

**EL MERCADO RELEVANTE PARA EL APROVISIONAMIENTO
DE LECHE CRUDA EN CHILE¹**

Noviembre 2018

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'L. Basso', with a long horizontal stroke extending to the right.

Leonardo J. Basso

¹ Este estudio fue encargado por Watt's. Las opiniones presentadas en este informe son de exclusiva responsabilidad de su autor y no reflejan necesariamente las opiniones de la Universidad de Chile o del Instituto Sistemas Complejos de Ingeniería.

TABLA DE CONTENIDOS

I. CALIFICACIONES.....	3
II. INTRODUCCIÓN	4
III. LA DURACION DE LOS CONTRATOS DE WATTS	5
IV. LA EXPERIENCIA COMPARADA – EVIDENCIA INTERNACIONAL	9
V. SÍNTESIS Y CONCLUSIONES	12

I. CALIFICACIONES

1. Soy profesor asociado en el Departamento de Ingeniería Civil, División Transporte, de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas de la Universidad de Chile. Soy también investigador clave y miembro del directorio del Instituto de Sistemas Complejos de Ingeniería (ISCI), donde trabajo en el grupo de Mercados, Organización y Regulación (MORe).
2. Tengo el título de Ingeniero Civil y Máster en Ingeniería de Transporte, ambos en la Universidad de Chile, graduándome en el año 2001. Además, tengo un doctorado en Business Administration, de la Sauder School of Business, de la Universidad de British Columbia, graduándome el año 2006. He publicado más de veinticinco artículos académicos, dos capítulos de libros, y he presentado en más de 40 congresos internacionales. Algunas revistas en las que he publicado son Rand Journal of Economics, International Journal of Industrial Organization, Journal of Industrial Economics y American Economic Journal – Microeconomics, todas revistas de alto prestigio orientadas a la disciplina de la economía industrial
3. Soy editor asociado en la revista del Western American Association (WEIA) llamada "Economic Inquiry", además de ser miembro del comité editorial de la Revista "Air Transport Management", y de la revista de ITEA, Economics of Transportation. Soy uno de los fundadores y organizadores del Taller de Organización Industrial (TOI), un seminario anual que se lleva a cabo en Chile, dedicado a la economía industrial, temáticas de política de competencia y teoría económica, taller que este año cumplirá su versión 11. El año 2016, el TOI fue organizado junto a CRESSE, con apoyo de la Fiscalía Nacional Económica. Y este año 2018, soy organizador de la ISCI-CRESSE Latin American School on the Economics of Competition Policy, que durante cuatro días, cubrirá los avances más importantes en los temas más relevantes para el trabajo de libre competencia. El curso contará con módulos dictados por cuatro profesores extranjeros y tres chilenos, siendo yo uno de ellos.

II. INTRODUCCIÓN

4. Desde el año 2004, han existido diversas causas, informes y documentos respecto de la industria lechera en Chile. En particular, los dos últimos textos son una consulta de Watt's, que con fecha 4 de Junio de 2018 solicitó al Honorable Tribunal de la Libre Competencia que se manifestara respecto de la publicación de pautas de precios de compra de leche cruda (Rol NC N°445-18), y un Aporte de Antecedentes posterior de parte de la Fiscalía Nacional Económica (en adelante FNE), de Agosto de 2018.
5. En diferentes estudios y documentos respecto del tema, la FNE ha señalado que, en este mercado, se han adoptado dos formas diferentes de organización en el procesamiento de leche cruda. En particular, en su informe "Aporta Antecedentes" la FNE sostiene que la primera forma de organización consiste en "una relación habitual de abastecimiento de leche, en que los productores no participan en la propiedad y decisiones de la empresa receptora. En término simples, el productor vende la leche cruda elaborada en su predio a la empresa procesadora, en una relación bilateral. Esta forma organizativa la utilizan, entre otras empresas, Soprole, Nestlé, Watt's, Quillayes y otros procesadores menores, las cuales compran leche cruda a terceros proveedores y reciben toda la leche producida por ellos".
6. Por otra parte, según la FNE, la segunda estructura de organización de las empresas procesadoras "se realiza en virtud de diferentes formas de integración vertical con productores, como, por ejemplo, la creación de diversos tipos de asociaciones entre productores para desarrollar por sí mismas la actividad de procesamiento. Este mecanismo de integración vertical entre las actividades de producción y procesamiento, particularmente a través de una cooperativa, es el que utiliza Colún. En esta forma de organización, los miembros productores asociados, son dueños y ejecutan por sí mismas la actividad de procesamiento, razón por lo que este último eslabón de la cadena adquiere la totalidad de la leche producida. Asimismo, a estos productores asociados, en su calidad de dueños de la procesadora, les pertenecen los resultados de ésta en el ejercicio aguas arriba (venta de productos lácteos procesados)."
7. La FNE ha sostenido que "Colún, en la práctica, sólo recibe leche de productores que están asociados a la misma o de terceros en proceso de incorporación, no compitiendo en términos reales en la búsqueda de productores en el mercado de compra de leche cruda. Lo anterior, al menos, en el corto plazo, pues el proceso de admisión de nuevos asociados a Colún requiere, como mínimo, del transcurso de un año y determina el cumplimiento de una serie de condiciones definidas en sus Estatutos, que implican, entre otras, una inversión de cuantía relevante."
8. Es decir, en opinión de la FNE, la cooperativa Colún y las otras compañías, Watt's en particular, no participan del mismo mercado respecto del aprovisionamiento de leche cruda. En este informe desafiamos la opinión sostenida por la FNE. Argumentamos que

tanto la cooperativa como las otras compañías participan y compiten del mismo modo por productores de leche cruda y que sus situaciones son, en la práctica, iguales, pues: (i) para que un planta procesadora pueda aumentar su producción, debe competir con las otras plantas en la búsqueda de productores (ii) tanto cooperativas como las otras plantas sostienen relaciones de largo plazo con las lecherías, y (iii) todas estas relaciones se caracterizan por el hecho de que los productores venden la totalidad de su producción de leche cruda a la empresa procesadora de leche.

9. Para sostener mi opinión, en la sección 3 mostramos que, efectivamente, las relaciones de Watt's con sus productores son de largo plazo, a pesar de que los contratos son a 1, 2 ó 3 años. En efecto, mediante diferentes técnicas de estimación, mostramos que la duración promedio de una relación de Watt's con sus productores puede ser estimada en 10,9 años. Mostramos además que los periodos de término/renovación de los contratos está distribuido uniformemente en el tiempo.
10. Respecto del punto de que cooperativas y otras plantas procesadoras adquieren toda la producción de las lecherías, ello es reconocido por la FNE al describir las dos formas de organización (ver párrafos 5 y 6), basados en la información real que han recogido para sus diferentes estudios e informes. Como se explica en la Sección 3, esto forma parte de los contratos que Watt's establece con los productores.
11. Por otra parte, en la sección 4 presentamos evidencia internacional que muestra que en otros países no se hace distinción entre estas dos formas de aprovisionar leche cruda, y que por lo tanto otras jurisdicciones las consideran como participando y compitiendo del mismo mercado. La sección 5 sintetiza y concluye.

III. LA DURACION DE LOS CONTRATOS DE WATT'S

12. En esta sección estimamos la duración promedio de la relación entre Watt's y sus productores o lecherías. Como antecedente, caracterizamos estas relaciones:
 - a. Más del 80% de los productores que trabajan con Watt's tienen contrato.
 - b. La mayor parte de los contratos tienen una duración de 36 meses renovables, aunque existen también contratos a 1 ó 2 años. Por ejemplo si se consideran los contratos de 2015 a 2018, el 90% de los contratos son a 36 meses, el 2% es a 24 meses y el 8% a 12 meses.
 - c. Watt's, con las lecherías con las que tiene contrato, adquiere el compromiso legal de adquirir toda la leche de productor quien, por su parte, adquiere el compromiso de suministrar toda la leche que produce.
 - d. Los pagos a los productores, como es usual en esta industria, son sujetos de diferentes tipos de bonificaciones, relacionadas a características de la leche, del

ganado o del predio, que son deseables por parte de Watt's. Asimismo, se les otorga a los productores bonificaciones estacionales. Por ejemplo, el Bono de Invierno de Watt's este año alcanzó a los 10\$ por litro, y fue válido entre el 1 de Mayo y el 31 de Agosto.

13. Procedemos ahora a estimar la duración promedio de la relación entre Watt's y sus productores. Para ello contamos con información de entradas, salidas y permanencias desde 2004. Los datos de entrada y salida de productores a Watts se resume en la siguiente tabla.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Entrada	3	40	20	16	31	27	12	22	12	29				
Salida	22	32	25	45	45	55	26	19	35	21				
Activos	349	330	338	333	304	290	262	248	251	228	236	223	207	202

Tabla 1: Entradas, salidas y permanencia de productores

14. Consideremos primero una situación (ficticia) en que el número de lecherías se mantiene constante en el tiempo. Si cada año hay N lecherías activas y salen X lecherías, necesariamente X lecherías nuevas tendrán que entrar. En este caso la probabilidad de que una lechería salga en cualquier período es $p=X/N$. por lo tanto la permanencia esperada de una lechería es

$$\lim_{T \rightarrow \infty} \sum_{i=1}^T p(1-p)^{i-1} i = \frac{N}{X} \quad (1)$$

15. Como resulta evidente de la Tabla 1 que las entradas y salidas cada año y en el tiempo no son constantes, podemos hacer un primer cálculo utilizando la fórmula para calcular, en cada año, una permanencia esperada según el número de entradas y otra según el número de salidas, como se muestra en la Tabla 2:

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Permanencia según Entradas	116,3	8,25	16,9	20,81	9,806	10,74	21,83	11,27	20,92	7,862	13,88	27,88	6,273	7,769
Permanencia Según salidas	15,86	10,31	13,52	7,4	6,756	5,273	10,08	13,05	7,171	10,86	7,867	9,292	5,447	15,54

Tabla 2: Permanencia según entradas y salidas por año con permanencia estacionaria

16. La primera observación es que el valor mínimo de la Tabla 2 es de 5,4 años. Luego, calculamos el promedio de permanencia según entradas para todo el período y el promedio de permanencia según salidas para todo el período. Y dado que temporalmente el número de lecherías activas decrece, entonces resulta que la medida de permanencia según

entradas sobrestimaré el valor real, mientras que la permanencia según salidas subestimaré la permanencia promedio real.

17. Calculando dichos promedios obtenemos que: La estimación de permanencia usando datos de salidas es de 9,9 años. La estimación de permanencia usando datos de entrada es de 21,5 años. Tomando el promedio entre ambos cálculos, **obtenemos un primer cálculo para la permanencia esperada promedio de 15,7 años.**
18. Los estimadores de permanencia antes calculados –según salidas anuales, entradas anuales, y promedio-- dan una buena idea del panorama. Sin embargo, estos estimadores son posiblemente inconsistentes porque la información está censada y hay alta varianza año a año de entradas y salidas. Para hacernos cargo de este problema nuestro tercer cálculo consiste en computar los estimadores de máxima verosimilitud de la permanencia promedio según entradas, salidas y promedio. Estos estimadores poseen una serie de características deseables: son estimadores consistentes, eficientes y tiene la propiedad de invarianza, la que utilizaremos a continuación.
19. Para explicar la metodología utilizada, definimos $x(t)$ como la variable aleatoria número de entradas (salidas) del sistema en el momento t . Luego, de acuerdo a nuestro modelo anterior asumimos que

$$x(t) \sim \text{Bin}(n(t), p)$$

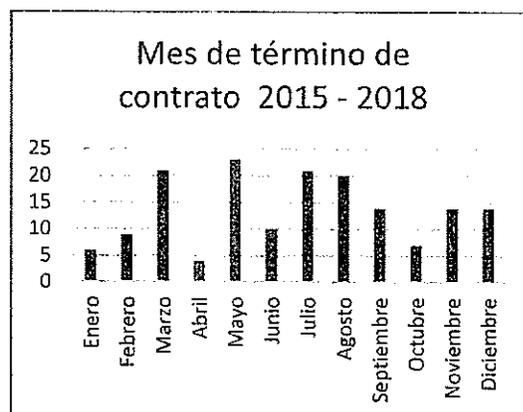
Donde $n(t)$ representa el número de productores vigentes en el período t , y p representa la probabilidad de entrada (salida). Tomando la probabilidad conjunta de todos los períodos y maximizando la verosimilitud, se obtiene el (bien conocido) estimador de máxima verosimilitud de la probabilidad de entrada (salida) dado por:

$$\hat{p} = \frac{\sum x(t)}{\sum n(t)} \quad (2)$$

Y luego, por la propiedad de invarianza, sabemos que el estimador máximo verosímil de permanencia es $\frac{1}{\hat{p}}$.

20. En términos prácticos, esa segunda manera de calcular la permanencia lo que hace es promediar, para todo el período, las entradas (salidas) y el número de lecherías activas y , con ello, calcular una permanencia esperada usando (1). El resultado de este ejercicio de máxima verosimilitud entrega una estimación de permanencia usando datos de entrada de 12,9 años. El mismo ejercicio usando los datos de salida entrega una estimación de permanencia de 8,9 años. Tomando el promedio entre ambos cálculos, **obtenemos un segundo cálculo –máximo verosímil– para la permanencia esperada promedio de 10,9 años.**

21. De este modo, mostramos que, independientemente de la forma en que se estime la permanencia esperada de un productor en su relación con Watt's, la relación entre la empresa y productores de leche es de largo plazo y no en un mercado spot o de corto plazo.
22. Un último punto al que nos referiremos en esta Sección tiene que ver con las fechas de término/renovación de los contratos. En el Aporte de Antecedentes, la FNE declara que "la oportunidad del inicio y término del contrato tiene crucial relevancia al momento de evaluar la libre entrada y salida de productores. En efecto, no es lo mismo que termine un contrato -y, por ende, se genere la instancia para negociar la venta de leche a un nuevo procesador- en temporada primavera-verano, de plena producción, donde todas las procesadoras debieran estar con su capacidad de procesamiento en plena capacidad, que terminar el contrato en temporada otoño-invierno, donde dichas circunstancias son las opuestas. Por lo tanto, en vistas de ello, cabría entender que la condición más ventajosa para los productores es que el contrato termine antes de la llegada de la temporada de plena producción (septiembre a marzo), pues, en ella, estará en mejor posición para poder negociar el eventual cambio a otro procesador." Es decir, de acuerdo a la FNE existiría una "época buena" para los productores para re-negociar y una "época mala"; de acuerdo a la Tabla N°6 del Aporte de antecedentes, la época mala consta de siete meses, de Agosto a Febrero, y la época buena de cinco meses, de Marzo a Julio.² Más aún, la FNE sostiene que las procesadoras escogen, en su mayoría, terminar los contratos en la época mala para los productores.³
23. Respecto de este punto, los términos de contrato de Watt's no parecen estar agrupadas en torno a momentos particulares en el año. En efecto, si consideramos los contratos de 2015 a 2018, un histograma de los meses en que dichos contratos terminan permite visualizar el punto:



² Ver párrafos 77 y 78 y la Tabla N°6, páginas 34 y 35 del Aporte de Antecedentes.

³ Ibid.

Gráfico 1. Mes de término de los contratos 2015-2018 de Watt's con lecherías

24. El análisis finaliza observando que los cinco meses de la 'época buena', corresponden al 42% del tiempo en un año; sin embargo, el número de contratos de Watt's que finalizan en esta época es el 48%. Es decir, los contratos de Watt's finalizan en lo que la FNE considera el mejor momento para los productores, en un número más que proporcional a la duración de la época, por lo que la afirmación de la FNE no aplica a Watt's.

IV. LA EXPERIENCIA COMPARADA – EVIDENCIA INTERNACIONAL

25. Como se estableció en las secciones 2 y 3, por las características propias del mercado de compra y recepción de leche cruda de vacas, dicha compra y recepción se genera normal y mayoritariamente, a través de relaciones a largo plazo con productores lecheros (que pueden ser socios de una cooperativa o no), y que se caracterizan por el hecho de que los productores venden la totalidad de su producción de leche cruda a la empresa procesadora de leche. En esta sección reportamos evidencia internacional para mostrar que a las Cooperativas se les trata en iguales condiciones que al resto de los actores que forman parte del mercado relevante, ya sea mediante regulación (como norma del aviso público de precios) o la ausencia de ella. Después de todo, existen muchas otras industrias en las que conviven cooperativas con otros competidores (que van desde Bancos hasta funerarias), en las que no se observan tratamientos regulatorios diferenciados.
26. La primera evidencia proviene del Reino Unido y la Unión Europea, dónde no han existido argumentos económicos o políticos para excluir a las cooperativas del mercado relevante. En ese sentido, en general no se hace diferencia alguna al referirse a los actores dentro del mercado de la leche cruda, incluyendo tanto a las cooperativas como a las otras entidades dentro de las mismas categorías.
27. Particularmente, existen casos en los cuales la Comisión Europea ha evaluado fusiones en la industria láctea, considerando que las cooperativas lecheras, los procesadores y los comerciantes compiten y operan en el mismo mercado para la obtención de leche cruda. Por ejemplo, así se da cuenta en el caso *Arla Foods / Milk Link*⁴, que son cooperativas, en el que se considera dentro de los competidores en el mismo mercado a compañías que no son cooperativas, tales como *Dairy Crest, Müller/Wiseman* y *Meadow Foods*. Así, en algo tan concreto como lo es la participación de mercado en la compra de leche cruda, ésta se calcula considerando como competidores directamente tanto a cooperativas como a no cooperativas.⁵ Así, por ejemplo, en el caso ya citado, la Comisión Europea señaló que "la participación de mercado combinada de las partes de un [20-30]% del lado del comprador

⁴ http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m6611_20120927_20212_2810072_EN.pdf Párrafos 85-92.

⁵ Ibidem.

hace poco probable el levantamiento de preocupaciones de poder dominante y cualquier intento de modificar las condiciones de contratación daría lugar probablemente a que los agricultores cambiaran su suministro a otros transformadores, cooperativas y comerciantes”,⁶ sin hacer ningún distingo en el lado del comprador, de cooperativas versus otro tipo de organizaciones empresariales lecheras.

28. En otra transacción analizada y aprobada por la Comisión Europea, las sociedades operativas de las cooperativas DMK eG y DOC Kaas B.A. buscaron fusionarse, mientras que las propias cooperativas seguían siendo independientes. En dicho caso, las partes afirmaron que existían numerosas fuentes alternativas de compra para los productores lecheros aparte de ellas. Sostuvieron que existían varias cooperativas compitiendo por la leche de los agricultores, tales como Molkerei Rücker, Molkerei Ammerland y Molkerei Wiesehoff Hochwald, así como también otros competidores presentes en algunas de las áreas en las que las actividades de las partes se solapaban, tales como Paul Mertens Molkerei, Privatmolkerei Naarmann y Berliner Milcheinfuhr-Gesellschaft. Todos los anteriores, tanto cooperativas como no cooperativas, fueron considerados incluso por las mismas partes como competidores que podrían entrar a participar y competir en las áreas respectivas.⁷
29. En la misma línea, tanto en el Reino Unido como en la Unión Europea se utiliza el concepto de *undertaking* precisamente para asegurar que las normas incluyan cualquier estructura legal utilizada para llevar a cabo la actividad económica, sin excluir a las cooperativas. En ese sentido, en el denominado “Paquete Lácteo”⁸ de la Comisión Europea, no se hace distinción dentro del mismo mercado respecto a las cooperativas, ni las excluye del paquete lácteo, sino que las trata de igual forma que al resto de los actores.⁹ Cabe señalar que el referido paquete lácteo fue citado por la FNE en su escrito “Aporta Antecedentes” en la Consulta presentada por Watt’s sobre las condiciones de recepción y compra de leche fresca, Rol NC N°445-18 del Honorable Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.
30. En Australia, al analizar diferentes transacciones en la industria lechera y si ellas lesionarían o no la libre competencia, también las cooperativas han sido consideradas como participantes del mercado por aprovisionamiento de la leche cruda, sin recibir una distinción particular. Por ejemplo, la Comisión Australiana de Competencia y Consumo¹⁰ (en adelante, ACCC) decidió, a comienzos del 2018, no oponerse a la adquisición de los activos operativos de Murray Goulburn Cooperative Co. Limitada, una cooperativa, por parte de Saputo Dairy Australia Pty Ltd (en adelante, “Saputo”), decisión basada en un análisis de

⁶ Ibidem. Párrafo 89. El párrafo completo dice lo siguiente: “Indeed, the parties' combined market share of [20-30]% on the buyer side is unlikely to raise any concerns of single dominance and any attempt to change the procurement conditions would likely result in farmers switching their supply to other processors, cooperatives and traders. Furthermore, it is unlikely that the merger would increase the likelihood of coordinated behaviour between major processors regarding the procurement of raw milk given the fragmented nature of the market and the heterogeneity of purchasers.”

⁷ http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m7573_1109_3.pdf. Párrafo 101.

⁸ https://ec.europa.eu/agriculture/milk/milk-package_en

⁹ https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/milk/milk-package/com-2016-724_en.pdf

¹⁰ <https://www.accc.gov.au/>

competencia de mercado que consideró de igual forma tanto a cooperativas como a no cooperativas. Al analizar los antecedentes de la industria, se enumeran una serie de procesadores de productos lácteos que adquieren leche cruda de los granjeros y que operan en el oeste de Victoria (Australia) al igual que Saputo, dentro de los que se encuentra Fonterra Australia Pty Ltd, subsidiaria de Fonterra Co-operative Group Limited, una cooperativa con sede en Nueva Zelanda, así también como a otros competidores que no son cooperativas ni parte de ellas tales como Bega Cheese Limited, Union Dairy Company y Beston Global Food Company Limited.¹¹ Es decir, la ACCC consideró como único elemento importante para establecer el mercado relevante una condición de distancia —tal como se ha hecho en el caso de Chile— pero no la forma de organización de las procesadoras que se encuentren en el *catchment area*.

Códigos de buenas prácticas

31. Por otra parte, existen casos en el derecho comparado en los cuales queda de manifiesto que las cooperativas se rigen por las mismas reglas que el resto de los actores del mercado en relación, en particular, al establecimiento de los precios de la leche. Así lo indica, por ejemplo el documento "*Dairy Industry – Code of best practice on contractual relationship*"¹², que es un código de buenas prácticas de la *National Farmers Union* del Reino Unido, de carácter voluntario y que sólo se aplica a los que lo suscriban, sin perjuicio de que se estima que en Reino Unido el 85% lo ha suscrito (como por ejemplo la cooperativa Arla). Dicho documento fue citado también por la FNE en su escrito "Aporta Antecedentes" en el proceso de Consulta ya mencionado.
32. El referido código de buenas prácticas trata las distintas posibilidades de establecer los precios en el mercado de la leche, señalando como posibilidad la de anunciar por parte del comprador, los precios con 30 días de anticipación. El Código, si bien excepciona de algunas exigencias específicas a las cooperativas, en el punto relativo al anuncio de precios se deduce que sí las incluye,¹³ aplicándoles la misma norma de anunciar cambios en precios con 30 días de antelación, al igual que el resto de los actores del mercado, de lo que se infiere directamente que no se les considera en un mercado diferente.

¹¹ <https://www.accc.gov.au/system/files/public-registers/documents/MER18%2B4578.pdf>. Pág. 5.

¹² http://www.dairyuk.org/images/2012_Voluntary_Code_of_Practice.pdf

¹³ En el punto 2.2 del referido Código se indica que los contratos deberán indicar expresamente 3 puntos: (A) que el precio, el mecanismo de determinación o de notificación de éste, no variará sin previo anuncio con 30 días de anticipación; (B) que se permite al productor terminar el contrato sin multa, previo aviso con 3 meses de anticipación, luego de haber sido notificado de variaciones por el comprador en el precio o en el mecanismo de determinación o de notificación de éste; (C) que el comprador se compromete a establecer un mecanismo para entablar un diálogo con el productor o un mecanismo para consultar formalmente con el productor antes de cualquier variación a los precios. Respecto a los puntos anteriores, el documento excluye a las cooperativas del punto B y C e incluye expresamente a las cooperativas en el punto A.

33. En el mismo sentido, en Australia cuentan con el documento "*Code of Practice for Contractual Arrangements Between Dairy Farmers and Processors in Australia*"¹⁴ el que, al igual que el del Reino Unido, es un código de buenas prácticas de carácter voluntario y que sólo se aplica a los que lo suscriban, y que trata las alternativas para establecer los precios en el mercado de la leche. El código señala como posibilidad la de fijar los precios con 30 días de anticipación. En este caso, si bien no detalla específicamente la situación de las cooperativas, nada hace entender que las deja fuera del mercado, ya que habla de los *processors* (procesadores) en general, por lo que las cooperativas tendrían las mismas alternativas que el resto de los actores del mercado.
34. La conclusión de esta sección es que la evidencia internacional recogida muestra que las cooperativas lecheras sí forman parte del mercado relevante de la leche cruda, aplicándoseles por ello las mismas normas y exigencias (o ausencia de ellas) que al resto de los actores de este mercado.

V. SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

35. En diferentes documentos y estudios, la FNE ha señalado que la cooperativa Colún, a pesar de ser un actor relevante -por su capacidad instalada y mayor volumen de recepción—no genera presión competitiva en el mercado de compra de leche cruda, dada su organización como cooperativa verticalmente integrada. Es decir, la cooperativa no estaría en el mismo mercado por aprovisionamiento de leche cruda que otras compañías que no son cooperativas, como es el caso de Watt's, y esto se debería a su particular forma de organización la que, sintetizando los argumentos de la FNE, se caracteriza por que Colún, en la práctica, sólo recibe leche de productores que están asociados a la misma o de terceros en proceso de incorporación, no compitiendo en términos reales en la búsqueda de productores en el mercado de compra de leche cruda.
36. Sin embargo, tanto Colún como Watt's, si quieren aumentar su producción, deben convencer a un productor de entrar en una relación de largo plazo. En el caso de Colún haciéndolo miembro de la cooperativa, y en el caso de Watt's suscribiendo un contrato. Los productores tendrán a la vista los beneficios que una u otra organización les entregan, incluyendo beneficios tributarios, bonificaciones, etc. y, con ambas procesadoras, la relación que se establecerá será de largo plazo. Tal como mostramos en este informe, la permanencia media de una lechería con Watt's puede ser estimada en 10,9 años, y el momento de la renovación de contrato es más bien positiva para el productor.
37. La diferencia en la forma de organización de Watt's y Colún es evidente pero ello no implica que no estén el mismo mercado compitiendo por productores de leche, como sostiene la

¹⁴ http://www.australiandairyfarmers.com.au/literature_206858/Code-of-Practice

FNE; más aún cuando existe exceso de capacidad de procesamiento. La evidencia internacional revisada muestra que no se ha hecho ni en Europa (incluyendo el Reino Unido) ni en Australia, la distinción entre cooperativas y otras compañías que aquí se hace. Por el contrario, se ha reconocido que a pesar de estar organizadas de manera diferente, tanto cooperativas como otras compañías sí compiten en el mercado de aprovisionamiento de leche cruda.

38. Por todo lo anterior, concluimos que la opinión de la FNE de considerar que las cooperativas procesadoras de leche y otras compañías no compiten en el mercado del aprovisionamiento de leche cruda no es ajustado a la realidad económica de la industria. Evidentemente, cambiar esta consideración, cosa que consideramos correcta, puede afectar aspectos regulatorios y legislativos en la industria.