

ANT.: Operación de Concentración entre Hortifrut S.A y Vital Berry Marketing S.A. Rol N° 2155-12 FNE.

MAT.: Informe sobre operación de concentración.

Santiago, **04 MAR. 2013**

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO
DE : JEFE DE DIVISIÓN DE FUSIONES Y ESTUDIOS

Por medio del presente, y de conformidad a la Guía Interna para el Análisis de Operaciones de Concentración de octubre de 2012 (la "Guía"), informo a usted, en relación a la operación del Antecedente (la "Operación"):

I. ANTECEDENTES

1. Mediante Ingresos 3929-12 y 3930-12, de fecha 6 de noviembre del año 2012, Hortifrut S.A. ("HF") y Vital Berry Marketing S.A. ("VB") notificaron, conforme a la Guía, su intención de llevar a cabo una operación de concentración consistente en la absorción de VB por parte de HF¹.

¹ Conforme a la notificación, con fecha 25 de octubre de 2012, HF y VB suscribieron un primer acuerdo de intención que establecía que a contar de la fecha de su firma, las partes negociarían sobre la base de los acuerdos ya alcanzados, y harían sus mejores esfuerzos para suscribir un acuerdo marco de fusión. La celebración del acuerdo marco estaba sujeta al cumplimiento copulativo de las siguientes condiciones suspensivas:

- i. Que concurran a suscribirlo, por una parte, los accionistas de HF que se individualizan en el respectivo instrumento
- ii. Que concurran a suscribirlo, por otra parte, los accionistas de VB señalado en el acuerdo.
- iii. Que se obtengan los permisos o autorizaciones requeridas en los contratos celebrados por las partes e indicados en el Anexo 1 del Acuerdo de Intención; y
- iv. Que el resultado del *Due Dilligence* sea satisfactorio para las partes según se define en el mismo Acuerdo de Intención.

2. La Operación implica un traslape en la producción, adquisición y comercialización de arándanos, especialmente hacia el extranjero². Los arándanos son el principal producto producido, adquirido y comercializado por HF y VB³. Los demás productos con traslape representan un porcentaje mínimo de las ventas de ambas empresas⁴.
3. El objetivo más importante de la Operación, según refirieron las partes, sería asegurar una mayor escala productiva para disminuir los riesgos de desaprovechamiento de clientes importantes y complementar la cartera de clientes, en el entendido que HF está focalizado especialmente en la exportación de arándanos hacia Estados Unidos, y VB se enfoca hacia los mercados europeo y asiático.
4. De este modo, con fecha 13 de noviembre de 2012, tras analizar los antecedentes entregados por las partes, esta Fiscalía Nacional Económica ("FNE") decidió iniciar una investigación para evaluar los efectos de la Operación, en particular, respecto a cambios en el poder comprador en el mercado nacional de arándanos.
5. Los términos iniciales de la Operación están descritos en el acuerdo de intención suscrito por ambas empresas con fecha 25 de octubre de 2012, documento que fue incluido en las presentaciones hechas a la FNE con fecha 6 de noviembre de 2012. En dicho documento los actuales accionistas de HF y los de VB acordaban que, en caso de perfeccionarse la Operación, tendrían una participación en la sociedad absorbente de 75% y 25%, respectivamente. Con fecha 31 de enero de 2013 las partes informaron a la Superintendencia de Valores y Seguros ("SVS") la modificación del acuerdo de intención inicialmente suscrito, ajustándose las participaciones de los actuales accionistas de HF a 82% y de los accionistas de VB a 18%.

² Los porcentajes de producción de arándanos que HF y VB destinan a exportación se refiere en la nota (1) del Anexo confidencial.

³ El porcentaje que representan los arándanos en las ventas totales de VB y HF para el año 2011 se indican en la nota (2) del Anexo confidencial.

⁴ Los otros productos en los que existe traslape son las frambuesas, las frutillas, las moras y las zarzaparrillas, todas las cuales representan porcentajes bajos de la producción de ambas empresas, a excepción de las frambuesas para VB. Sin embargo, el traslape para esta empresa no involucra riesgos para la competencia atendido que las ventas de este fruto representa un porcentaje ínfimo de las ventas de HF (Chile).

6. Dicha modificación involucró una redefinición de los plazos para los procesos de verificación del patrimonio de VB, por parte de HF, del plazo considerado para el *Due Diligence*, para el establecimiento del acuerdo marco de la fusión, para la suscripción de la escritura y para otras actividades necesarias para el perfeccionamiento de la fusión. Con todo, se contempla que, de cumplirse las condiciones establecidas en el acuerdo de intención, la Operación debería estar perfeccionada a mediados del año 2013.
7. A raíz de las modificaciones al calendario inicial planificado para la Operación y de sus términos de intercambio, las partes solicitaron una extensión del plazo que contempla la Guía para informar a los interesados los resultados de su investigación y acompañaron los instrumentos que daban cuenta de la modificación del acuerdo de intención, solicitud a la que la Fiscalía accedió.
8. Es pertinente señalar que el presente informe es previo a la suscripción del acuerdo marco de fusión, que contendrá las condiciones definitivas de la misma, razón por la cual éste se emite en consideración a lo contenido en el acuerdo de intención modificado, sus anexos y las presentaciones de VB y HF, sujeto a la revisión que las condiciones finales de la Operación no impidan, restrinjan o entorpezcan la libre competencia.

1.1. Las partes de la Operación

9. HF es una sociedad anónima abierta⁵ que participa en la producción⁶, compra y comercialización de arándanos, frambuesas, moras, zarzaparrillas, frutillas, grosellas, y espárragos, en la línea de fruta fresca, y, en congelados, en arándanos, frutillas, moras y frambuesas. Su negocio principal es la producción y comercialización de *berries* y en particular de arándanos.

⁵ De conformidad a sus estatutos, el objeto principal de HF es la adquisición, producción, elaboración, transformación, industrialización, distribución, comercialización, exportación e importación de toda clase de productos o subproductos hortícolas, frutícolas, agropecuarios y otros, así como la prestación de servicios o asesorías en relación a dichas materias y las demás actividades que acuerde su directorio o las juntas de accionistas, y que se relacionen con las actividades anteriores o que las complementen; la mantención de inversiones inmobiliarias y en títulos, valores y derechos en sociedades de personas, y la percepción de sus frutos; y, en general, celebrar y ejecutar todos los actos, contratos, negocios, trámites o gestiones que tengan por fin cumplir con el objeto social.

⁶ Como complemento de la producción posee un programa de desarrollo varietal y genético en convenio o acuerdo con *breeders* tales como la Universidad de Arkansas y desarrollos conjuntos con Michigan Blueberry Growers y Naturipe Berry Growers.

10. HF posee plantaciones de arándanos en Argentina⁷, Chile⁸, México⁹, España¹⁰ y Estados Unidos¹¹, cuya producción complementa con compras a terceros¹².
11. La exportación se realiza desde dichos países además de otros como Polonia, China y Marruecos. Este proceso se ejecuta a través de filiales o socios estratégicos. Las empresas exportadoras relacionadas con HF son Hortifrut Chile S.A., Hortifrut Argentina S.A., Hortifrut S.A. de CV y Berry Point Zoo. Las empresas importadoras o comercializadoras relacionadas con HF son Hortifrut Comercial (Chile), Euroberry Marketing S.A. (Europa), Hortifrut Europa S.L. (Europa), Naturipe Farms Imports Inc. (Estados Unidos), Hortifrut Imports Inc. (Estados Unidos) y Berrygood Comercial Importadora Distribuidora Ltda. (Brasil).
12. Es pertinente señalar que Naturipe Farms¹³ es el mayor distribuidor mundial de arándanos y el segundo de *berries*. Naturipe es la encargada de recibir los volúmenes, tanto de las exportaciones de HF como de otros exportadores y productores, para comercializarlos a través de cadenas de *retail* y *food services* en Estados Unidos.
13. La propiedad de HF recae principalmente en las familias Moller (44,7% de la propiedad), Swett (13%), Novión (11,2%) y Urzúa (5%)¹⁴.

⁷ Hortifrut Argentina.

⁸ Estas son: Agrícola Bureo Ltda. (100% de la propiedad); Santa Rosa del Parque (30%); Agrícola Santa Rebeca (25%); Agrícola El Carmen Ltda. (35%); Agrícola El Avellano S.A. (40%), la que a su vez es propietaria del 50% de la Agrícola Pampino; Colmenares Hortisur S.A. (100%); Agrícola Hortifrut S.A. (100%); Agrícola Mataquito S.A. (50%); Agrícola Vida Nueva (50%); Serviplant (33,3%).

⁹ Estas son: Agrícola Los Reyes S. de RL de CV (100%); Hortifrut ABA S.A. de C.V. (100%).

¹⁰ Hortifrut España Southern Un SL (50%).

¹¹ A&A Farms LLC (100%).

¹² Ver nota (3) del Anexo confidencial, con participación de compras a terceros.

¹³ Sociedad constituida por HF en conjunto con Michigan Blueberry Growers Association, Naturipe Berry Growers y Mungers Farms.

¹⁴ Las sociedades controladoras de HF, son:
i. Fondo de Inversión Privado Holding, administrado por Administradora de Inversiones VM S.A;
ii. Inversiones IMG Limitada;
iii. San Juan de Virquenco Tres S.A;
iv. Agrícola San Nicolás Limitada, RUT N°78.464.610-6.

14. Por su parte, VB es una sociedad anónima cerrada que participa en la producción, compra y comercialización de arándanos, cerezas, chirimoyas, zarzaparrillas y baby kiwi, en fruta fresca, y, en congelados, en la producción y comercialización de arándanos, frutillas, moras y frambuesas, además de comercializar otros productos, como paltas¹⁵.
15. Al igual que HF, VB combina su producción propia con la adquisición de producción a terceros¹⁶. Tiene propiedad o alianzas con productores o comercializadores en Alemania, Argentina, Chile, China, Estados Unidos, Holanda, México, Uruguay y Rumania.
16. Sus accionistas controladores son San José Farms S.A. y Exportadora San José Trading Ltda, ambas relacionadas con la familia Del Río Álamos.

¹⁵ Desde la perspectiva estatutaria, VB es una sociedad anónima cerrada cuyo objeto principal es:
i) La compra, venta, comercialización de productos del agro y la realización de toda clase de negocios relacionados con el agro y la agroindustria, la producción agropecuaria, frutícola, hortícola, maderera o ganadera; la exportación de esas producciones, sean propias o ajenas; ii) Dar servicios de frío, embalaje, packing y de asesoría a productores, actuando como comisionista o mandatario, para la venta y comercialización de esos productos agrarios en general, sea en el país o en el extranjero; iii) Cualquiera otros negocios, directa o indirectamente relacionados con la agricultura, la agroindustria, la producción, transporte, conservación, almacenaje, transformación o comercialización de esos productos.

¹⁶Ver nota (4) del Anexo confidencial

II. DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA

II.1. Características del arándano

17. El arándano (*vaccinium corymbosum*), es un *berry* nativo de Norteamérica que fue introducido a Chile a principios de la década de los ochenta y que se exporta casi en su totalidad. Existen tres tipos de arándanos: i) el arándano "de arbusto alto" (*highbush*), ii) el arándano "ojo de conejo" (*rabbiteye*) y iii) el arándano "de arbusto bajo" (*lowbush*). Cada uno de estos tipos tiene además diversas variedades¹⁷. En Chile se adaptan principalmente cultivos de arándanos *highbush* y en segundo lugar, los cultivos de arándanos *rabbiteyes*¹⁸.
18. De acuerdo a un informe realizado por la Fundación para la Innovación Agraria ("FIA") del año 2007¹⁹, las plantas de arándanos se demoran en comenzar a producir aproximadamente tres años, mostrando rendimientos crecientes hasta el séptimo año²⁰. Las plantaciones de arándanos *highbush* en promedio permanecen productivas 20 años, y las plantaciones de arándanos *rabbiteye*, 30 años²¹. No obstante lo anterior, la aparición de nuevas variedades comercialmente más atractivas hace que los productores vayan sustituyendo sus cultivos en un menor plazo.

¹⁷ Algunas variedades se desarrollan genéticamente para potenciar ciertas características que los hacen más atractivos comercialmente, como aumentar su tamaño y adelantar su período de maduración.

¹⁸ El arándano *highbush* es la especie que primero se llevó a condiciones de cultivo y es la que produce fruta de mejor calidad en cuanto a tamaño y sabor. Los cultivos de las variedades *rabbiteyes* si bien tienen una menor importancia económica, son menos exigentes respecto a las características del suelo y más resistentes al calor y la sequía. Fuente: Schulbach, E. "Producción de Arándanos". Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA), Comisión Nacional de Riego

¹⁹ Fundación para la Innovación Agraria (2007). "Resultados y Lecciones en Arándanos: Proyectos de Innovación en Paillino, Comuna de Marchigüe, VI Región".

²⁰ El rendimiento promedio de una hectárea sembrada con arándanos varía según el clima, la región en la que se realiza el cultivo y la variedad de arándano plantada. Una hectárea con un cultivo de arándanos *highbush* y *rabbiteye*, en la VI región, tiene un rendimiento promedio de aproximadamente 1,5 toneladas de arándanos durante el primer año de producción (tercer año desde la plantación), 3,7 toneladas durante el segundo año, 7,5 toneladas durante el tercer año, 11 toneladas durante el cuarto año y del quinto en adelante aproximadamente 12,5 toneladas por hectárea. (Coeficientes técnicos calculados para una plantación integrada en partes iguales por las variedades de arándanos: *rabbiteye*; O'Neil, Duke y *highbush*: Spartan, VI región). Fuente: Resultados y Lecciones en Arándanos: Proyectos de innovación en Paillino, Comuna de Marchigüe, VI Región. Fundación para la Innovación Agraria (2007).

²¹ De acuerdo a lo referido por personas ligadas a la industria, en la zona norte de Chile, la producción de este fruto puede comenzar a partir del segundo año desde que fue plantado.

19. En Chile (y en general en los países del hemisferio sur) los arándanos se cosechan entre los meses de septiembre y abril, concentrándose la mayor producción en diciembre. Las zonas más templadas tienen cosecha más temprana. El valor de la producción varía según la disponibilidad del producto.
20. En Chile, la superficie plantada de arándanos se extiende desde la región de Coquimbo hasta la región de Los Lagos, y se concentra principalmente, de acuerdo a las estimaciones de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias ("Odepa")²², en las regiones del Bío Bío (32,9% de la superficie nacional de arándanos plantados), el Maule (20,2%), La Araucanía (12,0%) y Los Lagos (11,7%).
21. Según Odepa, la producción de arándanos chilenos habría crecido de forma explosiva entre los años 2001 y 2012, aumentando la superficie plantada más de 10 veces, desde menos de 1.000 hectáreas plantadas en 2001 hasta un poco más de 13.000 hectáreas en 2012.
22. De acuerdo al estudio de Odepa, la producción mundial de arándanos (*highbush*) para el año 2010 habría sido de aproximadamente 342 mil toneladas, siendo el mayor productor mundial Estados Unidos, que representa el 52% del total producido, seguido por Chile con el 16,3% de la producción mundial y Canadá con el 12,7%. El resto de la producción estaría cubierta por países que representan un porcentaje bastante menor que los mencionados: Argentina, Polonia, Alemania, España, Australia y Uruguay.
23. Por otra parte, Chile es el principal país exportador de arándanos frescos a nivel mundial, representando el 30,9% de las toneladas totales exportadas (año 2011), seguido por Estados Unidos que representa un 23,7% de las exportaciones totales, Canadá con un 22,2%, Argentina con un 7,3% y España con un 4,4%. En cuanto a valor, Chile también es el principal país exportador de arándanos, habiendo exportado durante el año 2011

²² Fuente: Bravo, Jaime (2012). "Mercado de los arándanos, sin nubarrones en el Horizonte". Oficina de Estudios y Políticas Agrarias. Disponible en: <http://www.odepa.gob.cl/articulos/MostrarDetalle.action;jsessionid=B1720C5FC943C7B7586109ABC6ACD1C7?idcla=2&idcat=99&idclase=99&idn=7886>

aproximadamente US\$430 millones de dólares, lo que representa algo más de un tercio del valor total de arándanos exportados a nivel mundial²³.

24. Chile aprovecha la contraestación que tiene con el hemisferio norte para comercializar su producción de arándanos frescos, ello por cuanto estos países son los principales consumidores, y en particular Estados Unidos, es el primer importador a nivel mundial²⁴.
25. Un elemento importante de destacar es que la demanda por este fruto se encuentra en expansión. En efecto, según el informe de Odepa, el valor de las importaciones mundiales de arándanos ha registrado un incremento sustancial entre los años 2002-2011, desde un valor de importaciones de US\$175 millones en 2002 a US\$1.192 millones en 2011, lo que representa un crecimiento de 581%. Del mismo modo, los precios medios de importación, también aumentaron desde US\$1,59 por kilogramo en 2002 a US\$ 4,91/kgr. en 2011.

II.2. Descripción de la cadena productiva

26. Los arándanos se comercializan básicamente en dos formatos: i) fresco (formato con que se comercializa el 71% de las toneladas totales producidas en Chile, al año 2011²⁵), y ii) congelado (que representa el 29% de las toneladas totales producidas en Chile en 2011²⁶).
27. Al año 2011, el 98,6% de las toneladas de arándanos producidas en Chile se destinó a exportación. En formato fresco, el 99,4% de la producción en este

²³ Fuente: Centro de Comercio Internacional, Citado en: Bravo, Jaime (2012). "Mercado de los arándanos, sin nubarrones en el Horizonte". Oficina de Estudios y Políticas Agrarias.

²⁴ El mayor comprador de arándanos en el mundo es Estados Unidos, seguido por Canadá. Ambos países representaron, durante el año 2011, según información de Odepa, el 72% de las toneladas importadas de arándanos. Europa representa cerca de 25% de las importaciones mundiales, para ese mismo año, siendo el principal país comprador el Reino Unido. Asia representa el porcentaje restante.

²⁵ Fuente: Presentación de VB, con datos de Chilealimentos.

²⁶ Otros formatos de comercialización son: Jugo (0,6%), deshidratado (0,3%) y en conserva (0,01%).

- formato se destinó a exportación, y el 96,6% de los arándanos congelados se exportó²⁷.
28. La comercialización de arándano congelado resulta menos rentable que la comercialización de arándanos frescos, por lo cual dicho formato se utiliza como opción para aprovechar el porcentaje de la producción de arándanos que no reunió los requisitos para exportarse fresco²⁸. Los productores de arándanos para ambos formatos son los mismos.
29. Según se refiere en el VII Censo Silvo Agropecuario, el año 2007 existían en Chile 1.490 plantaciones de arándanos y 932 productores.²⁹ Por otra parte, participan en la exportación de arándanos en torno a 130 empresas, las cuales están constituidas por cerca de 15 exportadoras grandes (que exportan en promedio más de 1.000 toneladas de arándanos al año), y muchas exportadoras pequeñas, que en algunos casos son agricultores que consiguen comercializar directamente su producción.
30. De acuerdo a información de Chilealimentos³⁰, el año 2011 se habrían producido en Chile 101.313 toneladas de arándanos. La producción de terceros no relacionados a HF y VB y los datos de los volúmenes adquiridos por ambas se indican en la nota (5) del Anexo confidencial, los que dan cuenta de la baja participación de cada una de dicha empresas en la adquisición de arándanos.
31. El proceso de compra de arándanos ocurre, en términos generales, del siguiente modo:
- Los productores acuerdan un contrato con uno o más exportadores antes que inicie la temporada de cosecha, donde comprometen con cada uno de

²⁷ Los principales países importadores de arándanos frescos son Estados Unidos y Canadá, que adquieren producción especialmente durante los meses fríos del hemisferio norte, cuando no disponen de producción local. En conjunto representan más del 70% de las compras totales en volumen, según refiere el informe de Odepa. El periodo de producción en el hemisferio norte abarca los meses de mayo a octubre, mientras que Chile, concentra su producción principalmente entre diciembre y marzo.

²⁸ A modo de ejemplo, el precio de promedio de un kilo arándano, que se comercializa congelado es de US\$2/kg., en 2011, mientras que el precio promedio de arándano fresco es de US\$3,4/kg.

²⁹ El promedio de hectáreas por productor era 3,3, teniendo el 41% de los productores predios de menos de 10 hectáreas.

³⁰ Fuente: Presentación de VB.

ellos, una cierta cantidad de producción (kilos de arándanos, indicando su variedad), de una cierta calidad propicia para la exportación del producto fresco, en un cierto período de tiempo (que en general es anual) y considerando una comisión para la(s) empresa(s) exportadora(s) expresado como porcentaje del valor FOB de exportación del producto.

- La cosecha de arándanos se produce durante todos los meses que dura la temporada, que corresponde a un plazo variable según la zona de producción y la variedad, pero que en términos generales va desde noviembre hasta abril de cada año, siendo los primeros y los últimos meses de poca producción y concentrándose la gran mayoría de ésta en torno al mes de diciembre (en los períodos donde la producción es menor el precio unitario del arándano es mayor y viceversa).
- La producción que no reúne las características para ser exportada en fresco, descartada por los productores o por la(s) exportadora(s), generalmente se comercializa en formato congelado, negociándose los precios y condiciones de esta venta con la(s) misma(s) u otras exportadoras, sin que normalmente se acuerden las condiciones de venta mediante un contrato.
- Atendido que no es perfectamente predecible el rendimiento de las plantaciones de arándanos, no es posible para las empresas exportadoras hacer exigible las toneladas totales de arándanos que se comprometen en el contrato.
- Para permitir la entrega de anticipos se asegura en el contrato un precio mínimo de venta de los arándanos que es equivalente al valor de la producción en formato congelado.
- Los servicios de *packing* y embalaje pueden ser realizados por el propio productor, en cuyo caso la exportadora solo facilita las cajas y los formatos requeridos para la comercialización a los diferentes mercados de destino o pueden ser realizados por la empresa exportadora, en cuyo caso se descuenta el valor de este servicio a los productores.
- Algunos exportadores grandes tienen convenios con universidades o *breeders* que desarrollan nuevas variedades de arándanos, las cuales pueden entregar a algunos productores para su cultivo. En estos casos puntuales los contratos pueden ser por más de una temporada de cosecha.

III. MERCADO RELEVANTE

33. Los mercados potencialmente afectados por la Operación son los mercados de compra de arándanos por parte de empresas exportadoras para comercialización en fresco y congelados.
34. En efecto, los mercados nacionales de venta de arándanos a consumidor final representan menos de un 2% de las toneladas totales de arándanos producidas en Chile, y corresponden a un negocio secundario con respecto al de exportación, por lo cual no se considera que una Operación como la que se analiza vaya a afectar los incentivos de las empresas en cuanto a fijación de precios u otras características en el mercado local.
35. Respecto a los mercados de aprovisionamiento de arándanos, distinguir entre el aprovisionamiento de arándanos para exportar fresco y el mercado de aprovisionamiento para congelado, tiene sentido, atendido que: i) los requerimientos de calidad de la fruta congelada son menores que para la fruta fresca, ii) los precios de comercialización también difieren, de modo que la alternativa de comercializar congelado sería un subproducto de la producción en fresco, iii) los volúmenes de producción de ambos formatos son muy diferentes (el formato fresco utiliza más del 70% de la producción nacional), y finalmente, iv) los precios y las condiciones de venta de productores a exportadores, para comercialización congelada se realiza por separado y son muy distintas a las condiciones para comercializar en fresco³¹.
36. De este modo, es plausible suponer que un "monopsonista hipotético" que fuera el único comprador de arándanos para comercialización en fresco podría reducir el precio de compra un 5% o un 10%, aún cuando existieran otros compradores para comercializar fruta congelada³².

³¹ Los usos finales de ambas formas de comercialización son diferentes: los arándanos congelados se utilizan como materia prima para la elaboración de lácteos, jugos, pastelería, mientras que los arándanos frescos se consumen directamente; por lo anterior, los primeros son adquiridos como insumos para la elaboración de productos elaborados, mientras que los segundos son adquiridos por supermercados u otros comercializadores a clientes finales, para su consumo inmediato. Así las demandas por aprovisionamiento de ambos formatos serían en principio independientes.

³² Lo anterior nos parece una hipótesis razonable, aún cuando, exista sustitución en la producción de arándanos en ambos formatos (esto es, si los precios de arándanos frescos disminuyen demasiado, las exportadoras deciden congelar una mayor proporción de la producción de que disponen). Esta sustitución por el lado de la oferta, no parece ser de la magnitud suficiente para

37. Respecto a la posibilidad de incluir otros *berries* dentro del mercado relevante, se consideró que éste involucra únicamente a arándanos, ello atendido que: i) para el caso de las empresas que se fusionan los productores con los cuales se aprovisionan de arándanos en su gran mayoría no venden otras frutas o si lo hacen, las ventas de las otras frutas representa un porcentaje muy bajo de su producción; ii) los contratos con los productores se refieren exclusivamente a la producción de arándanos, no firmándose contratos por la comercialización de un conjunto de *berries* u otras frutas, y iii) en los contratos no se entregan condiciones especiales por la venta de otros *berries* o productos ni se menciona dicha posibilidad.
38. En cuanto al mercado geográfico, éste dependerá de si los productores poseen el equipamiento necesario para empacar los arándanos. Si poseen dichas instalaciones, entonces tienen posibilidades de comercializar su producción con un grupo amplio de empresas exportadoras que opera a escala nacional o, incluso, comercializar directamente su producción con importadores. Si, por el contrario, no poseen dichas instalaciones, entonces deben comercializar su producción con las empresas exportadoras que tengan a disposición infraestructura para realizar el *packing* en las cercanías de los cultivos de arándanos, en cuyo caso el mercado relevante sería local.

IV. CONCENTRACIÓN Y UMBRALES

39. Una forma adecuada de evaluar los cambios en la concentración en el mercado de abastecimiento de arándanos para su exportación en formato fresco, es mirar cuánto representa cada empresa exportadora en el total de arándano fresco exportado.
40. Como se observa en el Cuadro 1, en las últimas dos temporadas, más de 100 empresas reportaron exportaciones de este fruto, de las cuales 15 tienen una escala importante (más de 1.000 toneladas de arándanos frescos exportados en cada temporada). De este modo, la concentración respecto a las toneladas de arándanos frescos exportados no supera los umbrales de la Guía.

que un exportador que solo comercializara congelado, pudiera disciplinar a un "monopsonista hipotético" en el mercado de aprovisionamiento de arándanos para comercialización en fresco.

Cuadro 1:
Participación en las exportaciones de arándanos frescos, temporadas 2011 y 2012

Exportador	T-2011 (%)	T-2012 (%)
1 HORTIFRUT CHILE	15,10%	17,10%
2 VITAL BERRY M.	11,70%	9,50%
3 INV.AGROBERRIES	11,70%	9,10%
4 SUN BELLE BERR	6,70%	7,50%
5 VALLE MAULE S.A	6,20%	4,60%
6 DRISCOLLS CHILE	8,10%	4,30%
7 ALIFRUT S.A.	3,00%	2,70%
8 COM.FRUTICOLA	2,20%	2,40%
9 SOUTH PACIFIC T	3,20%	2,40%
10 CARSOL FRUIT EX	0,00%	2,20%
OTROS	32,10%	38,10%
Total general	100%	100%
HHI post fusión	1.046	931
ΔHHI	353	325
# Exportadores	119	134

Fuente: Aportado por HF, citando Reporte ASOEX

41. En el Cuadro 2 se presenta la concentración en la exportación de arándanos congelados, la cual tampoco supera los umbrales de la Guía:

Cuadro 2:
Participación en las exportaciones de arándanos congelados, acumulado a diciembre de 2011

Exportador	Dic-2011 (%)
1 COMERCIAL FRUTICOLA S.A.	11,80%
2 VITAL BERRY MARKETING S.A.	11,44%
3 ALIMENTOS Y FRUTOS S.A.	8,87%
4 FRUTICOLA OLMUE S.A.	7,99%
5 SANTIAGO COM EXT EXPORT. S.A.	6,83%
6 HORTIFRUT CHILE S.A.	5,86%
7 NEVADA EXPORT S.A.	4,44%
8 SOUTH FRUIT S.A.	3,94%
9 PRIMA AGROTRADING S.A.	3,58%
10 AGRICOLA CRAN CHILE LTDA	2,76%
OTROS [#50]	32,48%
TOTAL	100,00%
HHI post fusión	726
Δ HHI	134

*Cálculo del HHI considera todos los exportadores, los cuales no se incluyen en la tabla presentada. Fuente: Aportado por VB (Anexo 9).

V. CONDICIONES DE ENTRADA

42. El mercado de exportación de arándanos frescos, así como el congelado, se observa rotación de exportadores de baja escala que, según ha sido señalado por las empresas, corresponden, en parte, a productores de arándanos que deciden exportar directamente su producción.
43. En el Cuadro 3 se presenta el número de empresas exportadoras que entran y salen del mercado, en las temporadas 2009-10, 2010-11 y 2011-12, y el porcentaje que representan dentro del total de empresas que hay en operación en dicho período. Esta rotación es indicativa de pocas barreras de entrada para la comercialización de arándanos frescos, al menos para un volumen de exportaciones bajo.

**Cuadro 3:
Número de empresas exportadoras de arándanos frescos, entrantes ("IN") y salientes ("OUT")**

	2009/10	2010/11	2011/12
IN (#)	55	32	50
IN (%)	54%	29%	37%
OUT	20	25	25
OUT (%)	20%	23%	19%

Fuente: Presentación VB, ASOEX.

44. En relación con lo anterior, las dificultades que enfrenta un productor para exportar directamente su producción se refieren a la necesidad de disponer de cierta infraestructura especializada para recibir, almacenar y despachar los arándanos (esto es, galpones con tecnologías de enfriamiento, infraestructura de descarga y preparación de cargas para exportación, etc.) y el desarrollo de un sistema logístico adecuado para dar cumplimiento con los estándares de comercialización que exigen los mercados de comercialización final. La tecnología necesaria para la realización de las exportaciones, a menudo puede conseguirse por medio de arrendamiento de infraestructura que se utiliza para el almacenamiento y procesamiento de otras frutas cuya temporada de cosecha sea complementaria al arándano (por ejemplo las manzanas).

VI. RIESGOS PARA LA COMPETENCIA

45. En el marco de la presente investigación se consultó a diversos productores de arándanos si consideraban que la Operación podría reportar riesgos para la competencia. En general, la gran mayoría de los productores no reportó ninguna objeción respecto de la Operación. Excepcionalmente, algunos aludieron a los riesgos de coordinación entre empresas compradoras de arándanos o a su eventual aumento de poder de negociación, sin embargo, el cambio de la estructura de mercado que produciría la Operación no sería de una magnitud suficiente para considerar un incremento significativo de los riesgos señalados.
46. Adicionalmente se confirmó la existencia de un grupo importante de empresas exportadoras con las cuales los productores pueden comercializar su producción.

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

47. De acuerdo con lo expuesto, y salvo el mejor parecer del señor Fiscal, se sugiere archivar los antecedentes, por cuanto la Operación no supera los umbrales definidos en la Guía y no existen antecedentes que den cuenta de la existencia de riesgos de una entidad que justifique la adopción de medidas. Lo anterior, sujeto a la revisión de las condiciones definitivas de la Operación.

Saluda atentamente a usted,



MARIO YBAR ABAD
JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES Y ESTUDIOS


CBF