

Fecha: 23-09-2021  
Medio: La Segunda  
Supl.: La Segunda  
Tipo: Actualidad

Pág.: 11  
Cm2: 570,0

Tiraje: 11.692  
Lectoría: 33.709  
Favorabilidad: ☐ No Definida

Título: El gancho para el comprador de Soprole y los avatares de Fonterra en Chile

## Neozelandesa anunció la venta de Soprole y su filial Prolesur:

# El gancho para el comprador de Soprole y los avatares de Fonterra en Chile

Ximena Pérez y Cristian Rivas

**H**ace exactamente dos años y medio, los rumores de venta de Soprole por parte de su controladora Fonterra, estallaron. Se mencionó como potenciales interesados a las industrias de alimentos de consumo masivo por las sinergias que se darían al contar con sistemas de distribución. Incluso, dio vueltas el nombre de Carozzi.

No pasó nada.

Ayer, Fonterra, la cooperativa neozelandesa, donde son socios el 90% de los productores de leche de ese país, lo anunció oficialmente. Soprole y su filial Prolesur, que fabrica quesos, mantequilla y leche en polvo en Temuco, Osorno y Los Lagos y se los vende a su matriz, están en venta.

Y las razones no serían las mismas mencionadas en 2019: el sobreendeudamiento de Fonterra, una baja en sus resultados globales, y la decisión de deshacerse de algunos negocios para hacer caja.

“Las operaciones no requieren leche de origen neozelandés o experiencia y, en este contexto, estamos iniciando el proceso para desinvertir nuestra inversión integrada en Chile”, precisó Miles Hurrell, CEO de Fonterra al entregar los resultados en Nueva Zelanda.

Agregó que este proceso podría tardar al menos dos años. La decisión es tan reciente que aún no se tiene contratado un banco de inversión para la búsqueda de potenciales interesados.

Entre los objetivos de Fonterra estarían concentrarse en tres aspectos estratégicos: sostenibilidad, investigación de ciencias de la nutrición e innovación, destinando todos los recursos para implementar este plan 2030.

A junio de este año, Soprole Inversiones, la matriz de los negocios en Chile, anotó una importante alza en sus utilidades, al pasar de \$9.610 millones a \$13.820 millones.

### Avatares con fundación

Para Fonterra, que entró a mediados a los 80 a la propiedad de Soprole —cuando se llamaba entonces New Zealand Dairy Board— cuando le compró a Anacleto Angelini, la historia en Chile no ha sido fácil.

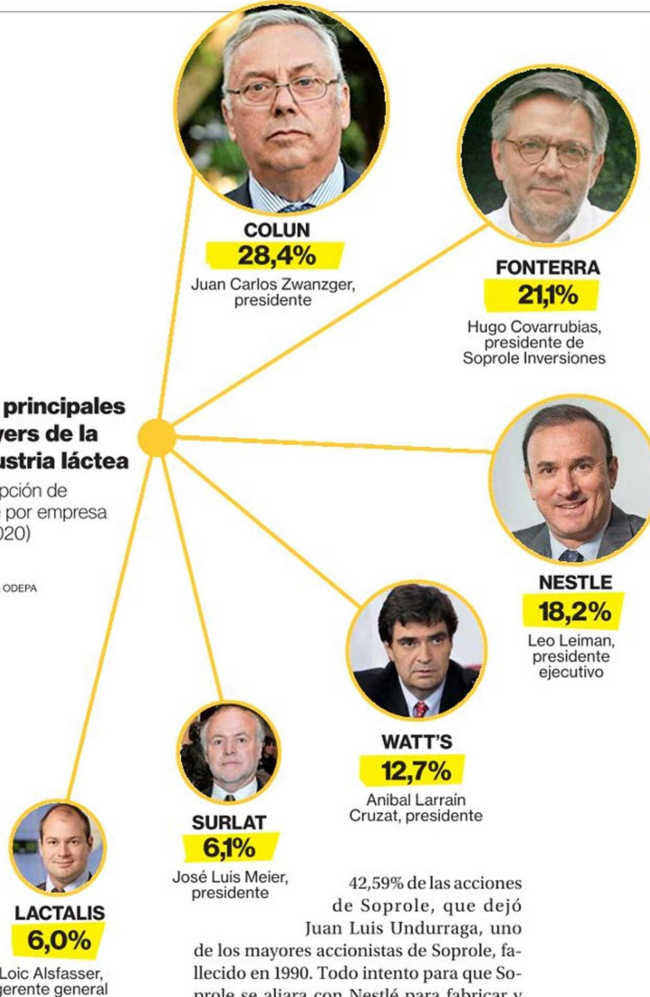
Soprole perdió participación a manos de Colun, la cooperativa de la Región de Los Ríos, que creció de tal forma que es la mayor receptora de leche cruda, aquella que le compran a los dueños de las vacas, y duplicó su tamaño entre 2015 y 2019.

Fonterra tuvo una dura enemiga dentro de su propiedad: la fundación eclesiástica Isabel Aninat Echazarreta, dueña del

### Los principales players de la industria láctea

(recepción de leche por empresa en 2020)

FUENTE: ODEPA



Quando el mercado menos lo esperaba, la cooperativa neozelandesa dio el golpe. En yogurt y leche lidera en supermercados.

che, según la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (Odepa), con el 21% a al cierre de 2020, detrás de Colun y su 28%. Nestlé está tercera con el 18%. Mientras que en el canal supermercados Soprole tiene 31% en leches, un 45% en yogurt, 42% en postres, 28% en leches y 20% en quesos maduros, según datos de la propia empresa.

Un informe de Odepa con datos a 2018 muestra que Soprole lidera en varias categorías: leche fluida con el 37% y yogurt, con el 39%; es segunda en quesos (17%) y en leche en polvo descremada (29%).

### Los competidores

De los seis principales productores lácteos (ver infografía) sólo dos tienen accionistas chilenos, Colun, que suma alrededor de 740 socios, y Watt's, controlada por la familia Larraín. El resto son las suizas Nestlé y Emmi (dueña de Surlat), y la francesa Lactalis (que entre sus marcas tiene a Parmalat).

El primer análisis y dado los ojos que ha puesto la Fiscalía Nacional Económica en este mercado en el pasado (la última vez con la fusión Surlat-Quillayes en 2019), es altamente probable que el comprador sea un nuevo actor y no uno de los que ya tiene posiciones en el mercado, considerando que podrían detectarse condiciones monopolísticas. Por eso, ya se habla de intereses extranjeros, como fondos de inversión.

De todos modos, Soprole dijo hoy que tienen un plan estratégico definido a tres años que “apunta a diferentes dimensiones como son la innovación, la eficiencia operacional y la política agrícola. Nada de ello se altera con el inicio del proceso de búsqueda de un comprador para la compañía”.

La pelea sin cuartel terminó en 2008 cuando la fundación le vendió su paquete accionario a Fonterra en US\$201 millones, convirtiéndose en una de las ONG con más recursos del país. Pero mantuvo el 13,6% de Prolesur, la filial de Soprole, donde también apuntó sus dardos. En 2019, la fundación presentó la primera querrela por administración desleal en contra de los cinco directores que representaban a Fonterra en Prolesur. Y aunque la jueza cerró sobreseyó el caso por falta de delitos en diciembre de 2019, a las pocas semanas Fonterra le compró su parte de Prolesur a la fundación en US\$29,3 millones.

### Participaciones

Soprole junto con Prolesur son la segunda mayor empresa en recepción de le-