otro lado, el desarrollo de un canal de distribución -en el mercado relevante de autos- también explica la baja penetración de las importaciones. Si se pretendiese algún grado de sustitución entre el producto importado y el nacional, un nuevo entrante debiese ser capaz de distribuir su producto a lo largo del país y sólo así ejercería una presión competitiva respecto de las Empresas Productoras Requeridas.
67. No obstante tener la convicción de que ambos productos no pueden ser considerados sustitutos cercanos entre sí, y que la cartelización de las Empresas Productoras Requeridas viene desde varios años antes que las importaciones tuvieran alguna participación en el mercado nacional, esta Fiscalía, para efectos de cuantificar el poder y la concentración de mercado alcanzada por el cartel, efectuará dos análisis de concentración de mercado, uno en el cual incorporará la carne de pollo importada, y un segundo análisis que solo considera el mercado relevante de autos, para que así pueda ese H. Tribunal constatar con total certeza que aun incorporando al mercado la carne

³³ Esta Fiscalía tomó diversas declaraciones a distintos agentes del mercado -importadores, representantes del canal tradicional, supermercados, entre otros-, todos los que afirman que el formato congelado no es percibido por los consumidores de igual manera que el fresco.

³⁴ Septiembre de 2008. “Proyección de Demanda de Carne de Pollo en Chile”. Elaborado por Jorge Quiroz.

de pollo importada, las acciones coordinadas emprendidas por las Requeridas aún no encuentran en las importaciones un fuerte competidor.

68. En primer lugar, tal como se observa en el cuadro siguiente, en el año 2010, sin considerar las importaciones realizadas por terceros distintos de las Empresas Productoras Requeridas, éstas concentraron conjuntamente un 93% de las ventas (Agrosuper tuvo una participación del 56%; Ariztía un 29%; y Don Pollo un 8%). En un segundo escenario, incluyendo las importaciones realizadas por terceros -las que representaron cerca del 12% de las ventas totales del mercado-³⁵, las Empresas Productoras Requeridas aún mantienen el 82% del total.

Cuadro N° 5
Participación de Mercado e Índice de Concentración en Ventas
(Millones de Kilos año 2010)

Empresa	Participación sin incluir importaciones (%)	HHI sin incluir importaciones	Participación incluyendo importaciones (%)	HHI incluyendo importaciones
Agrosuper	56%	4.070	49%	3.293
Ariztía	29%		26%	
Don Pollo	8%		7%	
Santa Rosa	5%		4,5%	
Codipra	2%		1,5%	
Importaciones			12%	
Total	100%			

Fuente: FNE, con base en información recabada durante la investigación Rol 1752-10 FNE.

69. Como se aprecia, se trata de un mercado altamente concentrado, desde que en ambos escenarios propuestos, el índice HHI³⁶ supera con creces el umbral considerado por esta Fiscalía para determinar si existen riesgos a la competencia³⁷.

³⁵ Se debe considerar que parte de las importaciones son utilizadas como insumo productivo para la elaboración de productos finales que no son comercializados como carne de pollo (como por ej. Cecinas), situación que podría generar un mayor nivel de concentración en el mercado.

³⁶ Como ese H. Tribunal conoce, HHI es el índice de concentración Herfindhal Hirschman que se calcula como la suma de los cuadrados de las participaciones.

³⁷ Guía Interna para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales. Fiscalía Nacional Económica. Octubre 2006, disponible en <http://www.fne.cl>.

70. Cabe destacar, por otra parte, que el cartel en comento se ha beneficiado de las condiciones desfavorables de entrada a esta industria, a la que, al menos en los últimos 20 años, no han ingresado nuevos participantes.
71. Todo lo contrario, más bien lo que ha ocurrido en las últimas décadas es la concentración aún mayor de la industria. Durante los años noventa existían ocho empresas productoras de carne de pollo en el país, mientras que hoy sólo existen cinco. Esta disminución de actores se produjo principalmente por diversas operaciones de concentración: Pollos King fue adquirida por Agrosuper en el año 2000, en tanto que Kútulas y La Cartuja, por Don Pollo, en el año 2001.
72. Asimismo, tal como se acreditará en autos, las principales dificultades para el ingreso a este mercado se originan en las economías de escala, tanto en producción como en distribución, la integración vertical de la industria avícola nacional³⁸ y los costos y tiempo elevado necesario para dar cumplimiento a la normativa ambiental y sanitaria para operar las plantas de incubación, crianza y faena de animales.
73. Como ese H. Tribunal apreciará, el cartel que motiva el presente requerimiento surge en una industria con las siguientes características: productos homogéneos, pocos actores, alta concentración, baja competencia con los productos importados y condiciones de entrada desfavorables.

III. EL DERECHO

74. Tanto la jurisprudencia como la legislación reconocen que la colusión es la conducta que merece mayor reproche desde el punto de vista de la libre competencia³⁹.

³⁸ Que podría restringir el acceso a insumos a potenciales entrantes, o acceder a ellos en condiciones desventajosas.

³⁹ Así lo reconoce nuestra jurisprudencia en el considerando nonagésimo octavo, de la Sentencia 94/2010, "Requerimiento de la FNE en contra de Transportes Central Ltda. y otros": "*Que, en segundo lugar, en cuanto a la gravedad de la conducta, este Tribunal considera que la colusión es de aquellas que merece el mayor reproche para el derecho de la competencia, máxime cuando afecta el funcionamiento del mercado en materia de servicios esenciales para la comunidad*".

I.1. Las Empresas Productoras Requeridas han infringido el artículo 3° del DL 211

75. La conducta ejecutada por las Requeridas en el presente caso es una infracción a la libre competencia. La descripción legal de este ilícito, en su parte pertinente señala:

“El que ejecute o celebre, individual o colectivamente, cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos, será sancionado con las medidas señaladas en el artículo 26 de la presente ley, sin perjuicio de las medidas preventivas, correctivas o prohibitivas que respecto de dichos hechos, actos o convenciones puedan disponerse en cada caso”.

76. Como V.S. conoce, el citado artículo agrega ejemplos de hechos, actos o convenciones que, entre otros, se consideran que impiden, restringen o entorpecen la libre competencia o que tienden a producir dichos efectos, en los siguientes términos:

“a) Los acuerdos expresos o tácitos entre competidores, o las prácticas concertadas entre ellos, que les confieran poder de mercado y que consistan en fijar precios de venta, de compra u otras condiciones de comercialización, limitar la producción, asignarse zonas o cuotas de mercado, excluir competidores, o afectar el resultado de procesos de licitación”.

77. De estas disposiciones emanan tres condiciones necesarias para estimar que se está en presencia de un cartel, todas las cuales concurren en el presente caso: (i) confluencia de voluntades entre competidores; (ii) que dicha confluencia de voluntades tenga por objeto restringir, afectar o eliminar la competencia en el mercado relevante afectado, o a lo menos que tienda a producir tales efectos; y (iii) que dicho acuerdo les confiera un poder de mercado suficiente para producir el efecto antes mencionado⁴⁰.

⁴⁰ Sentencia N° 112 del TDLC, de fecha 22 de junio de 2011, “Requerimiento de la FNE contra Radio Valparaíso Ltda. y Otros”, Considerando Sexagésimo sexto.

a) Confluencia de voluntades entre las Empresas Productoras Requeridas

78. El acuerdo que motiva el presente requerimiento se refiere a la limitación de la producción y a la asignación de cuotas de mercado. Las Empresas Productoras Requeridas han dado cumplimiento durante el tiempo al acuerdo adoptado, mediante el intercambio coordinado de información sensible, estratégica y detallada.

b) La confluencia de voluntades entre las Empresas Productoras Requeridas tiene por objeto restringir, afectar o eliminar la competencia en el mercado relevante afectado, o a lo menos tiende a producir tales efectos

79. Justamente, el cartel en cuestión ha permitido:

- a) Limitar la producción; y
- b) Asignar cuotas de mercado a cada una de las tres Empresas Productoras Requeridas.

80. En este contexto, la APA ha jugado un rol esencial en el cartel, desde que ha facilitado su implementación, mantención y éxito, coordinando y monitoreando las actuaciones de las Empresas Productoras Requeridas. La APA ha reunido, procesado y enviado a Agrosuper, Ariztía y Don Pollo información estratégica, sensible y detallada que les han permitido adoptar las decisiones en sintonía con el cartel y en contra de la libre competencia.

c) El acuerdo les ha conferido a las Empresas Productoras Requeridas poder de mercado suficiente para producir el efecto antes mencionado

81. Coordinando su actuar, en el seno de la APA, las Empresas Productoras Requeridas, como se señaló previamente, logran controlar más del 92% de la producción nacional de pollo destinada al mercado interno y más del 93% de la comercialización de éste en Chile, en un mercado donde no existen sustitutos apropiados a la carne de pollo y las importaciones no representan

un competidor capaz de disciplinar a los miembros del cartel. Todo lo anterior demuestra el éxito del cartel, reflejado en el poder de mercado que han obtenido gracias a su acción conjunta.

I.2. La Sanción solicitada

82. Como V.S. conoce, para la aplicación de multas, el DL 211 establece ciertas circunstancias que deben ser consideradas por ese H. Tribunal al momento de determinar el monto final. Por su relevancia en este caso, esta Fiscalía se referirá en detalle a dos: la gravedad de la conducta y el beneficio económico obtenido por los miembros del cartel. Estas circunstancias justifican, por sí mismas, que ese H. Tribunal aplique la multa máxima establecida en la ley a cada una de las Empresa Productoras Requeridas, esto es, 30.000 Unidades Tributarias Anuales (UTA).

a) Gravedad de la conducta

83. Un importante factor establecido por el DL 211 para el cálculo de la multa, es la gravedad de la conducta del infractor. A este respecto, tal como se ha indicado, la evidencia del caso, la jurisprudencia nacional e internacional y la doctrina en la materia son contestes en reconocer que las colusiones o carteles constituyen la más grave violación desde el punto de vista del derecho de la libre competencia.

84. A mayor abundamiento, el cartel ha tenido incidencia directa en un producto que forma parte de la canasta básica de consumo de la mayor parte de los hogares chilenos. Es evidente, entonces, que los efectos del acuerdo alcanzado entre las Requeridas son altamente perjudiciales y que su importancia posee una dimensión social particularmente relevante.

b) Beneficio económico obtenido

85. Las Empresas Productoras Requeridas han implementado desde hace años un acuerdo destinado a limitar la producción de la carne de pollo en Chile y fijar cuotas de mercado.

86. Los beneficios económicos que al menos durante una década han obtenido de su actuar ilícito las Empresas Productoras Requeridas, exceden con creces la multa máxima establecida por nuestra legislación.

I.3. Actuación de la APA

87. Tal cual lo dispone la legislación y jurisprudencia, las asociaciones gremiales deben cumplir con las normas de libre competencia⁴¹.

88. Así, tal como se ha expuesto en esta presentación, los máximos ejecutivos de la APA, entre otras gestiones, solicitaron, recibieron y entregaron información sensible que permitió el funcionamiento del cartel, proyectaron las cantidades a producir y monitorearon las cantidades producidas, basándose para ello en los porcentajes de mercado previamente definidos entre ellas.

89. La formación y mantenimiento del cartel que integran las Empresas Productoras Requeridas ha sido posible gracias a la coordinación de la APA. Las conversaciones y comunicaciones sobre proyecciones de cantidades y futuras estrategias de negocio llevadas a cabo en el seno de la asociación, y orquestados por ésta, llevaron a acuerdos o entendimientos que transgreden el derecho de la libre competencia.

90. En este sentido, el actuar de la APA es del todo contrario a lo que puede esperarse de una entidad de esta naturaleza dentro de un marco competitivo. Las asociaciones gremiales ofrecen numerosas y, por cierto, legítimas oportunidades de encuentro para agentes económicos que compiten directamente entre sí, siempre y cuando no se transgreda la normativa relativa a la libre competencia.

91. Por todo lo anterior, la APA debe ser condenada al pago de la multa que se indica en el petitorio de este requerimiento. Asimismo, atendida a la desviación del objetivo central para el cual se permite la reunión de competidores dentro

⁴¹ Sentencia N° 74/2008 de fecha 2 de septiembre del 2008, “Requerimiento de la FNE contra AM Patagonia S.A. y otros”, Sentencia N° 82/2009 de fecha 22 de enero de 2009, “Requerimiento de la FNE contra la Asociación Gremial de Buses Interbus y otros” y Sentencia N° 102/10 de 11 de agosto de 2010 “Requerimiento de la FNE contra Asociación Gremial de Dueños de Mini Buses Agmital, todas dictadas por el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia y confirmadas por la Excm. Corte Suprema.

del marco de la competencia, y al rol fundamental que jugó en la formación y mantención del cartel, corresponde que dicha asociación gremial sea declarada disuelta por ese H. Tribunal.

En consecuencia, H. Tribunal, atendido que -como se acreditará en autos- las tres Empresas Productoras Requeridas, coordinadas por la APA, han infringido el artículo 3° del DL 211, al celebrar y ejecutar un acuerdo entre competidores, consistente en limitar su producción, controlando y monitoreando la cantidad de pollos producida y ofrecida al mercado nacional, y asignarse cuotas en el mercado de producción y comercialización de dicho producto, por más de una década, no cabe sino aplicar a su respecto las sanciones que se formulan en el petitorio de este libelo.

POR TANTO, en el mérito de lo expuesto y de lo dispuesto en los artículos 1°, 3°, 18, 19 y siguientes, 26 y 39 del DL 211, y demás normas legales citadas y aplicables,

AL H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA SOLICITO:

Tener por deducido requerimiento en contra de **Agrícola Agrosuper S.A.**, **Empresas Ariztía S.A.**, **Agrícola Don Pollo Limitada** y la **Asociación de Productores Avícolas de Chile A.G.**, ya individualizadas, acogerlo a tramitación y, en definitiva, declarar que las Requeridas, por sí y/o a través de sus relacionadas, han ejecutado y celebrado las conductas que se les acusa, en infracción al artículo 3° del DL 211, de manera que:

- 1) Se les ordene el cese inmediato de este tipo de prácticas, y se les prohíba ejecutarlas en el futuro, ya sea directa o indirectamente, por sí o por medio de personas relacionadas, bajo apercibimiento de ser consideradas como reincidentes.
- 2) Se imponga a Agrícola Agrosuper S.A., una multa de 30.000 (treinta mil) Unidades Tributarias Anuales, o a aquel monto que ese H. Tribunal estime corresponder en derecho.
- 3) Se imponga a Empresas Ariztía S.A., una multa de 30.000 (treinta mil) Unidades Tributarias Anuales, o a aquel monto que ese H. Tribunal estime corresponder en derecho.

- 4) Se imponga a Agrícola Don Pollo Limitada, una multa de 30.000 (treinta mil) Unidades Tributarias Anuales, o a aquel monto que ese H. Tribunal estime corresponder en derecho.
- 5) Se imponga a la Asociación de Productores Avícolas de Chile A.G., una multa de 20.000 (veinte mil) Unidades Tributarias Anuales, o a aquel monto que ese H. Tribunal estime corresponder en derecho.
- 6) Se ordene la disolución de la Asociación de Productores Avícolas de Chile A.G.
- 7) Se condene a las Requeridas al pago de las costas de autos.

PRIMER OTROSÍ: Sírvase tener H. Tribunal por acompañados los siguientes instrumentos en parte de prueba, solicitando se decrete la reserva de aquellos que se indica, en atención a que contienen información sensible de las personas de quienes emanan y/o por contener información comercial y estratégica relativa a sus empresas, por cuanto su conocimiento por terceros puede perjudicar de manera significativa los intereses económicos y/o profesionales de las personas o empresas de quienes emanan:

a. En carácter público:

- 1) Copia de la entrevista diario El Mercurio, a don Ramón Covarrubias Matte, de fecha 16 de abril de 2007, en la Revista del Campo.

b. En carácter reservado:

- 2) Copia de Correo electrónico de la APA para Agrosuper, Ariztía y Don Pollo, de fecha 10 de enero de 2008;
- 3) Copia de Correo electrónico de Ariztía para la APA, de fecha 10 de enero de 2008;
- 4) Copia de Correo electrónico de la APA para Agrosuper, Ariztía y Don Pollo, de fecha 11 de enero de 2008;
- 5) Copia de Correo electrónico de Agrosuper para la APA, de fecha 11 de enero de 2008;
- 6) Copia de Correo electrónico de Don Pollo para la APA, de fecha 11 de enero de 2008;

- 7) Copia de Correo electrónico de Agrosuper para la APA, de fecha 11 de enero de 2008; y
- 8) Copia de Correo electrónico de la APA para Agrosuper, Ariztía y Don Pollo, de fecha 11 de enero de 2008.

SEGUNDO OTROSÍ: H. Tribunal, dando estricto cumplimiento a lo ordenado por Auto Acordado N° 11/2008, esta parte viene en acompañar versión pública de los documentos cuya reserva se solicita en el primer otrosí de esta presentación.

TERCER OTROSÍ: Solicito al H. Tribunal tener presente que, para los efectos de practicar la notificación del requerimiento de autos y realizar todas aquellas diligencias en las que durante la prosecución del proceso sea necesaria la intervención de un ministro de fe público en su respectivo territorio jurisdiccional, y sin perjuicio de la facultad de esta parte de revocar dicha designación en cualquier momento, señalo a los siguientes Receptores Judiciales:

1. Doña Juana Ortiz Madrid, con domicilio en Bandera N° 465, oficina 704, comuna y ciudad de Santiago.
2. Doña Rosa Carmona Monje, con domicilio en Av. Brasil N° 850, oficina 308, Rancagua.
3. Don Jorge Reyes Muñoz, con domicilio en Salesianos N° 1179, oficina 2, San Miguel.
4. Doña Cecilia Arap Miranda, con domicilio en Merced N° 982, oficina 1, Melipilla.

CUARTO OTROSÍ: Sírvase H. Tribunal tener presente que mi personería para representar a la Fiscalía Nacional Económica consta del Decreto Supremo N° 211, de 4 de agosto de 2010, de mi nombramiento en el cargo de Fiscal, copia autorizada del cual se encuentra bajo custodia en Secretaría de ese H. Tribunal.

Asimismo, solicito tener presente H. Tribunal, que en mi calidad de abogado habilitado para el ejercicio de la profesión, con domicilio ya indicado, asumo la defensa de la Fiscalía Nacional Económica en estos autos, y confiero

poder a los abogados de la misma, don Cristián R. Reyes Cid, doña Vanessa Facuse Andreucci, don Víctor Santelices Ríos y don Francisco Bórquez Electorat, habilitados para el ejercicio de la profesión, de mi mismo domicilio, con quienes podré actuar conjunta, separada e indistintamente, y firman junto a mí en señal de aceptación.