

ANT. : Investigación mercado distribución azúcar IANSA.

MAT. : Dictamen de la Comisión.

Santiago, **22 MAYO 1986**

1.- Esta Comisión Preventiva Central, en cumplimiento de las atribuciones que le encomienda el artículo 8°, letra d) del Decreto Ley N° 211, de 1973, le solicitó a la Fiscalía Nacional Económica el estudio del mercado de la distribución del azúcar, ante informaciones que había recibido en el sentido de que se estaría produciendo una cartelización en la venta del azúcar producida en el país por la Industria Azucarera Nacional S.A. IANSA.

2.- De la investigación que llevó a cabo la Fiscalía Nacional, es interesante destacar los siguientes antecedentes:

2.1. IANSA es el único productor nacional de azúcar.

Hasta 1984 hubo un fuerte ingreso de azúcar refinada importada, en abierta competencia con la producida localmente. Como el producto importado era adquirido en el mercado de excedentes, donde se transa alrededor del 10% de la producción mundial, sus precios son muy variables, teniendo períodos de bajos precios alternados con bruscas elevaciones del mismo. En los últimos años este mercado ha sido de precios bajos, lo cual no incentivaba la producción nacional.

2.2. Con el objeto de reactivar la economía de ciertas regiones del país, a través del aumento de la actividad económica que representa la elaboración de azúcar, usando como materia prima la remolacha sembrada en las zonas de atracción de las plantas de IANSA, el Supremo Gobierno estableció, por Decreto N° 619 del Ministerio de Hacienda (Diario Oficial de 25 de Julio de 1984), un derecho específico a la importación de azúcar, derecho que fue rebajado a consecuencia de una devaluación de nuestra moneda, por Decreto N° 746 del mismo Ministerio. (Dia-

rio Oficial de 22 de Septiembre de 1984). Finalmente por Decreto N° 1.114 del Ministerio de Hacienda (Diario Oficial de 8 de Enero de 1986), se estableció una banda de precios para aplicar un derecho específico variable de acuerdo con el precio F.O.B. en US\$/ton. en el mercado internacional, cuando este precio oscile entre 60 y 250 US\$/ton. Si el precio internacional sube de 491 US\$/Ton. empieza a aplicarse una rebaja al derecho ad-valorem que debe pagar el azúcar importada, hasta que si llega a un valor superior a US\$ 592/Ton., la rebaja sería equivalente al derecho ad-valorem vigente (20%).

Con esta medida, como se ha hecho con otros productos agrícolas, se pretende, por una parte seguir incentivando la producción nacional de azúcar, que llegará al autoabastecimiento el presente año y por otra aminorar las fluctuaciones de los precios internos en relación con las variaciones de los precios internacionales del azúcar.

2.3. A contar del 24 de Octubre de 1984, IANSA firmó un acuerdo de distribución de azúcar con varias firmas, antiguas importadoras de azúcar, a las que IANSA comunica haberlas nombrado distribuidoras de su azúcar en compraventa y para todo el territorio nacional.

2.4. Estas firmas que IANSA llama en el punto 3 del acuerdo, "distribuidores autorizados" son las siguientes:

- 1.- AMEROP CHILE S.A.
- 2.- NOVELZUCKER S.A.
- 3.- TRANSAMERICA S.A. DE COMERCIO EXTERIOR
- 4.- RICHCO (AZUCAR) S.A. (CHILE)
- 5.- O'SHEA MAN AZUCAR LTDA.

Las principales características de este acuerdo son las siguientes:

- IANSA se reserva el derecho de fijar los volúmenes mensuales a entregar a cada distribuidor, de acuerdo con las necesidades del mercado y las disponibilidades de entrega.

- Los precios y condiciones que regirán para estos distribuidores serán fijados por IANSA e informados oportuna

mente, previo a la venta del mes siguiente.

- Los precios y condiciones regirán, en igual forma, para todos los distribuidores.

- Como condición especial del contrato, los distribuidores deberán constituir una garantía efectiva a favor de IANSA, consistente en aval bancario, vale vista, carta de crédito doméstica u otra estimada suficiente por IANSA. La garantía debe cubrir, a lo menos, el tonelaje retirado y/o facturado por el distribuidor.

- El acuerdo tiene carácter indefinido; sin embargo cualquiera de las partes puede ponerle término en el momento que lo estime conveniente mediante aviso escrito.

Mensualmente, los últimos 5 días hábiles del mes anterior, IANSA envía un télex a estos distribuidores donde especifica el volumen de venta para el mes siguiente, el precio, la forma de pago que consiste en cuatro cuotas iguales con vencimiento semanal; la primera cuota con vencimiento entre el 17 y el 19 del mes siguiente. Como garantía exige las que ya había convenido. La entrega se efectuará en bodegas de IANSA en Santiago y/o Plantas. Se fijan los recargos por corte menor (envases de 1 y 5 Kgs.) y recargos por bodegaje, si no se retira la cuota asignada, más allá de cierta fecha.

3.- IANSA, mediante comunicaciones de 4 de Julio de 1985, de 26 del mismo mes y de 30 de Enero de 1986, todas dirigidas a la Fiscalía Nacional Económica y a través de la exposición oral hecha por su Gerente General ante esta Comisión Preventiva Central el 24 de Abril del presente año, explicó que en el pasado usó diversos sistemas de distribución, ya sea a través de grandes firmas distribuidoras, varias de las cuales entraron en falencia causando pérdidas importantes a la empresa, ya a través de licitaciones, lo que ocasionó concertación de los interesados para obtener bajos precios y por último, a través de ventas directas a cualquier interesado lo que le ocasionó, además de la complicación administrativa en el control y despacho de los pedidos, largos trámites de cobranza y asumir todo el riesgo del crédito.

Como la empresa necesitaba un flujo de caja constante, las modalidades de venta señaladas le ocasionaron grandes trastornos. En esta situación eligió, como sujetos de crédito, a las cinco sociedades mencionadas en el N° 2.4. de este dictamen, que están relacionadas con fuertes empresas comercializadoras internacionales.

Sin embargo, si aparece otro interesado en distribuir azúcar que dé las mismas garantías que ellas, IANSA no tendría in conveniente en entregarle azúcar en las mismas condiciones.

IANSA tiene una lista, que es pública de los precios que cobra por pagos de contado; el crédito, como es obvio, requiere a aceptación especial.

Las listas de precios iban desde 1 a 9 toneladas hasta 5.000 toneladas o más, y actualmente llegan sólo hasta 3.000 tons. o más, por sobrestock de los distribuidores.

Agrega IANSA que su producción para este año, será de alrededor de 380.000 tons. que es suficiente para abastecer el consumo nacional. Dicha producción se elabora durante seis meses y debe venderse durante todo el año, cuidando que haya un stock de enlace suficiente con el inicio de la nueva producción.

En estas condiciones y para evitar que un operador compre toda la producción y maneje el mercado, IANSA decidió fijar volúmenes máximos de venta por distribuidor, evitándole un eventual sobrestock, en algunos casos.

No existe evidencia de haberse producido cartelización, como se advierte de los bajos márgenes de comercialización entre los precios de venta del azúcar ex-fábrica IANSA y los precios de venta al detalle, siendo estos márgenes los más bajos desde que se dejó libre el precio del azúcar.

4.- La Fiscalía Nacional Económica investigó las condiciones en que las cinco distribuidoras ya aludidas comercializan el azúcar, analizando los mercados territoriales y los clientes que atienden; la existencia de listas de precios públicos y las políticas de descuentos y de otorgamiento de créditos y determinar si

ellas eran razonables, objetivas y de aplicación general. Así, se logró determinar las ventas en toneladas y en dinero por cada distribuidor por región y por mes y las ventas efectuadas a los 10 mayores clientes, mensualmente, en tonelaje y en dinero durante 1985.

Destaca la Fiscalía Nacional Económica que el 87%, aproximadamente, de la producción de IANSA es distribuida por las cinco empresas mencionadas anteriormente. Un 10% corresponde a distribución directa de IANSA a clientes industriales que solicitan azúcar de características especiales (Industrias de bebidas, conservas. etc.) y un 3% corresponde, también, a distribución directa de pequeños volúmenes que efectúa IANSA, especialmente a agricultores ubicados en las zonas de atracción de sus plantas, instituciones de beneficencia, de bienestar social u otras similares.

De todo lo anterior, desprende la Fiscalía Nacional que no es posible establecer que los cinco grandes distribuidores de azúcar actúen como un cartel.

5.- Analizados por esta Comisión Preventiva Central todos los antecedentes reunidos sobre el particular ha llegado a las siguientes conclusiones.

5.1. El sistema de comercialización que está empleando la Industria Azucarera Nacional S.A. IANSA es, en general, aceptable.

5.2. Sin embargo y velando por la debida transparencia que debe existir en un mercado tan importante como el del azúcar, esta Comisión considera necesario efectuar algunas prevenciones que IANSA deberá tomar en cuenta.

5.2.1. Debe suprimirse la denominación de "distribuidores autorizados" que se da en el párrafo 3 de los acuerdos que ha suscrito IANSA con las cinco firmas distribuidoras cuestionadas, el 24 de Octubre de 1984, pues aparece como una barrera para otros eventuales interesados en comprar azúcar para distribuirla.

IANSA debe señalar, claramente, que vende en las mismas condiciones a cualquier interesado que cumpla los requisitos que exige a sus actuales distribuidores mayoristas.

5.2.2. IANSA puede establecer volúmenes máximos de venta de acuerdo con sus disponibilidades para tratar de evitar una excesiva concentración en la distribución mayorista del azúcar y para asegurar una adecuada competencia en el mercado del azúcar pero no puede asignar cuotas de venta por cliente para evitarle a éstos eventuales problemas en la comercialización de ese producto y por cualquier otro motivo pues ello constituiría una intromisión en los negocios de terceros contraria a la libre competencia.

5.2.3. Es efectivo que el otorgamiento del crédito y de sus condiciones es privativo del otorgante de éste. Sin embargo, no puede tener el mismo precio el que paga de contado con la orden o entrega del azúcar que el comprador al que se le han dado condiciones especiales en cuanto a plazos de pago, pues ello constituiría una discriminación arbitraria relacionada con el costo del crédito.

Notifíquese el presente dictamen a la señora Gerente General de Industria Azucarera Nacional S.A., IANSA y al señor Fiscal Nacional Económico.

Transcribese al señor Vicepresidente de la Corporación de Fomento de la Producción, CORFO, y a las sociedades Amerop Chile S.A., Novelzucker S.A., Transamérica S.A. de Comercio Exterior, Richco (Azúcar) S.A. (Chile), y O'Shea Man Azúcar Limitada.

El presente dictamen fue acordado en sesión

de 24 de Abril en curso, por la unanimidad de los miembros presentes, señores Octavio Navarrete Rojas, Presidente, Arturo Yrarrázaval Covarrubias, Iván Yáñez Pérez, Mario Guzmán Ossa y Gonzalo Sepúlveda Campos.

[Handwritten signature]
[Handwritten signature]
[Handwritten signature]

[Handwritten signature]
[Handwritten signature]

BLANCA PALUMBO OSSA
Secretaria Abogado Comisión
Preventiva Central