

Santiago, dieciséis de junio de dos mil dieciséis.

**VISTOS:**

**1.1.** A fojas 88, con fecha 13 de marzo de 2015, Metalúrgica Silcosil Limitada (en adelante indistintamente, “Silcosil”) interpuso una demanda en contra de Masisa S.A. (en adelante indistintamente, “Masisa”) y Masisa Componentes SpA (en adelante indistintamente, “Componentes”), imputándoles haber infringido el artículo 3° inciso primero y sus letras b) y c) del Decreto Ley N° 211 (en adelante, “D.L. N° 211”). En específico, la demandante sostiene que las demandadas habrían incurrido en las siguientes prácticas anticompetitivas: (i) Componentes habría vendido a precios predatorios; (ii) Masisa habría estrangulado de márgenes y efectuado subsidios cruzados; y (iii) Componentes habría cometido un acto de competencia desleal al copiar los productos de Silcosil. A juicio de la actora, estas prácticas consolidarían la reputación predatoria de las demandadas lo que inhibiría a otras empresas de desafiar su posición en el mercado, dañando no sólo a la demandante sino que, también, a los competidores, distribuidores y consumidores.

**1.2.** En primer término, la actora realiza una descripción del mercado relevante en el cual se habrían cometido las prácticas anticompetitivas que denuncia, señalando que éste correspondería al del “*diseño, fabricación y comercialización de muebles RTA a base de tableros de aglomerado melamínico*” el cual, desde el punto de vista geográfico, abarcaría todo el territorio nacional. Agrega que dicho mercado estaría estrechamente vinculado con el de la “*producción y comercialización de tableros de aglomerado melamínico, en el territorio nacional*”.

**1.3.** Explica que los muebles RTA –*Ready to Assemble*– buscarían satisfacer necesidades mobiliarias de bajo costo. Así, destaca que estos muebles se fabrican con tableros de aglomerado melamínico, los que serían su insumo esencial y cuyo precio representaría alrededor del 80% de su costo. Añade que la modalidad RTA permitiría que el cliente final arme y ensamble el mueble, a la vez que reduce sus costos de transporte, embalaje y ensamblaje. Expone que el canal distribución sería principalmente a través de las empresas de *retail*.

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

**1.4.** La demandante afirma que en el mercado del diseño, fabricación y comercialización de muebles RTA competirían varias empresas, entre las que se encuentran la propia Silcosil y Componentes.

**1.5.** En relación con las barreras de entrada existentes en el mercado relevante, la actora sostiene que ellas serían considerables y que estarían constituidas por la inversión de capital, las economías de escala, los costos de transporte y el tiempo necesario para adquirir muebles directamente vía importaciones. Agrega que el acceso y disponibilidad de tableros de aglomerado melamínico obstaculizaría el ingreso al mercado, cuya producción en Chile estaría concentrada en Masisa.

**1.6.** Silcosil hace presente que las demandadas estarían integradas verticalmente y que gracias a ello habrían podido ejecutar las conductas anticompetitivas que les atribuye. De esta manera, indica que Masisa tendría una posición dominante en el mercado de tableros de aglomerado melamínico, que le permitiría desenvolverse con independencia en el mercado de los tableros y, con ello, aumentar su precio; a la vez que Componentes vendería muebles RTA a precios bajo los costos, subsidiada por Masisa. Esta posición dominante de Masisa se evidenciaría, entre otras razones, por su alta participación de mercado –que sería superior al 50%–, el carácter concentrado del mercado, la existencia de barreras de entrada y el hecho que los productores nacionales de tableros de aglomerado melamínico estén integrados verticalmente con las empresas forestales.

**1.7.** En cuanto a las conductas denunciadas Silcosil señala, en primer lugar, que Componentes habría vendido a precios predatorios muebles RTA a base de tableros de aglomerado melamínico. En efecto, la demandante sostiene que desde el ingreso de Componentes al mercado –el año 2011– ella habría registrado pérdidas, teniendo resultados y un patrimonio crecientemente negativo mientras que sus ingresos ordinarios habrían aumentado. Agrega que Componentes habría vendido sus productos por debajo de su costo medio variable y que todo lo anterior habría ocurrido durante los años 2011 a 2014. En cuanto al objetivo de la venta bajo el costo medio variable, la actora señala que la sola reiteración sistemática en el tiempo daría cuenta de la actitud predatoria de Componentes. Sin perjuicio de ello añade que, producto de que las ventas de Componentes serían alrededor de un 30% más baratas que las de Silcosil, aquella ya habría logrado desviar la clientela de ésta.

**1.8.** Indica que Componentes ha podido soportar pérdidas por su política de venta bajo costos porque Masisa la estaría solventando y que sería irrelevante el hecho

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

que Componentes no tenga actualmente una posición dominante en el mercado de los muebles RTA, según lo resuelto por la Excma. Corte Suprema en la causa rol N° 3449-06. En cuanto a la posibilidad de recuperación de las pérdidas por parte de Componentes, a juicio de Silcosil ésta no sólo se realizaría mediante el cobro de precios monopólicos sino que también mediante la consolidación de una reputación de agente depredador, lo que dañaría a todos los agentes del mercado, a la vez que fortalecería el poder de Masisa en el mercado de tableros.

**1.9.** En segundo lugar, afirma que Masisa habría incurrido en una práctica de estrangulamiento de márgenes. Esta conducta se habría materializado mediante el incremento sostenido del precio de los tableros de aglomerado melamínico, mientras que Componentes habría vendido sus productos –muebles RTA en base a estos tableros– por debajo de sus costos, dejando a Silcosil sin la posibilidad de obtener un margen que le permita seguir compitiendo en el mercado. Esta estrategia habría llevado a Silcosil a buscar otro proveedor de tableros, reemplazando los tableros de Masisa por productos importados, lo que disminuiría significativamente su competitividad, atendidos los costos de transporte y los tiempos involucrados en la importación. Además, Silcosil argumenta que, en todo caso, los tableros no serían sustituibles entre sí.

**1.10.** Agrega que la conducta de estrangulamiento de márgenes no solo afectaría la comercialización de muebles RTA a base de tableros de aglomerado melamínico sino que también afectaría el mercado de tales tableros, ya que el poder de compra que alcanzaría Componentes consolidaría la posición dominante de Masisa aguas arriba.

**1.11.** En tercer lugar, la demandante sostiene que Masisa, producto de su capacidad financiera, habría incurrido en subsidios cruzados en favor de Componentes, permitiendo la ejecución de las conductas previamente descritas. Indica que la práctica de subsidios cruzados sería utilizada como una herramienta anticompetitiva ya que tendría por objeto que Componentes alcance una posición dominante en el mercado de los muebles RTA. Añade que esta práctica habría sido reconocida como anticompetitiva por este Tribunal cuando la empresa que se encuentra aguas abajo tiene la capacidad de cobrar precios inferiores a su costo, aprovechando las ventajas que le otorga su matriz. Añade que el Tribunal también habría indicado que la integración vertical puede generar riesgos anticompetitivos de subsidios cruzados y de acceso a información estratégica de competidores, lo que aumentaría la probabilidad de ejecutar prácticas anticompetitivas (Resolución N°37/2011, Sentencia N°78/2008, Informe N°5/2009).

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

**1.12.** Finalmente, Silcosil expone que Componentes habría incurrido en prácticas de competencia desleal al copiar sus productos con el objeto de desviar la clientela de la demandante. Explica que Masisa habría tenido acceso a todos los diseños que la demandante habría desarrollado debido a que fue su principal proveedor de tableros y, en tal calidad, habría participado en reuniones con los distribuidores del *retail*. Continúa exponiendo que Componentes ingresó al mercado vendiendo muebles idénticos a los diseñados por Silcosil abusando, con ello, de la información industrial que Masisa tenía de ésta empresa. Con esto y considerando que vendía los muebles a precios predatorios, Componentes habría logrado quitar a Silcosil un importante cliente: Easy.

**1.13.** Silcosil precisa que se configuraría un acto de competencia desleal sancionado por el D.L. N° 211, ya que las demandadas habrían desplegado una conducta contraria a la buena fe, a través de medios ilegítimos, con el objeto y efecto de desviar clientela y, además, cobrando precios bajo el costo.

**1.14.** A juicio de Silcosil, las conductas previamente descritas habrían causado efectos anticompetitivos en el mercado de los muebles RTA, particularmente coartando el derecho a competir en dicho mercado e inhibiendo el ingreso de potenciales competidores al mismo. Explica que los productores de muebles RTA se han visto afectados. La demandante habría sido desplazada como proveedor de muebles RTA del distribuidor Easy. Agrega que ella ha dejado de percibir más de \$2.880.000.000 pesos sólo considerando la disminución de márgenes producida con ocasión de las conductas denunciadas. Además, habría perdido \$5.754.000.000 pesos por ventas no realizadas a causa de las prácticas anticompetitivas de las demandadas, tendría un sobre stock del inventario, pérdidas de eficiencias y sufriría el debilitamiento de su marca. Añade que las conductas de las demandadas afectarían a los demás competidores del mercado y obstaculizarían la potencial entrada de nuevos competidores.

**1.15.** En relación con el canal de distribución y los clientes finales de los muebles RTA, sostiene que podrían verse beneficiados en el corto plazo por los precios bajo costo a los que Componentes ofrecería sus productos. Sin embargo, una vez eliminado el resto de los oferentes, la empresa podría recuperar sus pérdidas mediante el cobro de precios superiores a los que habría en una situación de competencia y los distribuidores y clientes no tendrían acceso a la variedad de productos que existen en un escenario con multiplicidad de oferentes.

**1.16.** Atendido lo expuesto, el demandante solicita a este Tribunal:

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

- (i) Declarar que las demandadas han infringido el artículo 3° inciso primero y letras b) y c) del D. L. N° 211 al incurrir en conductas de precios predatorios, estrangulamiento de márgenes, subsidios cruzados; y al competir deslealmente al vender productos copiados a Silcosil;
- (ii) Ordenar el cese inmediato de las conductas anticompetitivas antes descritas y disponer su prohibición absoluta hacia el futuro;
- (iii) Sancionar a cada una de las demandadas con una multa a beneficio fiscal ascendente a la suma de 20.000 Unidades Tributarias Anuales; y,
- (iv) Condenar a las demandadas al pago de las costas.

**1.17.** Fundamenta la cuantía de la multa solicitada en: (i) el beneficio económico obtenido por Componentes al haber triplicado sus ingresos durante los años 2011 a 2014 y logrado posicionarse en el mercado; (ii) la cantidad de conductas anticompetitivas que habrían ejecutado las demandadas; (iii) la gravedad de las conductas desplegadas, en cuanto habrían afectado a todos los agentes que participan en el mercado de los muebles RTA, destacando que las demandadas tendrían pleno conocimiento de la naturaleza anticompetitiva de sus conductas; y, (iv) la supuesta calidad de reincidente de las demandadas, las que habrían sido sancionadas en otras jurisdicciones.

**2.** A fojas 176 y 205, el 22 de abril de 2015, Componentes y Masisa contestaron la demanda de Silcosil, respectivamente, solicitando su rechazo en todas sus partes, con expresa condenación en costas, por las siguientes consideraciones:

**2.1.** Señalan que el verdadero contexto de la demanda de autos sería distinto al esbozado por la actora. Así, sostienen que los ingresos por tableros melamínicos para muebles representarían alrededor de un 1,56% de los ingresos totales de Masisa, por lo que serían marginales. Aclaran que el mercado de los tableros melamínicos sería altamente competitivo debido al rol disciplinador que las importaciones cumplen –ya que éstas serían sustitutos del tablero nacional– y a la creciente participación de Arauco. Adicionalmente, señalan que Componentes lleva sólo tres años en operación, lo que justificaría sus pérdidas, y que su participación en el mercado de muebles RTA sería muy pequeña, alrededor de un 2%, en circunstancias que Silcosil sería la mayor productora nacional. Añaden que el mercado de muebles RTA sería atomizado y que, al igual que con los tableros de aglomerado melamínico, las importaciones de muebles RTA cumplirían un importante rol. Es así que el 60% del total de muebles RTA comercializados en Chile

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

sería importado y éstos tendrían precios menores que los que ofrecen los productores nacionales, además de ser entregados en plazos acotados. Resaltan la función que cumplen los *retailers*, quienes importan directamente muebles RTA y que fijan el precio de los muebles RTA nacionales en base al importado. Finalmente, explican que si Componentes destinara toda la capacidad de producción de su planta a la producción de muebles RTA, su participación no superaría el 4% y tampoco podría satisfacer la oferta de tableros melamínicos de Masisa.

**2.2.** De lo anterior concluyen que las demandadas no habrían incurrido ni tendrían los incentivos para llevar a cabo las prácticas de estrangulamiento de márgenes y precios predatorios que les imputan.

**2.3.** En relación con la imputación de que Componentes habría incurrido en una conducta de precios predatorios, ambas demandadas lo niegan. En primer lugar, alegan que Componentes no tendría una posición dominante en el mercado de la comercialización de muebles RTA, ya que tendría desde su ingreso sólo dos clientes, alcanzando una participación de 2%. Añaden que existiría un alto poder de compra, ya que dos cadenas de *retailers* representarían aproximadamente el 90% del mercado las que, a su vez, serían las que fijan el precio al cual los proveedores pueden comercializar los muebles RTA. Este precio sería fijado en base a los muebles RTA que ellas importan, los que tendrían un bajo precio atendido lo competitivo del mercado.

**2.4.** En segundo término, las demandadas señalan que la política comercial de Componentes sería que sus ingresos se encuentren por sobre sus costos medios variables, por lo que no habría infracción de precios predatorios, ya que el estándar para sancionar tal conducta consideraría los costos evitables o costos variables medios como elemento para darla por configurada. Justifican las pérdidas de Componentes en que éstas no se relacionarían necesariamente con los costos medios variables y que las pérdidas serían algo normal en las empresas que ingresan a un mercado.

**2.5.** Finalmente, sostienen que no podrían incurrir en una conducta de precios predatorios, ya que les sería imposible recuperar las pérdidas en que incurrirían al vender sus productos bajo el costo de producirlos. Lo anterior dado que, tal como se señaló previamente, los precios de los muebles RTA serían fijados por el canal de distribución, a saber los *retailers*, y además porque la capacidad de la planta de Componentes no le permitiría satisfacer toda la demanda, ya que, de utilizar dicha

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

planta a su máxima capacidad, Componentes solo podría alcanzar un 4% del total del mercado nacional de muebles RTA.

**2.6.** En lo relativo a la conducta de estrangulamiento de márgenes que Silcosil imputa a Masisa, las demandadas afirman que Masisa no tendría una posición dominante en el mercado de la comercialización de tableros melamínicos, por lo cual no estaría en condiciones de fijar sus precios con independencia. Fundan la falta de posición dominante, en primer término, en que las importaciones disciplinarían los precios que Masisa u otro competidor pudiera cobrar por los tableros en cuestión. En apoyo de esta afirmación señalan que la propia actora –en un proceso de *dumping* ante la Comisión Nacional de Distorsiones– habría reconocido que el tablero melamínico importado y el nacional se empleaban en los mismos usos y funciones. En segundo término, sostienen que Arauco habría aumentado considerablemente su participación en el mercado, lo que habría gatillado una reducción en la participación de Masisa en un 20% aproximadamente. Añaden que Masisa no discriminaría entre Silcosil y Componentes y que, de hecho, habría cobrado precios más beneficiosos a Silcosil en varias oportunidades. También sostienen que, atendido el bajo porcentaje que representan para Masisa los ingresos por venta de tableros, ésta no tendría incentivos para ejecutar una conducta de estrangulamiento de márgenes.

**2.7.** Tratándose de la conducta de subsidios cruzados, las demandadas indican que sería irrelevante determinar la existencia de éstos en un mercado desregulado. Sostienen que los subsidios cruzados no serían una práctica ilícita en sí misma, lo cual habría sido reconocido por la jurisprudencia de este Tribunal en la Resolución N° 37/2011 y en las Sentencias N°s 9/2004 y 78/2008. Adicionalmente, afirman que la política comercial de Masisa sería instar a que sus filiales obtengan sus propias utilidades.

**2.8.** En relación con la cuarta conducta anticompetitiva imputada, esto es, la competencia desleal relativa a la copia de muebles diseñados por Silcosil, las demandadas solicitan que ésta sea rechazada. En particular, afirman que los muebles RTA que Componentes comercializa serían fabricados a pedido de los clientes –los *retailers*–. En particular, tratándose de los muebles que alegan haber sido copiados, señalan que Easy los habría solicitado a medida, limitándose Componentes a ser un fabricante de un mueble estándar. En este sentido, recalcan que una vez entregados los muebles al *retailer* éste los vende bajo su marca propia.

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

**2.9.** En opinión de las demandadas, los muebles RTA no estarían sujetos a protección de propiedad intelectual o industrial, lo cual incluso habría sido reconocido por la actora en su demanda al señalar que dichos muebles se caracterizan por su diseño simple, práctico y porque carecerían de valor estético y decorativo. Continúan señalando que, de acuerdo con la jurisprudencia de este Tribunal, esta imputación debe ser desechada. Así, explican que no se cumplirían los requisitos establecidos en la Sentencia N°60/2007 de este Tribunal, esto es: (i) que el producto esté sujeto a registro marcario; (ii) que la conducta corresponda a una imitación y aprovechamiento de prestigio ajeno; y, (iii) que el producto goce de notoriedad o fama.

**2.10.** Adicionalmente, explican que no se cumpliría con los requisitos necesarios para condenar una conducta de competencia desleal en esta sede, esto es, que las demandadas gocen de una posición de dominio o que haya tenido por objeto mantenerla, incrementarla o alcanzarla.

**2.11.** Por último, las demandadas también objetan la cuantía de las multas solicitadas por Silcosil. Señalan que, si bien toda imposición de multas debería ser desechada, las multas solicitadas serían: (i) desproporcionadas, atendido que Componentes no habría recibido un beneficio económico y que no existiría la reincidencia que Silcosil alega; y (ii) improcedentes, ya que la actora solicitó que se sancione a cada una de las demandadas con el pago de una multa de 20.000 UTA, en circunstancias que la acción de autos habría sido dirigida en contra de Componentes y Masisa como si fueran una misma entidad, por lo que su solicitud podría infringir el principio del *non bis in idem*.

**3.** El Tribunal recibió la causa a prueba mediante resolución de fecha 2 de junio de 2015, que rola a fojas 268, la que fijó los siguientes hechos sustanciales, pertinentes y controvertidos:

*“1. Estructura, características y funcionamiento del mercado de fabricación y comercialización de tableros de aglomerado melamínico, y del mercado de diseño, fabricación y comercialización de muebles RTA. Evolución de las participaciones de las demandadas en los mismos. Relevancia de las importaciones en ambos mercados, y de los canales de distribución de los muebles RTA en la formación de sus precios;*

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

2. *Efectividad de que Masisa Componentes SpA comercialice o haya comercializado muebles RTA a precios inferiores a sus costos relevantes. Época, circunstancias, justificación económica y efectos en la competencia;*

3. *Evolución de los precios cobrados por Masisa S.A. por tableros de aglomerado melamínico a sus relacionadas y a terceros, en el periodo comprendido entre 2011 y la fecha de interposición de la demanda, y relación con sus costos relevantes. Efectos en la competencia;*

4. *Efectividad de que Masisa Componentes SpA haya copiado productos de la demandante con el objeto de desviar clientela. En la afirmativa, época, circunstancias y justificación de dicha conducta. Aptitud de la misma para alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante”.*

4. Documentos acompañados por las partes:

4.1. Silcosil acompañó al proceso los siguientes documentos: (a) a fojas 88: (i) copia de la Resolución SPPLC/0033-2006 de la Superintendencia de Libre Competencia de Venezuela; y, (ii) copia de la Resolución N° 939 de la Secretaria de Comunidad Andina; (b) a fojas 478: (i) copia de correo electrónico de Cencosud S.A. a Silcosil; y, (ii) copia de correo electrónico de Masisa a Silcosil; (c) a fojas 485: copia de las Memorias Anuales de Masisa correspondientes a los años 2011 a 2014; (d) a fojas 502: muestras de tableros de Masisa, de Arauco, catálogo impreso de tableros de Egger, y CD-ROM con catálogo de Imperial; (e) a fojas 524: copia del recurso de reposición presentado por Silcosil en contra de la resolución de archivo de la Investigación FNE N° 2300-14; (f) a fojas 598: (i) instructivo de armado de muebles; y, (ii) planos de muebles; (g) a fojas 1020: acta notarial levantada por notario público Luis Valencia Gumucio; y, (h) a fojas 1589: diez impresiones de muestras de muebles RTA comercializados en Easy y Sodimac.

4.2. Masisa acompañó al proceso los siguientes documentos: (a) a fojas 372: (i) copia del Acuerdo Comercial RTA celebrado con Silcosil del año 2010; (ii) copia del Acuerdo Comercial RTA supuestamente celebrado con Silcosil del año 2013; (iii) cincuenta y siete notas de crédito de Masisa a Silcosil.

4.3. A fojas 387 Componentes acompañó los siguientes documentos explicativos de su proceso de registro SAP.

4.4. Masisa y Componentes acompañaron al proceso los siguientes documentos: (a) a fojas 450: (i) resolución de archivo de la investigación de la Fiscalía Nacional

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

Económica N° 2300-14 (en adelante “Fiscalía o FNE” ; y, (ii) informe de archivo de la investigación de la Fiscalía Nacional Económica N° 2300-14; (b) a fojas 655: siete notas de crédito de Masisa y Componentes a Silcosil; (c) a fojas 1469: (i) copia de la declaración prestada por Silcosil ante la Comisión Nacional Encargada de Investigar la Existencia de Distorsiones en el Precio de las Mercaderías Importadas; y, (ii) copia de la declaración prestada por Arauco Distribución S.A. (en adelante indistintamente “Arauco”) ante la Comisión Nacional Encargada de Investigar la Existencia de Distorsiones en el Precio de las Mercaderías Importadas;

**5.** Informes en derecho, económicos o técnicos acompañados por las partes:

**5.1.** Silcosil presentó, a fojas 1020, el informe en diseño elaborado por Ramón Merino F. Asimismo, a fojas 1196 presentó el informe técnico-económico denominado “*Análisis sobre conductas contrarias a la libre competencia en el mercado de tableros melamínicos y de muebles RTA*”, de la Srta. María Valentina Konow V. y el Sr. José Ignacio Battle L., de F&K Consultores.

**5.2.** Masisa y Componentes presentaron, a fojas 753, el informe denominado “*Análisis de las conductas de precios predatorios y estrangulamiento de márgenes en la demanda de Metalúrgica Silcosil Ltda. contra Masisa S.A. y otra*”, del Sr. Rodrigo Harrison V., el que fue complementado a fojas 1569 mediante el informe denominado “*Análisis económico complementario sobre la demanda de Metalúrgica Silcosil Ltda. contra Masisa S.A. y Masisa Componentes SpA*”, del mismo informante. Asimismo, a fojas 1514, presentaron el informe técnico “*Informe técnico sobre tableros de melanina y muebles RTA*”, elaborado por la Sra. Sandra Cárdenas Navarrete.

**6.** Exhibiciones de documentos:

**6.1.** A fojas 271, Componentes exhibió los siguientes documentos: (i) “Libros de Ventas” para el período comprendido entre enero de 2012 y abril de 2015; (ii) facturas de ventas y notas de crédito emitidas por Componentes, referidos al período comprendido entre los años 2011 y abril de 2015; (iii) facturas de compra y notas de crédito emitidas por terceros a Componentes, referidos al período comprendido entre los años 2011 y abril de 2015; (iv) un CD-Rom denominado “Documentos Reservados Masisa Componentes SpA”, que incluye un archivo Excel denominado “Tabla Componentes” y otro denominado “Costos de Compra e Insumos”; (v) “Libros de Compras” para el período comprendido entre el año 2012 y abril de 2015; (vi) facturas y órdenes de compra emitidas por Componentes,

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

referidos al período comprendido entre 2011 y abril de 2015; (vii) facturas de ventas emitidas por terceros a Componentes, referidos al período comprendido entre 2011 y abril de 2015; (viii) copias de sus declaraciones de IVA de los años tributarios 2011, 2012, 2013 y 2014.

**6.2.** A fojas 271, Masisa exhibió los siguientes archivos Excel, contenidos en un disco compacto denominado “Documentos Confidenciales Masisa S.A.”: (i) “Base Confidencial (Puntos 1, 2, 4 y 6)”; (ii) “Base Confidencial – Costos (Punto 5)”; y, (iii) “Base Confidencial – Rebates (Punto 6)”.

**6.3.** A fojas 795 y 955, Masisa y Componentes exhibieron los siguientes documentos: (i) disco compacto con información relativa a ventas mensuales por muebles y cliente, indicando precio unitario y las unidades vendidas, realizadas por Componentes a Easy y Rosen; y, (ii) disco compacto con información relativa a márgenes por producto y cliente, y composición del costo de producción de los distintos muebles, realizadas por Componentes a Easy y Rosen.

**6.4.** A fojas 803, Distribuidora de Industrias Nacionales S.A. informó sobre una única compra de cien muebles RTA a Componentes, por \$26.660.000, en abril de 2014, de la cual no constarían respaldos.

**6.5.** A fojas 899 y 902, Easy S.A. y Cencosud S.A. exhibieron un correo electrónico de fecha 17 de octubre de 2012 enviado por Andrés Martorell Hidalgo a varios destinatarios (principalmente, ejecutivos de Easy a lo largo del país), asunto: Silcosil / Masisa.

**6.6.** A fojas 911, 918, 1201 y 1211, Colchones Rosen S.A.I.C. exhibió los siguientes documentos: (i) un archivo Excel denominado “Documento Masisa 2011-2015 (1)\_HT\_21\_Julio\_2015”, contenido en un dispositivo de almacenamiento externo; (ii) documento que indica sus ingresos anuales por ventas de muebles RTA y la cantidad de unidades vendidas de muebles RTA por ella.

**6.7.** A fojas 981, Imperial S.A. exhibió un documento que contiene los siguientes títulos: “1. Registro de volumen total de compras de tableros melamínicos a nivel agregado anual para los años 2011 y siguientes, con indicación del porcentaje que corresponde a tableros importados y a tableros de fabricación nacional e incluyendo ventas y compras a terceros y a personas relacionadas”; “2. Registro de ingresos totales por venta de tableros melamínicos a nivel agregado anual para los años 2011 y siguientes, con indicación del porcentaje que corresponde a tableros importados y a tableros de fabricación nacional e incluyendo ventas y compras a terceros y a

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

personas relacionadas”; y, “3. Registro de unidades vendidas de tableros melamínicos a nivel agregado anual para los años 2011 y siguientes, con indicación del porcentaje que corresponde a tableros importados y a tableros de fabricación nacional e incluyendo ventas y compras a terceros y a personas relacionadas.

**6.8.** A fojas 981, Sodimac S.A. exhibió: (i) un documento que contiene los siguientes títulos: “1. Registro de volumen total de compras de tableros melamínicos a nivel agregado anual para los años 2011 y siguientes, con indicación del porcentaje que corresponde a tableros importados y a tableros de fabricación nacional e incluyendo ventas y compras a terceros y a personas relacionadas”; “2. Registro de ingresos totales por venta de tableros melamínicos a nivel agregado anual para los años 2011 y siguientes, con indicación del porcentaje que corresponde a tableros importados y a tableros de fabricación nacional e incluyendo ventas y compras a terceros y a personas relacionadas”; y, “3. Registro de unidades vendidas de tableros melamínicos a nivel agregado anual para los años 2011 y siguientes, con indicación del porcentaje que corresponde a tableros importados y a tableros de fabricación nacional e incluyendo ventas y compras a terceros y a personas relacionadas”; y, (ii) un documento que contiene los siguientes títulos: “1. Registro de ingresos por ventas de muebles *Ready to Assemble* (RTA) a nivel agregado anual para los años 2011 y siguientes, con indicación del porcentaje que corresponde a muebles importados y a muebles de fabricación nacional”; y, “2. Registro de unidades vendidas de muebles *Ready to Assemble* (RTA) a nivel agregado anual para los años 2011 y siguientes, con indicación del porcentaje que corresponde a muebles importados y a muebles de fabricación nacional”.

**6.9.** A fojas 981, Falabella Retail S.A. exhibió un documento que contiene los siguientes títulos: “1. Registro de ingresos por ventas de muebles *Ready to Assemble* (RTA) a nivel agregado anual para los años 2011 y siguientes, con indicación del porcentaje que corresponde a muebles importados y a muebles de fabricación nacional”; y, “2. Registro de unidades vendidas de muebles *Ready to Assemble* (RTA) a nivel agregado anual para los años 2011 y siguientes, con indicación del porcentaje que corresponde a muebles importados y a muebles de fabricación nacional”.

**6.10.** A fojas 981, Sociedad Comercializadora S.A. (Hites) exhibió un documento que incluye una tabla que, a su vez, contiene las “Unidades Vendidas Muebles RTA”, “Ingresos Anuales por Ventas Muebles RTA”, “Porcentaje Nacional” y “Porcentaje Importados”, para los años 2011, 2012, 2013 y 2014.

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

**6.11.** A fojas 981, Walmart Chile S.A. exhibió un documento que contiene cuatro tablas denominadas “Ingresos por venta de muebles RTA (ready to assemble) Ventas netas sin IVA en pesos”, “Ingresos por ventas de muebles RTA (ready to assemble)”, “Unidades de muebles RTA (ready to assemble)” y “Unidades de muebles RTA (ready to assemble).”

**6.12.** A fojas 1133, 1211 y 1443, Easy S.A. exhibió los siguientes documentos: (i) un listado con las órdenes de compra de Easy S.A. respecto de muebles RTA de Componentes; (ii) un documento que contiene una tabla que detalla las compras realizadas por Easy S.A. de muebles RTA a Componentes, indicando el mes en que se realizaron las compras y la suma del importe de ellas; (iii) un documento denominado “Formulario Condiciones Ofrecidas: Acuerdo Comercial entre Easy S.A. y Proveedores”; (iv) un documento denominado “Formulario Condiciones Ofrecidas: Cencosud - División Easy S.A.”; (v) un documento que contiene dos tablas, una respecto a los muebles de fabricación nacional y otro de muebles importados, que indican tanto los ingresos anuales de Easy S.A., como la cantidad de unidades vendidas, para los años 2011 a 2015; (vi) los listados correspondientes a los años 2012 a 2015, que contienen información proveniente del sistema informático SAP sobre la fecha en que las mercaderías de Componentes ingresaron a sus locales o centros de despacho, es decir la fecha en que acusa recibo de las mercaderías.

**7.** Percepciones documentales:

**7.1.** A fojas 1114 se realizó la audiencia de percepción documental de los archivos presentados por Silcosil sobre videos de armado de muebles RTA, acompañados a fojas 1020.

**8.** Expedientes traídos a la vista:

**8.1.** A fojas 542 se trajo a la vista el expediente substanciado ante este Tribunal bajo el rol contencioso N° 290-14, caratulado “Medida prejudicial preparatoria solicitada por Metalúrgica Silcosil Ltda. respecto de Masisa Componentes SpA”.

**9.** Prueba testimonial rendida por las partes:

**9.1.** Los siguientes testigos declararon en el proceso a solicitud de Silcosil: (i) a fojas 510, el Sr. Sebastián Pecci; (ii) a fojas 608, el Sr. Luis Cornejo Castro; (iii) a fojas 1027, el Sr. Orlando San Martín Aguilera; y, (iv) a fojas 1285, la Srta. María Valentina Konow Vial.

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

**9.2.** Los siguientes testigos declararon en el proceso a solicitud de Masisa y Componentes: (i) a fojas 677, el Sr. Ricardo Meyer Casanova; (ii) a fojas 1118, el Sr. Paulo Oyanedel Soto; y, (iii) a fojas 1121, el Sr. Rodrigo Harrison Vergara.

**10.** Prueba confesional rendida por las partes:

**10.1.** A solicitud de Silcosil, absolvió posiciones el señor Marcos Campos Bicudo, a fojas 1011, en representación de Masisa.

**11.** Oficios y presentaciones de autoridades públicas:

**11.1.** A fojas 251 y 255 la Fiscalía Nacional Económica acompañó el Expediente de Investigación N° 2300-14.

**11.2.** A fojas 961 rola el oficio ordinario N° 7822 del Servicio Nacional de Aduanas, de 21 de julio de 2015, que aporta información relativa a los volúmenes importados de las partidas arancelarias 4410 y 9403, de los años 2011 a 2015.

**12.** Observaciones a la prueba:

**12.1.** A fojas 1.622 rolan las observaciones a la prueba presentadas por Silcosil.

**12.2.** A fojas 1.840 rolan las observaciones a la prueba presentadas por Masisa y Componentes.

**13.** A fojas 1.452, el 21 de octubre de 2015, se declaró vencido el término probatorio y se ordenó traer los autos en relación.

**14.** La vista de la causa se efectuó en la audiencia del 10 de diciembre de 2015, según consta en el certificado que rola a fojas 2004.

**Y CONSIDERANDO:**

**Primero.** Que, como se ha señalado, el 13 de marzo de 2015, Silcosil demandó en esta sede a Masisa y Componentes porque, en su concepto, estas últimas habrían incurrido en una serie de actos que impedirían, restringirían o entorpecerían la libre competencia en el mercado del diseño, fabricación y comercialización de muebles RTA en base a tableros de aglomerado melamínico. En particular, la demandante sostiene que las demandadas habrían ejecutado las siguientes conductas contrarias a libre competencia: (i) en primer término, Componentes habría vendido sus muebles RTA a precios predatorios –bajo su costo medio variable– durante los años 2011 a 2014; (ii) enseguida, imputa a Masisa

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

haber incurrido en una conducta de estrangulamiento de márgenes al incrementar sostenidamente los precios de los tableros de aglomerado melamínico, discriminando en favor de su relacionada Componentes; (iii) en tercer lugar, señala que Masisa habría infringido la libre competencia al establecer subsidios cruzados en favor de su relacionada Componentes, lo que habría permitido a esta última vender bajo los costos; y (iv) por último, Componentes habría ejecutado actos de competencia desleal consistentes en copiar los muebles RTA que Silcosil vendía a Easy, lo que habría sido posible gracias a la información que tenía Masisa sobre esos diseños en su carácter de antiguo proveedor de la demandante;

**Segundo.** Que, al contestar la demanda de autos, Masisa y Componentes solicitan su total rechazo, con costas, pues argumentan que no han cometido conducta alguna que pueda ser calificada como contraria a la libre competencia. En concreto, sobre la primera acusación, esto es, que Componentes haya vendido sus muebles a precios predatorios, señalan que dicha empresa sólo tiene un 2% de participación en el mercado de muebles RTA y, por lo tanto, no tiene posición dominante en el mercado relevante ni tampoco podría llegar a tenerlo por el rol disciplinador que tienen las importaciones. Indican que los precios de los muebles RTA los fijan las empresas de *retail* de acuerdo con el valor de los bienes importados; que Componentes no tendría capacidad para recuperar las pérdidas; y, en todo caso, que su política comercial es que los precios se fijen sobre el costo medio variable. En cuanto a la acusación de estrangular los márgenes de Silcosil, las demandadas exponen que Masisa no tendría una posición dominante en el mercado de tableros de aglomerado melamínico, tanto por las importaciones como por la creciente participación de Arauco en el mismo. Además, señalan que Masisa no discriminaría entre Silcosil y Componentes, vendiéndole incluso más barato este insumo a la primera. Por otra parte, en lo que se refiere a los subsidios cruzados, indican que no es una práctica anticompetitiva en sí misma y que, además, la política de Masisa es que sus filiales obtengan sus propias utilidades. Por último, expresan que no han cometido ningún acto de competencia desleal y que se han limitado a diseñar y fabricar los muebles que les ha solicitado un cliente, Easy, y que los productos de Silcosil no están protegidos con privilegios industriales u otros derechos;

**Tercero.** Que, como se ha dicho, este conjunto de conductas denunciadas en autos constituirían, según la demandante, una grave infracción al D.L. N° 211, en particular a lo dispuesto en las letras b) y c) del artículo tercero, las que prohíben, por una parte, la explotación abusiva de una posición dominante y, por otra, las

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

prácticas predatorias o de competencia desleal cometidas con el objeto de alcanzar, mantener o incrementar dicha posición, la que detentarían las demandadas en los mercados que estarían afectados en estos autos, esto es, tanto en el de diseño, fabricación y comercialización de muebles RTA como en el de fabricación y comercialización del insumo principal de ellos, esto es, los tableros de aglomerado melamínico;

**Cuarto.** Que, para que las conductas reprochadas por la actora puedan ser sancionadas por este Tribunal, es necesario que, junto con acreditar las condiciones y requisitos establecidos para su procedencia, se pruebe que quien las ha cometido haya tenido una posición de dominio en el mercado relevante o las haya ejecutado con el objeto de alcanzar, mantener o incrementar dicha posición;

**Quinto.** Que, en este orden de ideas, corresponde determinar, en primer término, cuál o cuáles son los mercados relevantes, la participación que le cabe a las demandadas en ellos y cuáles son sus condiciones de entrada;

**Sexto.** Que no existe controversia en autos en cuanto a que el mercado en el que se desarrolla la presente contienda es aquel relativo al diseño, fabricación y comercialización de muebles listos para armar o “*ready to assemble*” (en adelante, “muebles RTA”) en base de tableros de aglomerado melamínico. Como se puede apreciar, aguas arriba se encuentra el mercado de producción y comercialización de los tableros de aglomerado melamínico, que es el principal insumo de los muebles RTA;

**Séptimo.** Que, en cuanto a la dimensión geográfica de los mercados anteriormente definidos, las partes de este juicio están contestes en que está circunscrito al territorio nacional;

**Octavo.** Que, una vez determinados los mercados relacionados al presente juicio, corresponde analizar la prueba rendida en autos para determinar la posición de las demandadas en ellos y, en caso de tener dominancia en los respectivos mercados, si se configuran las conductas que imputa Silcosil a las demandadas. Para estos efectos resulta conveniente considerar de manera separada las conductas imputadas en la demanda;

**Noveno.** Que, por una parte, las imputaciones de prácticas predatorias y de competencia desleal, enmarcadas en la letra c) del artículo 3º del D.L. N° 211, requieren que Componentes tenga una posición de dominio en el mercado aguas abajo de los muebles RTA o que le sea posible alcanzar, mantener o incrementar

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

dicha posición a través de la conducta abusiva de que se trate. El estrangulamiento de márgenes –enmarcado en la letra b) de la citada disposición– requiere, en cambio, que una firma verticalmente integrada detente una posición dominante en el mercado aguas arriba y tenga, además, algún grado de poder de mercado aguas abajo o lo adquiera producto del estrangulamiento. Finalmente, y sin perjuicio de que su existencia pueda ser útil como parte del análisis de otras conductas, la imputación de subsidios cruzados no constituye en sí misma una conducta atentatoria contra la libre competencia, por lo que no será analizada como tal;

**Décimo.** Que, por consiguiente, en cuanto a las imputaciones de la demandante de conductas de precios predatorios y de competencia desleal cometidas por las demandadas, es necesario analizar, en primer término, la posición que detenta Componentes en el mercado aguas abajo;

**Undécimo.** Que de acuerdo con lo expresado por la actora en su demanda, por las demandadas en sus respectivas contestaciones y por los testigos Sres. Pablo Oyanedel Soto –funcionario de la Fiscalía cuya transcripción rola a fojas 1261 y siguientes– y Ricardo Meyer Casanova –gerente de planta de Componentes cuya transcripción rola a fojas 771 y siguientes–, se puede concluir que los muebles RTA son productos de bajo costo y, en general, de baja diferenciación. Su principal insumo de producción es el tablero de aglomerado melamínico. En este mercado participan la demandante Silcosil, la demandada Componentes y otras empresas productoras nacionales, las que compiten, además, con muebles RTA importados. Las importaciones son hechas en forma directa por las empresas minoristas y también por empresas importadoras intermediarias, las que en algunos casos son, además, empresas productoras. Se debe tener presente que existen muebles RTA que no pertenecen al mercado recién descrito por cuanto no están fabricados a partir de tableros de aglomerado melamínico como, por ejemplo, los fabricados con vidrio, plástico o tableros pintados, entre otros;

**Duodécimo.** Que, en cuanto a una eventual posición de dominio de Componentes en este mercado, el primer elemento que se debe analizar son las participaciones de mercado, lo que no es posible de realizar con precisión de acuerdo con los antecedentes del proceso toda vez que la información de importaciones de los muebles RTA no está suficientemente desagregada en relación a sus distintos materiales de fabricación. Además, al no existir claridad acerca de la proporción de las importaciones en el mercado de los muebles RTA, tampoco es posible estimar la participación de mercado de los agentes económicos a partir de las cuotas de mercado de los productores nacionales. Sin embargo, una

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

primera aproximación de las participaciones de mercado se podría realizar sin considerar la existencia de empresas importadoras, caso en el cual las participaciones de cada uno de los competidores estaría sobre representada. En este escenario, las participaciones de mercado de Componentes difieren de acuerdo a los distintos medios de prueba agregados al proceso. Por una parte, del informe acompañado por la actora a fojas 1196, se desprende que dicha participación sería de un 10,8%; en tanto que, a partir de los datos contenidos en el informe complementario acompañado por las demandadas a fojas 1569, su participación sería de un 8,1%. Finalmente, de acuerdo con el informe de cierre de la investigación de la FNE, la cuota de mercado de Componentes estaría entre un 5% y un 15%. Toda esta información se refiere al año 2014;

**Decimotercero.** Que en la siguiente tabla se puede observar que el mercado de muebles RTA se encuentra bastante atomizado y que Componentes, si bien ha logrado obtener una participación no despreciable, fue el quinto actor del mercado el 2014. Tal como se indicó en la consideración anterior, en esta tabla no se consideran las importaciones, por lo que el mercado debería estar menos concentrado;

**Tabla 1: Participación en la comercialización de muebles RTA a base de madera excluidas las importaciones**

<b>Empresa</b>	<b>Part. Mercado</b>
CIC	18,9%
Silcosil	16,1%
Otros productores nacionales	16,1%
Mobikit	13,0%
Indumuebles SpA	12,5%
Masisa Componentes SpA	10,8%
Comercial Favatex S.A.	7,7%
Medular Ibetek SpA	4,9%

Fuente: Elaboración propia en base a antecedentes del informe económico acompañado por la demandante a fojas 1196.

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

**Decimocuarto.** Que testigos presentados por ambas partes confirmaron que el mercado aguas abajo se encuentra atomizado. En efecto, el Sr. Sebastián Pecci – quien trabajó en el área comercial de Silcosil entre diciembre de 2012 y noviembre de 2014– declaró a fojas 617 que, a nivel nacional, “[...] estaba Favatex, San Sebastián [sic] Mobikit... Masisa Componentes, Cabrera, Eurokit... Deben haber como ocho empresas más o menos importantes... Está Medular también...” y luego, a fojas 623, agregó a Roch y Lasen. Adicionalmente, el Sr. Orlando San Martín Aguilera –gerente de planta de Silcosil– señaló a fojas 1059 que en la “[c]ompetencia nacional está CIC, Mobikit, Indumuebles... y un par de... Favatex [...] Y en los operadores logísticos que importan muebles, están: Favatex, Roch, Lasen... esos son los más importantes operadores logísticos”. Finalmente, el Sr. Ricardo Meyer Casanova sostuvo a fojas 777 que, respecto de las participaciones en el mercado aguas abajo “[...] Silcosil, debe aportar un 17%, Cic debe andar del orden del 7%, Mobikit del orden del 6%, y Masisa Componentes, nosotros estamos en torno al 2% del mercado de los muebles RTA, y hay otros menores, no sé cuánto de participación... pero son muy menores... y pero que están muy atomizados [...]”;

**Decimoquinto.** Que, en cuanto al volumen de las importaciones, la información de autos no es exacta, ya que los datos del Servicio Nacional de Aduanas no serían suficientemente precisos como para identificar los productos correspondientes al mercado relevante antes definido. En esta línea, el informe económico acompañado a fojas 1196 señala que la información disponible permite discriminar entre distintos materiales de fabricación de muebles RTA, pero no lo suficiente como para diferenciar a los muebles de aglomerado melamínico de los muebles de madera pintada. En todo caso, en este informe se estima que las importaciones representan un 61% de las ventas de muebles RTA de madera. Por otra parte, el informe de archivo de la investigación N° 2300-14 de la FNE, que rola a fojas 435 y siguientes, señala que “no fue posible distinguir el número de empresas que importaron muebles RTA específicamente”, aun cuando luego agrega que “[s]in perjuicio de lo anterior, Componentes estima que un 60% de las ventas realizadas en el mercado doméstico corresponden a productos importados”, concluyendo que “el mercado aguas abajo está altamente atomizado y, además, disciplinado por las importaciones de muebles RTA”. Por último, el informe acompañado a fojas 753 señala que las importaciones representarían un 49% aunque, al no estar especificada la fuente primaria de los datos usados, no es posible saber si se están considerando muebles de otros materiales. Por tanto, más allá de la imprecisión de los datos disponibles, de las diferencias en los distintos cálculos presentados durante el proceso y del desacuerdo que existe entre las partes en relación al grado

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

de diferenciación que existe entre los productos nacionales e importados, hay suficientes indicios de que las importaciones jugarían un rol importante en el mercado que hasta aquí se ha descrito;

**Decimosexto.** Que a partir del análisis de las participaciones de mercado resulta bastante improbable que cuotas de mercado tan bajas como las del presente caso –un 11% como máximo para Componentes según fue expuesto por las partes en la consideración duodécima–, puedan dar lugar a dominancia. Por lo tanto, es posible descartar una posición de dominio de Componentes en el mercado aguas abajo, sin necesidad de evaluar otros factores como las barreras de entrada o la posible expansión de competidores;

**Decimoséptimo.** Que, en cuanto a la posibilidad que tendría Componentes de alcanzar una posición dominante en el mercado aguas abajo, mediante las conductas de precios predatorios y competencia desleal, esto también es altamente improbable a partir del análisis de las participaciones de mercado que se señalan en la tabla mencionada anteriormente. En efecto, dichas participaciones son del año 2014 y las conductas denunciadas se habrían ejecutado a partir del año 2011, por lo que, de haber existido algún cambio en dichas participaciones, ello ya estaría reflejado en los datos analizados. Sin perjuicio de lo anterior, se puede constatar que el número de firmas rivales y su participación en el mercado aguas abajo, tanto antes como después de la conducta acusada, dan cuenta de que ellas son capaces de disciplinar efectivamente el comportamiento de mercado de Componentes y de impedir que pueda llegar a obtener una posición dominante en el corto o mediano plazo;

**Decimooctavo.** Que la demandante no aportó prueba que desvirtúe las conclusiones precedentes. En efecto, no existen antecedentes en autos que permitan a este Tribunal formarse la convicción que Componentes tenga una posición dominante en el mercado aguas abajo o que la pudiera alcanzar mediante la ejecución de conductas como las denunciadas por Silcosil;

**Decimonoveno.** Que, en ausencia de posición de dominio o de la capacidad de alcanzarla en el corto o mediano plazo, no se configuran las conductas descritas en la letra c) del artículo 3º del D.L. N° 211, no siendo necesario para estos efectos continuar con el análisis para desestimar las acusaciones respecto a precios predatorios y competencia desleal;

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

**Vigésimo.** Que, a continuación, en relación con la acusación de Silcosil de que Masisa habría estrangulado sus márgenes, es necesario analizar las condiciones para que esta conducta atente en contra de la libre competencia y pueda ser sancionada;

**Vigésimo primero.** Que, según ha indicado la doctrina europea, la figura de estrangulamiento de márgenes constituye un abuso de posición dominante que requiere para su procedencia el cumplimiento de las siguientes condiciones: (i) el proveedor de un insumo debe estar integrado verticalmente; (ii) el insumo de que se trata debe ser en algún sentido esencial para la competencia aguas abajo; (iii) los precios de la firma dominante integrada verticalmente deben hacer que las actividades de un rival eficiente no sean rentables; (iv) que no exista una justificación objetiva para la estrategia de precios de la firma dominante integrada verticalmente; y (v) que se prueben los efectos anticompetitivos de la conducta (R. O'Donoghue y J. Padilla, *The Law and Economics of Article 102 TFEU*, Hart Publishing, 2ª ed., 2013, p. 372);

**Vigésimo segundo.** Que, como se puede apreciar, lo primero que debe determinarse es la dominancia de la empresa verticalmente integrada. Sobre este aspecto, no existe controversia en autos en cuanto a que Masisa también participa en el mercado aguas abajo a través de su relacionada Componentes, pero no hay acuerdo acerca de la posible posición dominante de esta firma aguas arriba;

**Vigésimo tercero.** Que, en concordancia con lo señalado en la consideración quinta, para efectos de analizar la posición de una empresa en un mercado se deben analizar distintos factores. Primero, se debe caracterizar el mercado de que se trata, para luego evaluar la posición que detenta la empresa en el mercado relevante y las condiciones de entrada al mismo;

**Vigésimo cuarto.** Que, tal como se señaló en la consideración sexta, el mercado aguas arriba corresponde al de la producción y comercialización de tableros de aglomerado melamínico. Arauco y Masisa son empresas que participan en ambos segmentos de este mercado mientras que Imperial, el tercer mayor comercializador, se abastece de importaciones y de compras de tableros a las mismas Arauco y Masisa. Por último, existen empresas que sólo importan tableros de aglomerados melamínicos. Sin embargo, esto último sería algo relativamente excepcional, tal como constata la FNE en el informe de archivo de su investigación N° 2300-14 al estimar que, entre 2005 y 2014, menos de 15 empresas importaron tableros de aglomerado melamínico;

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

**Vigésimo quinto.** Que, por otra parte, un mueble RTA puede ser fabricado con distintos tipos de tableros, entre ellos, los tableros MDF (*Medium Density Fiberboard*), los que difieren de los tableros de aglomerado melamínico tanto en el tipo de recubrimiento como en su composición interna. Sin embargo, de acuerdo con la demandante, los fabricantes de muebles RTA en el país utilizarían mayoritariamente como insumo los tableros de aglomerado melamínico, no siendo sustituibles para estos efectos por otros tipos de tableros. En efecto, en la demanda se indica que “[e]l aglomerado melamínico presenta importantes diferencias con otros tipos de tableros, como los MDF (*Medium Density Fiberboard*). En efecto, estos tableros tienen otros usos, mayores costos, y no son aptos para ser trabajados por las máquinas comúnmente utilizadas para fabricar muebles RTA, las que están especialmente diseñadas para utilizar tableros de aglomerado melamínico”. Las demandadas, en lo sustancial, no controvierten esta conclusión, a la que también arribó la FNE en su informe de archivo de la investigación N° 2300-14;

**Vigésimo sexto.** Que, en seguida, corresponde analizar la participación que Masisa tendría en este mercado pues es indicativa de la importancia de las empresas que compiten en el mismo. De esta manera, en el derecho comparado el tratamiento de altas cuotas de participación de mercado difiere. En términos muy generales, mientras en el derecho norteamericano cuotas inferiores al 70% no dan comúnmente lugar a la denominada “monopolización” (la expresión utilizada en la ley norteamericana para referirse a los casos de conductas unilaterales) (véase, por ejemplo, los casos *Eastman Kodak Co. v Image Technical Services Inc.*, 504 U.S. 451 (1992); *United States v Grinnel Corp.*, 384 U.S. 563 (1966), y *American Tobacco Co. v United States*, 328 U.S. 781 (1946)), en el derecho europeo cuotas entre 50% y 70% dan normalmente lugar a una presunción simplemente legal de dominancia, aunque se deben considerar otros aspectos estructurales del mercado y la evidencia económica distinta de las participaciones de mercado (véase, por ejemplo, caso C-62/86, *AKZO v Commission* [1991] ECR I-3359, [1993] 5 CMLR 215);

**Vigésimo séptimo.** Que en autos existen distintas estimaciones de las participaciones de las empresas que actúan en el mercado aguas arriba. Las diferencias se producen, probablemente, por la distinta forma en que se tratan las importaciones y los segmentos de producción y de comercialización presentes en el mercado de los tableros de aglomerado melamínico. Así, por ejemplo, la FNE en su informe de archivo de la investigación N° 2300-14 presenta las participaciones de mercado que se indican en la tabla 2 a continuación, la que se construye basada en el segmento de comercialización;

**REPUBLICA DE CHILE  
TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

**Tabla 2: Participación en la comercialización de tableros de aglomerado melamínico**

<b>Año</b>	<b>Masisa</b>	<b>Arauco</b>	<b>Otros</b>
2010	[60-70]	[10-20]	[20-35]
2011	[60-70]	[10-20]	[15-30]
2012	[55-70]	[5-20]	[15-20]
2013	[50-60]	[20-30]	[15-20]
2014	[45-60]	[20-35]	[15-20]

Fuente: Informe de archivo de la investigación de la FNE 2300-14, fojas 435.

**Vigésimo octavo.** Que, como se puede ver en dicha tabla, el principal participante es la demandada Masisa, cuya participación de mercado nunca ha estado por debajo del 45%. Lo anterior se puede corroborar con otros antecedentes que se han acompañado a la presente causa; en particular, con las estimaciones realizadas por la demandante en su demanda y en su informe económico acompañado a fojas 1196 y las realizadas por las demandadas en sus respectivas contestaciones y en su informe económico complementario acompañado a fojas 1569;

**Vigésimo noveno.** Que, por otra parte, los datos anteriores pueden ser analizados desde la perspectiva de la producción e importación, lo cual implica estimar qué proporción de los tableros melamínicos son producidos por cada uno de los productores nacionales, Arauco y Masisa; y las cantidades que son importadas cada año. Tal como se puede ver en la siguiente tabla, los resultados cambian en forma importante porque Imperial, que no es productor de tableros, realiza compras en mayor proporción a Arauco que a Masisa o a productores extranjeros;

**Tabla 3: Participación en el segmento de la producción/importación de tableros aglomerados melamínicos (venta nacional)**

	<b>Masisa</b>	<b>Arauco</b>	<b>Importaciones</b>
<b>2011</b>	[65 - 75]	[15 - 20]	[5 - 15]
<b>2012</b>	[65 - 75]	[10 - 20]	[10 - 20]
<b>2013</b>	[50 - 60]	[25 - 35]	[10 - 20]
<b>2014</b>	[45 - 55]	[35 - 45]	[5 - 15]

Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por Arauco, Masisa e Imperial a la FNE durante la investigación N° 2300-14 y la información del Servicio Nacional de Aduanas usada para la elaboración del informe económico acompañado a fojas 1196.

**Trigésimo.** Que la distinción entre los segmentos de producción y de comercialización de los tableros de aglomerado melamínico es relevante ya que, independientemente de que este último segmento sea el que se relaciona con el

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

mercado aguas abajo, la importancia relativa de la empresa Arauco en el segmento de la producción es un antecedente significativo al momento de evaluar la posible posición de dominio que pueda tener Masisa;

**Trigésimo primero.** Que, tal como se observa en las tablas anteriores, Arauco ha aumentado fuertemente su participación de mercado tanto en el segmento de la producción de estos tableros –a costa de la participación de Masisa y de las importaciones–, como en el de la comercialización –a costa de Masisa e Imperial–. Este aumento se explica porque Arauco instaló una planta de producción de tableros, entre ellos los de aglomerado melamínico, en la comuna de Teno, Región del Maule, en 2012, según explica a fojas 440 la Fiscalía en su informe de archivo de la investigación N° 2300-14 y según su propio sitio web (<http://www.vesto.cl/peru/vesto/plantas-de-produccion>, última visita el 18 de mayo 2016);

**Trigésimo segundo.** Que, para evaluar la competencia que existe en la provisión de tableros de aglomerado melamínico para la fabricación de muebles RTA, también es útil analizar la evolución de las ventas de los comercializadores de estos productos a las empresas fabricantes de muebles RTA, específicamente a CIC, Favatex, Indumuebles, Masisa Componentes, Mobikit y Silcosil. En la tabla 4 siguiente se puede apreciar claramente que la entrada en operación de la planta de Arauco en Teno produjo un importante impacto en el segmento de la comercialización de tableros de aglomerado melamínico, creciendo sus ventas a productores de muebles RTA en desmedro de las ventas de Imperial y Masisa, lo cual es consistente también con la información de las ventas de Arauco en el canal industrial, acompañada a la investigación de la FNE Rol N° 2300-2014;

**Tabla 4: Participación en la comercialización de tableros de aglomerado melamínico a empresas fabricantes de muebles RTA.**

Año	Arauco	Imperial	Masisa
2010	[5-10]	[35-45]	[50-65]
2011	[10-25]	[40-50]	[35-60]
2012	[10-25]	[10-25]	[55-80]
2013	[35-45]	[10-25]	[35-55]
2014	[45-55]	[5-15]	[30-50]

Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por Arauco, Masisa e Imperial a la FNE durante la investigación N° 2300-14.

Nota: No se incluyen las importaciones directas, las que sólo fueron realizadas por Silcosil en los años 2013 y 2014, las que correspondieron a aproximadamente un 10% de las compras de las señaladas empresas

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

**Trigésimo tercero.** Que lo anterior se ve reforzado por las declaraciones que hicieron ejecutivos de la industria de muebles RTA. El testigo Sr. Pecci respondió las preguntas relativas a quién sería el agente principal en el mercado aguas arriba señalando que “[p]or un lado Masisa y cuando Arauco abrió su planta en el sur, yo creo que Arauco” (cuya transcripción rola a fojas 609 y siguientes). Por su parte, el testigo Sr. Luis Cornejo Castro –quien trabajó en Masisa hasta enero de 2013– declaró sobre las causas de la disminución de la participación de mercado de Masisa indicando que “[a]lgo de importaciones, algo de tableros importados (un pequeño volumen, pero que si [sic] metía mucho ruido en términos de precio) y posteriormente la entrada de Arauco con su planta de MDP recubierto con melanina [sic], que eso ha pegado, entiendo, bastante fuerte” (cuya transcripción rola a fojas 680 y siguientes). En el mismo sentido, el testigo Sr. Meyer Casanova declaró que “Arauco partió... desconozco la cantidad de años, pero yo creo que son más de 20 años que Arauco empezó con una fábrica de tableros de MDF y tableros para traseras de muebles, que son los tableros de cholguán que se llaman, y después Arauco instaló ya una fábrica de tableros cuando empezó a ingresar al mercado, no solamente para vender en Chile, sino que en Perú, en Ecuador, etc... Y empezó a aumentar su participación. Y en la medida que Arauco empezó a aumentar su participación hasta llegar a ese 40% que estamos hoy día, Masisa fue bajando su participación” (cuya transcripción rola a fojas 771 y siguientes);

**Trigésimo cuarto.** Que las variaciones producidas en las participaciones de mercado podrían constituir un indicio que, en principio, descarta una posición dominante de Masisa en el mercado aguas arriba. Sin embargo, esto no es totalmente concluyente por lo que es necesario analizar las condiciones de entrada y el supuesto carácter de insumo esencial o indispensable que tendrían los tableros de aglomerado melamínico;

**Trigésimo quinto.** Que entre las condiciones de entrada del mercado aguas arriba se debe considerar el costo de ingresar al mercado. En este aspecto se requerirían elevados montos de inversión para instalar una planta de tableros, como se desprende de la inversión que realizó Arauco al instalar su planta de tableros en Teno en 2012, y de los montos involucrados en la modernización de la planta de tableros de Masisa en Cabrero, según consigna su Memoria correspondiente al año 2011, acompañada a fojas 485, y su sitio web (<http://www.masisa.com/nosotros/nuestra-empresa/historia-de-masisa/>);

**Trigésimo sexto.** Que, adicionalmente a esta inversión, es necesario tener acceso a la madera, principal insumo que se utiliza en la producción de tableros

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

melamínicos. En este sentido, cabe destacar que, de acuerdo con el informe de archivo de la investigación N° 1533-09 de la Fiscalía, las únicas dos productoras de tableros de aglomerado melamínico que operan en el país –Masisa y Arauco– se encuentran integradas aguas arriba con empresas forestales que concentran un importante patrimonio forestal. En todo caso, no existe prueba en autos sobre eventuales dificultades para acceder a la madera que puedan tener las potenciales productoras entrantes que no estén integradas con empresas forestales;

**Trigésimo séptimo.** Que las condiciones de entrada recién descritas tienen relación con el segmento de producción del mercado aguas arriba y no necesariamente con el de comercialización. De este modo, y sin perjuicio de que no existe suficiente información en el expediente, es posible inferir que para un comercializador de tableros melamínicos como Imperial, las condiciones de entrada deberían ser menos exigentes que las anteriormente descritas;

**Trigésimo octavo.** Que, en este orden de ideas, corresponde también analizar si los tableros de aglomerado melamínico que produce Masisa constituyen, como ha afirmado la actora, un insumo esencial. Esta supuesta característica se encuentra estrechamente vinculada a la posible posición de dominio de Masisa, ya que, como se dirá más adelante, dice relación con la sustituibilidad de los insumos ofrecidos por ella;

**Trigésimo noveno.** Que, cuando se analizan casos de abusos de una empresa integrada verticalmente con otra que opera en el mercado aguas abajo, el concepto de insumo esencial puede dar lugar a interpretaciones equívocas. Así, en casos de monopolios que son dueños de ciertas instalaciones, como puertos o aeropuertos, la literatura económica ha señalado que aquellas serán esenciales en la medida que se cumplan las siguientes condiciones: (i) que los servicios de acceso a las instalaciones sean suministrados por una única firma presente en el mercado aguas arriba; (ii) que la instalación no sea replicable a un costo y dentro de un plazo razonables; y (iii) que el acceso a la instalación sea indispensable para participar en el mercado aguas abajo. Sin embargo, acoger esta postura en casos de estrangulamiento de márgenes es, a lo menos, controversial, porque implicaría asumir que el dueño de un insumo podría tener, cumplidas ciertas condiciones, un deber de compartirlo cuyo incumplimiento vulneraría el derecho de la competencia;

**Cuadragésimo.** Que, por lo anterior, para el análisis de la imputación de la demandante sobre estrangulamiento de márgenes, sólo se considerará si este insumo –tableros melamínicos de Masisa– es “indispensable”, esto es, no tiene

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

sustitutos razonables para el funcionamiento de la competencia en el mercado aguas abajo. Para ello es necesario referirse a la sustituibilidad –para los fabricantes de muebles RTA– de los productos de Masisa con los de Arauco y con las importaciones, tanto desde el punto de vista de las características del producto como de las condiciones comerciales bajo las cuales dichos fabricantes pueden acceder a ellos;

**Cuadragésimo primero.** Que, de acuerdo con Silcosil, los tableros melamínicos de Masisa no tendrían sustitutos debido a los costos de cambio existentes en el mercado aguas arriba. Estos costos “transformarían” o “convertirían” a los tableros melamínicos en un insumo esencial, pues poseerían características únicas que no permitirían su reemplazo por otros similares. Como se afirma en el informe económico acompañado por la demandante a fojas 1196, “[...] *estos tableros constituyen, al menos en el corto y mediano plazo, un insumo esencial para la fabricación y comercialización de estos muebles. [...] [E]xiste un costo de cambio en el mercado de distribución de muebles RTA en relación a los tableros melamínicos, el que transforma a estos últimos en un insumo esencial para la fabricación de muebles. Dado que los colores de los tableros son únicos por cada proveedor esto determina que, cada vez que se quiera cumplir con la demanda de un cierto distribuidor, se debe utilizar el mismo proveedor de tableros, pues, de otra manera los colores y diseño de los muebles no calzarían*” (página 41 informe). A juicio de la testigo Srta. María Valentina Konow Vial, cuya transcripción de su declaración rola a fojas 1300 y siguientes, esta situación “*genera una barrera de entrada al menos en el corto plazo para alguien que quiera competir o entrar a competir con su mueble hacia un proveedor*”;

**Cuadragésimo segundo.** Que en un sentido similar declararon ante la FNE, en el marco de la investigación N° 2300-14, representantes de otros fabricantes de muebles RTA. Así, el Sr. Gastón Urmeneta Krarup, representante de Masisa, ante la pregunta de si son sustituibles los tableros respondió que “*Son similares los productos. No, la diferencia está en los diseños*”. Por su parte, el Sr. Rufino Melero Urrestarazú, representante de Mobikit, señaló que, respecto de los tableros de distintos proveedores, “[...] *las tonalidades, la verdad, que no son exactamente iguales [...] si tú compras muebles para oficina, tú quieres que todo sea de la misma tonalidad [...] cierto diseño para encontrarlo en el mercado nacional, pueden haber cosas similares, pero no iguales. O sea, yo a mi cliente no le, digamos, tendría que cambiarle todas las bodegas, es decir, de todo nuevo. Entonces, operativamente, es muy complejo*”. Por último, el testigo Sr. San Martín Aguilera declaró en autos

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

que “[...] *si bien es cierto pueden haber colores que se parezcan mucho, no son iguales, casi todos los colores son hechos a pedido, fábrica a fábrica, entonces se diferencia mucho el tema del diseño, existe una diferenciación por diseño*”, que “[...] *si yo a un cliente le estoy entregando un color a un fabricante yo no puedo cambiar el color de la noche a la mañana*” y que “[...] *hacer un cambio de color en... es casi inviable*” (transcripción que rola a fojas 1052 y siguientes);

**Cuadragésimo tercero.** Que, además, existen otros testimonios en autos que declararon sobre variedad de diseños y tonalidades de los tableros de Masisa. El testigo Sr. Oyanedel Soto –cuya transcripción rola a fojas 1261 y siguientes– señaló que “*Arauco ha entrado no con la misma profundidad de tonalidades de colores*”. Lo anterior también fue señalado por el Sr. Meyer Casanova tanto en su declaración ante la FNE en el marco de la investigación N° 2300-14, al indicar que “*Masisa por ser el que tiene mayor, la mayor gama de diseños normalmente es un diseño MASISA el que yo estoy comprando*”; como en la declaración testimonial ante este Tribunal, cuya transcripción rola a fojas 771 y siguientes, en la que señaló que “*Masisa tiene la mayor cantidad de diseño que yo requiero*”;

**Cuadragésimo cuarto.** Que, finalmente, Silcosil argumenta que el principal canal de distribución de los muebles RTA –el *retail*– compraría, además, partes y piezas que sirven de repuestos de dichos muebles. En este sentido se pronuncia el informe económico acompañado por la actora a fojas 1196 al señalar que “*la venta de los muebles RTA no considera sólo la venta del mueble en sí, sino que además incorpora la venta de sus partes y piezas como repuesto*”. Lo anterior fue ratificado por la testigo Srta. Konow Vial, coautora de dicho informe, en su declaración testimonial de fojas 1313 y siguientes, al indicar que “[...] *no se venderían repuestos por sí solos para un mueble que no se vende, en el fondo la venta es combinada y es el mismo proveedor*”;

**Cuadragésimo quinto.** Que, por su parte, Masisa argumenta que los tableros que ella produce sí son sustituibles. Para acreditar lo anterior acompañó a fojas 1514 un informe técnico en el que la diseñadora Sra. Sandra Cárdenas Navarrete –perito en propiedad industrial– concluye que los tableros de Masisa que ella analizó “*no son diseños únicos o de producción exclusiva por parte de Masisa, sino que por el contrario, cada uno tiene más de un equivalente (idéntico o similar) en el mercado que puede reemplazarlo y con opciones de al menos dos marcas*”, por lo que “*los tableros de melamina fabricados por Masisa son absolutamente sustituibles para la fabricación de muebles RTA en Chile*”. Para arribar a tal conclusión la diseñadora realizó un análisis comparativo de los tableros color Peral, Nogal Amazónico y

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

Acacia con los cuales se fabrican los muebles RTA que Componentes vende a Easy, con otros tableros de aglomerado melamínico presentes en el mercado. Adicionalmente, en el informe económico complementario acompañado por las demandadas a fojas 1569 se señala que las características de los tableros de aglomerado melamínico son “*esencialmente replicables*”;

**Cuadragésimo sexto.** Que, por otra parte, en el informe de archivo de la investigación N° 2300-14 de la FNE y en la resolución de dicho organismo que rechazó la reposición a la resolución de archivo de esa investigación (que rolan a fojas 435 y 1354, respectivamente), se sostiene que existe una “*alta sustituibilidad entre los tableros de Masisa y Arauco, lo que fue verificado por las compras realizadas por la misma Recurrente*”. Además, sin perjuicio de lo señalado en la consideración cuadragésima tercera, el citado testigo el Sr. Oyanedel Soto declaró a fojas 1270 que, “*encontraron once matices o tonalidades que eran las más demandadas por la empresa Silcosil, de las cuales al menos cinco eran... que correspondían a casi el 60%, eran también posibles de suministrar por Arauco*”;

**Cuadragésimo séptimo.** Que de la prueba rendida en el proceso es posible concluir que las empresas minoristas que comercializan muebles RTA realizan requerimientos a los fabricantes de tales muebles con distintos niveles de especificaciones, exigiendo desde una copia de un mueble de la competencia hasta el desarrollo de un mueble en el que el fabricante determina por completo sus especificaciones. Así, algunos *retailers* llamarían a licitación de un mueble en particular como, por ejemplo, Sodimac, según señaló el Sr. Meyer Casanova a fojas 779 al referirse a las *line review* que se harían cada dos o tres años. En este mismo sentido, algunos *retailers* entregarían a un determinado fabricante el mueble y le pediría, según expresó el Sr. Oyanedel Soto a fojas 1267, “*hágame este producto, y así se definiría el precio*”. Otras empresas –según declaró el Sr. Pecci a fojas 618 y el Sr. Oyanedel Soto a fojas 1267– una vez definida una categoría de muebles, reciben propuestas de muebles de los fabricantes, en las que éstos últimos le entregan un producto final con precio incluido y todas las opciones en tableros. Otros *retailers* darían una banda de precio y los fabricantes de muebles se encargarían del diseño del mismo, tal como afirmó el Sr. San Martín Aguilera a fojas 1060. En el caso de Easy, ésta haría exigencias especiales respecto del color del mueble, tal como precisó el Sr. Pecci a fojas 630. Además, tendría exigencias adicionales que no dicen relación con características de los muebles. Así, el mismo Sr. Pecci señaló a fojas 627 que “[...] *el televisor más vendido era uno de 42 pulgadas. Entonces desarrollábamos estantes, rack, clóset para dormitorio, para 42*

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

*pulgadas. Era lo que venía y lo que iba a ser fuerte e Easy no... Todos los demás clientes accedían e Easy no quería. En una oportunidad me junté con el comprador de Easy, porque yo insistía mucho, y el comprador me comentó, me dijo 'Sebastián, sabís [sic] que no eres tú, no es la fábrica Silcosil'... Me dijo: 'esto viene de más arriba. Yo solamente estoy acá para poner la cara y lamentablemente no les puedo seguir comprando'";*

**Cuadragésimo octavo.** Que, por otra parte, Masisa señala que Silcosil habría reconocido la sustituibilidad de los tableros ante la Comisión Nacional Encargada de Investigar la Existencia de Distorsiones en el Precio de las Mercaderías Importadas (CNDP) al señalar que el tablero de aglomerado melamínico importado, particularmente el proveniente de Austria, y el producto nacional “*comparten las mismas características físicas y técnicas, teniendo un mejor aprovechamiento el producto importado dado sus dimensiones*” y que ambos tableros “*se emplean en los mismos usos y funciones. En el caso nuestro podemos hacer los mismos muebles con uno u otro tablero*”, según consta en el documento acompañado a fojas 1461. En este mismo orden de argumentaciones, Masisa acompañó un documento que contiene las respuestas a un cuestionario enviado a dicha Comisión por Arauco, que rola a fojas 1465, en la que Arauco declaró que el producto investigado, esto es el tablero de aglomerado melamínico importado desde Austria, “*tiene dimensiones similares y los mismos usos*” que el de su fabricación, que “*los productos tienen características físicas y técnicas muy similares, por lo que se trata de productos con un alto nivel de sustituibilidad, en sus usos y aplicaciones*” y que “*se emplean en los mismos usos y funciones*”. Cabe mencionar que Silcosil también usa dicha declaración en apoyo de su argumento de que los tableros de Masisa constituirían un insumo esencial ya que Arauco, en la misma declaración, afirmó, respecto del tablero de la investigación de la CNDP y el de fabricación nacional, que “*sí son sustitutos tanto cuando se utilizan en trabajos que ya han sido comenzados con otra marca (en el caso que son los mismos diseños ej. la melanina blanca), como cuando son diseños distintos (caso en el cual ya no se puede cambiar la marca)*”;

**Cuadragésimo noveno.** Que, aun cuando las declaraciones hasta aquí analizadas no son concluyentes respecto al grado de similitud o identidad entre los productos de Masisa con los de Arauco y los importados, la información de este mercado a partir del año 2012 daría cuenta de que los tableros de Arauco y de proveedores externos serían buenos sustitutos de los tableros de aglomerado melamínico de Masisa, tal como se expone a continuación;

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

**Quincuagésimo.** Que, en primer lugar, como se ha señalado, la entrada de Arauco a fines del 2012 generó un fuerte aumento en las compras de prácticamente todos los fabricantes de muebles RTA a esta empresa en desmedro de Masisa, tal como se puede desprender de la tabla 4, incluida en la consideración trigésima segunda. En efecto, Arauco cuadruplicó sus ventas de tableros melamínicos en sólo dos años;

**Quincuagésimo primero.** Que, en segundo término, como se observa en la tabla 5, Silcosil, luego de terminado el acuerdo comercial con Masisa, sustituyó en forma inmediata dichas compras mediante solicitudes a Arauco y a empresas extranjeras, lo que es consistente con la información que la misma demandante presentó al respecto en el informe económico acompañado a fojas 1196;

**Tabla 5: Evolución de las compras de aglomerado melamínico por parte de Silcosil (en pesos)**

	Porcentaje de compras a cada proveedor			Índice de compras totales (2010=100)	
	Masisa	Arauco	Imperial Importaciones		
<b>2010</b>	[65 - 75]	[20 - 30]	[0 - 5]	100.0	
<b>2011</b>	[65 - 75]	[20 - 30]	[0 - 5]	123	
<b>2012</b>	[55 - 65]	[25 - 35]	[0 - 10]	154	
<b>2013</b>	[0 - 10]	[45 - 55]	[0 - 10]	[35 - 45]	157
<b>2014</b>	[0 - 10]	[60 - 70]	[0 - 5]	[25 - 35]	141

Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por Arauco, Masisa e Imperial a la FNE durante la investigación N° 2300-14 y la información del Servicio Nacional de Aduanas usada para la elaboración del informe económico acompañado a fojas 1196.

**Quincuagésimo segundo.** Que la información anterior se puede corroborar al hacer el ejercicio equivalente en relación a los volúmenes comprados, lo cual se puede observar en la siguiente tabla. En ella, los patrones de los montos y de los volúmenes comprados siguen una trayectoria similar, con lo cual se puede descartar que el aumento de compras observadas en la tabla 5 se deba a un aumento de precios producto del cambio de proveedores. Por tanto, hay un fuerte indicio de que Silcosil ha sido capaz de sustituir rápidamente las compras que hasta el año 2012 hacía a la empresa Masisa;

**REPUBLICA DE CHILE  
TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

**Tabla 6: Evolución de las compras de aglomerado melamínico por parte de Silcosil (en metros cúbicos de tableros)**

Volumen de Compras (2010=100)	
2010	100
2011	[100 - 130]
2012	[140 - 160]
2013	[160 - 180]
2014	[140 - 160]

Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por Arauco, Masisa e Imperial a la FNE durante la investigación N° 2300-14 y la información del Servicio Nacional de Aduanas usada para la elaboración del informe económico acompañado a fojas 1196.

**Quincuagésimo tercero.** Que, de acuerdo con las consideraciones anteriores, se puede señalar que una vez iniciada la producción de una determinada línea de muebles RTA existirían costos de cambio, ya que algunos de los tableros de aglomerado melamínico no son exactamente iguales entre proveedores. Sin embargo y de acuerdo con lo expuesto en las consideraciones cuadragésima quinta a quincuagésima segunda, salvo con respecto del cliente Easy, no existe evidencia en el proceso que acredite que esta dificultad de cambio exista más allá del corto plazo. Las relaciones entre compradores y vendedores de muebles RTA, descritas en la consideración cuadragésima séptima, dan cuenta de la injerencia que tienen estos últimos en el diseño de los muebles, lo que conlleva a que, en general, tengan la capacidad de sustituir entre los distintos oferentes de tableros melamínicos. Los datos presentados relativos a las ventas de las distintas empresas de tableros melamínicos respaldan lo anterior. Así, se puede observar cómo Arauco aumentó fuertemente sus ventas a los productores de muebles RTA en sólo 3 años, luego de construir su nueva planta. En esa misma línea, se puede analizar en la tabla 5 que Silcosil reemplazó rápidamente sus compras a Masisa por compras a Arauco e importaciones. Estos cambios de proveedores no ocurrirían en caso de que la sustituibilidad de los tableros de Masisa fuera baja, como ha alegado la demandante en esta sede, menos aún con la rapidez en que estos han ocurrido;

**Quincuagésimo cuarto.** Que la tabla 5 también es útil para desestimar uno de los argumentos presentados por la demandante en relación a la dominancia de Masisa. En efecto, el informe presentado por Silcosil a fojas 1196 señala que el aumento del precio promedio de las compras de Silcosil a Masisa sería indiciario de que esta última determina el precio con independencia de sus competidores. Sin embargo, la disminución de más de un 90% de las compras de Silcosil a Masisa acredita que

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

Masisa no tiene la capacidad de aumentar sus precios en forma relevante sin disminuir sus ventas, por lo que no podría fijarlos en forma independiente;

**Quincuagésimo quinto.** Que siguiendo con el análisis de sustituibilidad de los tableros melamínicos, queda por determinar si las importaciones disciplinan las conductas de los fabricantes nacionales, especialmente considerando los costos y tiempos de transporte que conlleva tal forma de provisión. Así, el testigo Sr. Pecci declaró que *“los tableros tenían un costo asociado a internación, a transporte (...) la fluidez que tenía una importación es algo súper engorroso en cambio al consumo nacional, donde uno ponía una orden de compra y a la semana o dos semanas ya tenía la mercadería. En cambio importarlos desde Austria yo creo que logísticamente es muy complicado (...) [N]osotros importábamos me acuerdo alrededor de cuarenta contenedores mensuales, que era una locura recepcionarlos [sic]... Logísticamente era muy complicado. Me imagino que también muy costoso, porque almacenar tanto volumen era difícil”*, según consta a fojas 619. El testigo Sr. San Martín Aguilera ratificó lo anterior en su declaración testimonial (según consta a fojas 1057), al señalar que *“[...] hoy día nosotros importamos tableros de Austria pero a un costo mucho más alto de lo que yo podría encontrar en el mercado nacional, hay costos logísticos, de transporte; hoy día hay un costo muy importante que es el traslado, los tiempos. Normalmente si yo tengo que comprar en un mercado local demoro una semana máximo en tener el tablero en planta, hoy día para traer de... nosotros de Austria demora 60 días, entonces tengo que mantener stock importante, tengo que programar mi demanda con mucha anticipación [...]”*;

**Quincuagésimo sexto.** Que las declaraciones de los testigos individualizados en la consideración anterior son ratificadas por la del testigo Sr. Meyer Casanova quien indicó a fojas 786 que *“[s]í, por supuesto, hay costos de transportes en importar tableros [...]”* y que *“[...] dependiendo de donde se traigan, el trayecto es más largo que en el caso de los tableros nacionales, sin embargo, para suplir ese diferencial de tiempo lo que se hace es que se importa antes, o se importa más y se mantiene en inventario, y es ahí donde hablamos de costos logísticos”*. Finalmente, concuerda con lo anterior el Sr. Rodrigo Harrison Vergara –testigo experto presentado por las demandadas– quien a fojas 1219, señala en su declaración testimonial que *“[...] en este tipo de mercados, donde éste [los tableros] es un insumo importante para la producción de muebles, donde la sustitución no es perfecta y los timing son importantes muchas veces... El timing tiene que ver con la planificación, por lo tanto, dependiendo de la industria que esté aguas abajo solicitándolo, el timing de la*

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

*importación puede o no ser relevante...*” y que “[...] *el volumen es relevante en la medida que tenga una consecuencia en el almacenamiento [...]*”;

**Quincuagésimo séptimo.** Que, en el mismo sentido, el informe de archivo de la FNE de la investigación N° 2300-14 dispuso que *“los tableros importados no son un sustituto perfecto de los tableros provistos por fabricantes nacionales atendido el diferencial de precios y los costos relacionados con el tiempo de disponibilidad de dichos tableros y de bodegaje en los que es necesario incurrir al abastecerse vía importaciones”*;

**Quincuagésimo octavo.** Que, adicionalmente, la actora alega que las propias demandadas habrían reconocido la existencia de costos asociados a la importación de tableros de melamina al contestar la demanda. En efecto, las demandadas citan en sus contestaciones una declaración del representante de CIC Muebles ante la CNDP en la que señala que, respecto de la importación de tableros, *“no es atractivo asumir costos de inventario y riesgos por un precio equivalente”*;

**Quincuagésimo noveno.** Que, además de todo lo dicho, la demanda de tableros melamínicos importados es difícil de planificar por la volatilidad de ventas de los muebles RTA. En efecto, tal como señalaron los testigos Sres. Meyer Casanova y Harrison Vergara, a fojas 786 y 1219, respectivamente, el mayor costo asociado a la importación de tableros en relación a la adquisición de aquellos de fabricación nacional podría ser contrarrestado con una adecuada planificación, importando una mayor cantidad y manteniéndola en inventario. Sin embargo, para que esta estrategia sea exitosa, la planificación de inventarios debiera ser posible y ello sólo ocurriría cuando la demanda de muebles del importador de tableros es relativamente predecible ya que, de lo contrario, el costo de inventario podría ser demasiado alto. En el informe económico acompañado a fojas 1196 se grafica la evolución de las ventas de la demandante, observando altas fluctuaciones, por lo que una mayor planificación de las importaciones no sería simple;

**Sexagésimo.** Que, en sentido contrario a lo que se ha venido exponiendo, el Sr. Oyanedel Soto –según consta a fojas 1269 y 1270– declaró que *“no hay mayores costos de importación, incluso en algunos casos hay tratados de libre comercio, por lo tanto no hay tampoco barreras para arancelarias”*. Agregó que el flete y despacho tendrían los costos propios de cualquier mercado en que traigan un producto de afuera; y que los tiempos de despacho serían de dos a tres meses. Sin perjuicio de lo que se señaló en la consideración quincuagésima sexta, el testigo experto de Masisa el Sr. Harrison Vergara declaró a fojas 1219 que la estructura del mercado

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

aguas arriba *“facilita una conducta competitiva, sobre todo la disciplina de importación”*;

**Sexagésimo primero.** Que, por otra parte, el Sr. Melero Urrestarazú, en el marco de la investigación de la FNE N° 2300-14, señaló que *“[s]e dio una coyuntura especial en estos años últimos, 3 años diría yo, 4 años [declaración de 13 de noviembre de 2014], por la crisis europea. Entonces todas las fábricas europeas de tableros tenían remanentes de producción que no podían colocar por la crisis, y los tiraban a precios marginales, seguramente, al extranjero, digamos, y de eso llegó... llegaron producciones de Austria, de Portugal y de otros países europeos, creo. Fundamentalmente los trajo Imperial, como importador y tengo entendido que algún fabricante también trajo. Entiendo también que está llegando unos tableros chinos, que también eso ya es una producción más estandarizada, con precios, digamos, como son los chinos, siempre bajos”*. Lo anterior es un antecedente adicional de la intensidad competitiva de las importaciones en el mercado aguas arriba y, por tanto, de la sustitución que existía entre los distintos oferentes de él;

**Sexagésimo segundo.** Que, de acuerdo con información del Servicio Nacional de Aduanas, con lo aportado por Imperial a la investigación rol N° 2300-14 de la FNE y con lo exhibido por la misma empresa a fojas 981, Imperial importó una proporción considerable de los tableros melamínicos que comercializó entre los años 2011 y 2014. Lo anterior constituye un indicio importante para evaluar la competitividad de las importaciones, considerando que dicha empresa es el tercer comercializador de tableros de aglomerado melamínico de nuestro país y que en base a esta estrategia ha logrado competir con Masisa y Arauco;

**Sexagésimo tercero.** Que las importaciones actuarían, al menos, como un “techo” para los precios que cobran los productores nacionales por estos tableros. Así lo declaró ante la FNE el representante de Mobikit, una fábrica de muebles RTA chilena: *“[...] claro, el dólar que viene subiendo, lamentablemente hemos tenido este año alzas cercanas al 15%. [...] las importaciones, ellos [los fabricantes nacionales de tableros] tienen ese techo, lo van siguiendo en la medida... ellos están patrocinados ya. Entonces, como fabricantes, estamos fregados nosotros. No podemos hacer mucho, porque tú decís ‘trae de afuera’, pero de afuera también es más cara, entonces, al final del día, claro... estamos tomados por todos lados”* (versión pública expediente de investigación Rol 2300-14 FNE acompañado a fojas 251, archivo “Rol 2300-14 Tomo I\_Censurado.pdf”, página 61). La FNE –según consta en la resolución de fecha 4 de agosto de 2015 que rechazó la reposición a la resolución de archivo de la investigación N° 2300-14, que rola a fojas 1354–

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

concuera con esta afirmación y señala que las importaciones, si bien no son un sustituto perfecto, “*sí actúan como entes disciplinantes del mercado al establecer un precio máximo*”. El Sr. Harrison Vergara ratifica lo anterior al declarar a fojas 1219 que “*la importación básicamente pone techo a cualquier posibilidad de poder de mercado*”. Por lo anterior, se puede afirmar que, aun cuando las importaciones no determinaran directamente el precio de los tableros en el mercado chileno, en la práctica no sería posible vender por encima del precio de los productos importados;

**Sexagésimo cuarto.** Que, luego de analizada la prueba relativa a la sustituibilidad de los tableros de Masisa de acuerdo con las reglas de la sana crítica, se puede afirmar que las importaciones y los productos nacionales son sustitutos razonables atendido que: (i) las exigencias que hacen las empresas que comercializan muebles RTA a nivel minorista no tienen relación, necesariamente, con el color o el fabricante de los tableros de aglomerado melamínico; (ii) no existe prueba que los costos de cambios asociados al cambio de proveedor de tableros se extiendan más allá del corto plazo; (iii) la demandante efectivamente ha sustituido los tableros de Masisa por los de Arauco y los importados; (iv) el conjunto de las empresas fabricantes de muebles RTA sustituyó considerablemente sus compras a Masisa por compras a Arauco cuando esta última comenzó a vender tableros producidos localmente; y (v) el tercer comercializador de tableros de aglomerado melamínico del país importa gran parte de los tableros que comercializa. Por consiguiente, no se cumplen las condiciones necesarias para definir el insumo proporcionado por Masisa en el mercado aguas arriba como uno de carácter indispensable;

**Sexagésimo quinto.** Que los hechos descritos y analizados precedentemente confirman que los actuales productores de tableros melamínicos, Masisa y Arauco, gozan de una participación importante en el mercado de la fabricación y comercialización de estos bienes lo que, junto con lo expuesto sobre el diferencial de precios de las importaciones, les confiere a estas empresas un cierto poder de mercado. Sin embargo, lo señalado en la consideración anterior acerca de la sustitución de los tableros; la circunstancia que la cuota de mercado de Masisa haya disminuido desde que en 2012 Arauco pusiera en funcionamiento su planta en Teno y que esta última haya aumentado considerablemente su participación de mercado y sus ventas a empresas productoras de muebles RTA desde entonces; y que las importaciones constituyan, como mínimo, un techo al precio interno, permiten descartar que Masisa pueda comportarse de manera suficientemente independiente y que, por lo tanto, tenga una posición dominante en este mercado;

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

**Sexagésimo sexto.** Que, entonces, tal como lo exige el artículo 3º, letra b) del D.L. N° 211 y lo ha reconocido la doctrina extranjera (R. O'Donoghue y J. Padilla, *The Law and Economics of Article 102 TFEU*, Hart Publishing, 2ª ed., 2013, p. 141; R. Wish y D. Bailey, *Competition Law*, Oxford University Press, 7ª ed., 2012, p. 179; S. Bishop y M. Walker, *The Economics of EC Competition Law: Concepts, Application and Measurement*, Sweet & Maxwell, 3ª ed., 2010, p. 225; E. Gellhorn, W. Kovacic y S. Calkins, *Antitrust Law and Economics in a Nutshell*, Thomson West, 5ª ed., 2004, p. 112, entre otros), si la dominancia no es probada, no puede derivarse abuso alguno. Así, y de conformidad con lo ya expresado por este Tribunal (Sentencia N° 142/2015, confirmada por la Excmá. Corte Suprema mediante sentencia de 30 de noviembre de 2015 en causa rol 1.646-2015), se hace innecesario continuar con el análisis de las conductas imputadas por la actora;

**Sexagésimo séptimo.** Que, por todo lo anterior, la demanda de Silcosil interpuesta en contra de Masisa y de Componentes será rechazada;

**Y TENIENDO PRESENTE**, lo dispuesto en los artículos 1º, inciso segundo; 2º; 3º, inciso primero; 18º N° 1); 22º, inciso final; 26º; y 29º del Decreto Ley N° 211, cuyo texto refundido coordinado y sistematizado fue publicado en el Diario Oficial de 7 de marzo de 2005, y en el artículo 170º del Código de Procedimiento Civil,

**SE RESUELVE: RECHAZAR** en todas sus partes la demanda de fojas 88, interpuesta por Metalúrgica Silcosil Limitada en contra de Masisa S.A. y Masisa Componentes SpA, sin costas por haber tenido la actora motivos plausibles para litigar.

Se previene que el ministro señor Saavedra, si bien concurre a la decisión de mayoría en cuanto a rechazar la demanda de autos, no concuerda con los fundamentos para hacerlo, por las siguientes consideraciones:

1. Que, si bien es cierto la falta de prueba de la dominancia sería motivo suficiente para desechar la acusación, a juicio de este ministro ello sólo es posible cuando no haya duda alguna, al verificar las condiciones de concentración y entrada al mercado, de la imposibilidad de actuar con prescindencia de rivales. Este ha sido el criterio seguido por el Tribunal respecto de las acusaciones que hizo Silcosil de predación y de competencia desleal, por cuanto la participación de mercado de Masisa Componentes en el mercado aguas abajo es tan baja (nunca mayor a 11%), que ninguna duda puede caber en cuanto a su falta de dominancia en dicho mercado;

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

2. Que, en el mercado aguas arriba, la argumentación de la mayoría descansa en que tal dominancia es inexistente, salvo en el corto plazo, debido al techo que impondrían las importaciones a cualquier abuso por parte de Masisa, al fuerte crecimiento experimentado por Arauco en este mercado desde que inauguró una planta en Teno en 2012, a que la integración vertical de los productores nacionales en este mercado con la propiedad de bosques no resultaría una ventaja sobre otros no integrados, y a que, en definitiva, los tableros melamínicos de Masisa no serían insumos indispensables para la participación de Silcosil en el mercado de muebles RTA. Sin embargo, para este ministro la información en autos es por lo menos dudosa en cuanto a la inexistencia de dominancia por parte de Masisa en el mercado aguas arriba, según se expresará a continuación;

3. Que, en efecto, de los antecedentes de autos se puede concluir lo siguiente: i) que la empresa acusada tiene una participación de mercado aguas arriba que nunca baja del 45%, siendo generalmente cercana al 60% (véase la consideración vigésima séptima); ii) que las importaciones sólo imponen un techo a un posible abuso explotativo que está por sobre el precio de mercado del producto nacional (véase la consideración sexagésima tercera), por lo que bajo dicho techo se podría actuar con prescindencia de rivales; iii) que se aprecia como un hecho que los dos productores nacionales de tableros melamínicos están integrados con empresas forestales (véase la consideración trigésima sexta), lo que es un indicio fuerte de una ventaja que difícilmente puede ser igualada en el mercado de tableros melamínicos por quienes deban acceder a la madera a través de contratos de largo plazo o incluso comprando en el mercado *spot* (Bolton, P. y M. Whinston, “*Incomplete Contracts, Vertical Integration, and Supply Assurance*”, *Review of Economic Studies* 60:121-48, 1993; Grossman, S. y D. Hart, “*The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration*”, *Journal of Political Economy* 94:691-719, 1986; Segal, I. y M. Whinston, “*Property Rights*”, en capítulo 3 de *The Handbook of Organizational Economics*, R. Gibbons y J. Roberts editores, Princeton University Press, 2013); y, iv) que hay testigos que ponen en duda la alta sustituibilidad de tableros melamínicos para ciertos muebles específicos, al menos en el corto plazo (véase la consideración cuadragésima segunda);

4. Que por lo anterior, este ministro no tiene una convicción de la falta de dominancia de Masisa aguas arriba, razón por la cual se debe analizar si la conducta acusada tuvo efectos anticompetitivos en el mercado aguas abajo. Ello por cuanto, ante la falta de una prueba concluyente respecto de tal dominancia en una primera

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

etapa de análisis, el hecho que eventualmente se demuestren los efectos anticompetitivos de la conducta alegada sería prueba suficiente de que la requerida sí era una empresa dominante en el mercado aguas arriba. Así, cuando este Tribunal ha tenido dudas o ha carecido de antecedentes sobre la dominancia de las empresas acusadas, ha continuado con el análisis de los efectos de las conductas (Sentencia N° 131/2013);

5. Que, a mayor abundamiento, a continuación se expondrán los motivos por los cuales existe poca claridad respecto de la falta de dominancia de Masisa en el mercado aguas arriba;

6. Que, en primer lugar, el hecho de que se haya probado que Masisa tenía una cuota de mercado cercana o superior al 50% constituye un fuerte indicio de dominancia, el que sólo puede ser desestimado al analizar las condiciones de entrada, la posibilidad de sustitución (incluyendo el rol de las importaciones) y el supuesto carácter de “insumo esencial” que tendrían los tableros de aglomerado melamínico;

7. Que entre las condiciones de entrada al mercado aguas arriba se encuentra el costo de ingresar al mercado nacional de producción de tableros de aglomerado melamínico, el que sería elevado de acuerdo a información contenida en autos, particularmente de la inversión que realizó Arauco al instalar su planta de tableros en Teno en 2012 o los montos involucrados en la modernización de la planta de tableros de Masisa en Cabrero en el mismo año;

8. Que, adicionalmente, para operar en el mercado aguas arriba es necesario tener acceso a la madera, insumo que puede obtenerse con producción propia de bosques (integración vertical), a través de la compra *spot* o con contratos con proveedores de madera. En el caso de las dos únicas productoras de tableros de aglomerado melamínico que operan en el país, dicho acceso se ve facilitado por estar estas últimas integradas verticalmente con empresas forestales, las cuales han hecho inversiones hundidas en bosques. Por el contrario, cualquier nueva inversión en esta área tomaría años en madurar. Así, el hecho que los únicos dos productores nacionales de tableros melamínicos estén integrados, prueba que dicha integración es, en definitiva, más eficiente que comprar madera de una manera alternativa;

9. Que Arauco tampoco es un competidor que discipline el posible abuso de Masisa en el corto plazo, es decir de manera inmediata como presupone la teoría

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

de los mercados perfectos. En efecto, consta en autos, según se expuso en la consideración cuadragésima tercera, que Arauco, además de poseer menos participación de mercado que Masisa durante el período acusado, dispone de menos variedades de productos que su rival, razón por la cual difícilmente podría sustituir en todas las gamas de productos que esta empresa ofrecía en el mercado;

10. Que las condiciones descritas no pueden verse, al parecer, compensadas por las importaciones ya que éstas no son, nuevamente en el corto plazo, un buen sustituto de la producción local de tableros de aglomerado melamínico. En efecto, la evidencia presentada en autos –consignada en las consideraciones quincuagésima quinta a quincuagésima novena– sugiere que las importaciones no son un buen disciplinador del comportamiento de las empresas nacionales, debido a los elevados costos y tiempos de transporte involucrados en el proceso de importación de los aludidos tableros. Con todo, las importaciones sí imponen un techo a una eventual conducta anticompetitiva utilizando el elevando poder de mercado aguas arriba, tanto en el precio cobrado como en la persistencia de este potencial abuso. Tal techo en todo caso corresponde a lo más a un 15% del precio de la producción nacional (consideración sexagésima tercera);

11. Que, dicho lo anterior, los tableros de aglomerado melamínico son productos muy homogéneos previo a que un productor de muebles RTA decida con qué empresa se abastecerá. Sin embargo, tres hechos generan un eventual poder de mercado *expost*. En primer lugar, existen costos de cambio de proveedor dado que el producto no es exactamente igual entre proveedores, por lo cual los compradores finales podrían no estar dispuestos a modificar el producto final cuando se ha invertido en catálogos, muestras, etc. Si, por el contrario, todo el costo de cambiar de proveedor de tableros de aglomerado melamínico lo pagase el fabricante de muebles RTA, ello sería prueba irrefutable de la existencia de este costo de cambio para una empresa como Silcosil. En segundo término, a nivel local existen barreras a la entrada al mercado de tableros de aglomerado melamínico, dadas principalmente por las inversiones hundidas que han hecho las empresas forestales en bosques y no tanto por las plantas para producir dichos tableros. Finalmente, las importaciones no son ni siquiera *exante* un sustituto perfecto pues los costos de importar representan a lo más un 15% del costo de los tableros y, por ende, al menos los productores locales tienen un paraguas que les favorece. Es más, la coexistencia de producción doméstica con importaciones puede ser precisamente prueba de la existencia de sustitución imperfecta en el mercado de tableros melamínicos;

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

12. Que todo lo anterior en ningún caso permite avalar la supuesta “esencialidad” del insumo provisto por Masisa, tal como lo pretende Silcosil. No obstante, los aludidos costos de cambio “transformarían” a los tableros melamínicos en un insumo “indispensable” para el funcionamiento de la competencia en el mercado aguas abajo, al menos en el corto plazo;

13. Que, por todo lo anterior, a juicio de este ministro se debe continuar con el análisis de los efectos de la conducta de estrangulamiento de márgenes. Por ello, se procede a mirar los efectos de esta conducta en el mercado de muebles RTA. De existir ella, se estaría probando de paso la dominancia necesaria para la efectividad de esta conducta;

14. Que, de acuerdo a Silcosil, la conducta que llevó al estrangulamiento de sus márgenes sería por la vía de que Masisa incrementó el precio del insumo a niveles que impedirían a la demandante obtener ganancias aguas abajo. Por ello, lo que se debe acreditar es que el precio del insumo sería “anormalmente alto”. Así, la parte acusadora debe aportar la evidencia que permita al Tribunal formarse la convicción sobre la existencia del efecto anticompetitivo que la conducta imputada causa; en otras palabras, que tal conducta finalmente afectó negativamente a los consumidores de muebles RTA;

15. Que para determinar si un precio es anormalmente alto bastaría con mostrar que la conducta imputada elevó el costo marginal de largo plazo de Silcosil, lo que se daría, de acuerdo a la demandante, por la eliminación de descuentos a los que tenía acceso además de obligarla a comprar tableros de aglomerado melamínico de mayor precio;

16. Que, en efecto, según el correo electrónico que rola a fojas 462, lo declarado por el testigo Sr. San Martín Aguilera a fojas 1067 y 1068, y los acuerdos comerciales acompañados a fojas 372, consta en autos que en el año 2013 Masisa modificó las condiciones de venta de tableros de aglomerado a Silcosil y buscó imponer un nuevo acuerdo comercial en condiciones menos ventajosas a los términos del acuerdo vigente entre ambas partes desde el año 2010. En efecto, Silcosil habría intentado renovar el acuerdo comercial con la debida antelación, pero fue reticente a aceptar nuevas condiciones impuestas por Masisa. Por ello, a partir del año 2013, dejó de existir un acuerdo comercial entre ambas empresas y, en consecuencia, las compras que se realizaron con posterioridad dejaron de estar sujetas a “rebates” o descuentos condicionales aplicables por concepto de trazabilidad que regían bajo la vigencia del contrato. Estos últimos eran (o son) parte

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

de una política comercial que permite a Masisa discriminar entre clientes y entre canales de distribución, por la vía de ofrecer descuentos retroactivos dependiendo con quien esté negociando;

17. Que, aun más, la modificación de las condiciones de venta impuestas por Masisa trajo como consecuencia que Silcosil cambiara la mayor parte de su provisión de tableros de aglomerado melamínico hacia las importaciones, las cuales, según se ha indicado en las consideraciones quincuagésima quinta a quincuagésima novena, además de la consideración sexagésimo tercero, poseen un precio más elevado. Asimismo, debió enfrentar un mayor precio de venta por los escasos insumos que siguió comprando a Masisa. En consecuencia, el costo marginal de largo plazo de Silcosil -esto es, el precio que pagaba por el insumo sin considerar incluso descuentos o “rebates”- se vio incrementado como producto de la conducta de Masisa, monto que puede estimarse hasta en un 15% por el margen o mayor precio de los tableros importados;

18. Que, no obstante lo expuesto en las consideraciones anteriores, este ministro opina que no basta con elevar el costo de un rival para estar frente a un ilícito anticompetitivo, pues tal conducta requiere de la necesidad de una estrategia creíble de exclusión y los efectos adversos en los consumidores;

19. Que, en este orden de ideas, la demandada ha señalado que su política comercial es que los precios se fijen sobre el costo medio variable. Si bien esta es una medida de costos ampliamente utilizada en la literatura y en algunos precedentes internacionales, lo cierto es que de manera reciente tanto la doctrina como la jurisprudencia han avanzado en el reconocimiento que los costos medios evitables son un estándar más adecuado para el caso de firmas multiproducto. Asimismo, es necesario recordar que la jurisprudencia de este Tribunal ha señalado de manera consistente que una firma incurre en una práctica predatoria si vende sus productos bajo tales costos medios evitables (véanse, por ejemplo, Sentencia 78/2008, c. 3° y Sentencia 103/2010, c. 33°). En consecuencia, para que la estrategia de exclusión fuese creíble o efectiva, se debe probar que Componentes comercializó muebles RTA bajo ese nivel de costos;

20. Que, además de la venta a un precio anormalmente alto aguas arriba, existe evidencia en autos que Componentes vendió bajo su costo operacional a Easy, el principal cliente de Silcosil previo a incurrir la práctica. De hecho, Componentes ha tenido pérdidas operacionales en los últimos tres años, lo que equivale a decir que, en promedio, ha vendido bajo su propio costo medio evitable. Explicaciones

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

alternativas a estas pérdidas son siempre posibles, pero sólo en el corto plazo y bajo ningún motivo por un período de tres años. En efecto, la demandada presentó un informe económico que rola a fojas 703, complementado a fojas 1569, en el que concluye que Componentes no vendía bajo su propio costo medio evitable. Sin embargo, dicho informe posee supuestos que no son robustos, mientras que los estados financieros no requieren supuestos para mostrar la pérdida operacional experimentada por la acusada;

21. Que consistente con esta política de precios bajo costos de Componentes a Easy, Silcosil acreditó que fue capaz de venderle a este distribuidor en el año 2013 una partida de productos en que deliberadamente vendió bajo sus costos operacionales, según consta en declaración del testigo Sr. San Martín Aguilera a fojas 1086. En efecto, el Sr. San Martín Aguilera mencionó que fue bajando su oferta a Easy hasta que llegado un cierto precio este distribuidor aceptó comprarle. Nada hace suponer a este ministro que los costos de Componentes sean inferiores a los de Silcosil, por lo que de ser efectivo lo declarado por este testigo, sería cierto que Componentes vendió bajo costo a Easy y así logró quitarle este cliente a Silcosil;

22. Que la conducta desplegada por la demandada derivó en que Silcosil perdió a su cliente Easy –que representaba en torno al 20% de sus ingresos– a manos de Masisa Componentes –la que también representa un porcentaje parecido de sus ventas– según lo declarado por el Sr. Meyer Casanova. Como consecuencia de esta estrategia, Silcosil vio aumentados sus costos operacionales de largo plazo lo que determinó, en este juego de interacción estratégica entre varias empresas rivales, que se redujera la participación de mercado de Silcosil en el mercado de muebles RTA. Como contrapartida, gracias a que vendió bajo costo, Componentes fue capaz de hacerse de un cliente importante y por ello aumentar su participación en este mercado;

23. Que a pesar del resultado anterior, esta política no tiene efectos adversos en los consumidores. En efecto, Componentes no puede sostener de manera permanente una política de venta de sus productos bajo costo y por ello los terminará subiendo hasta el precio al que originalmente Silcosil los vendía a Easy. Más caro que eso no puede cobrar por cuanto detenta una participación de mercado muy baja, nunca superior al 11% según se ha mencionado reiteradamente en esta sentencia, por lo que siempre enfrenta la competencia del 89% de mercado restante. En otras palabras, Componentes tiene poder de mercado, pero bastante bajo y nunca mayor al que detentaba originalmente Silcosil en este mismo mercado;

**REPUBLICA DE CHILE**  
**TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

24. Que, como consecuencia, aunque Componentes sea capaz de recuperar en el tiempo sus pérdidas, esta ganancia debiera estar en un margen similar al que previamente obtenía Silcosil -nada hace suponer lo contrario- y, por ende, no hay posibilidad alguna que el precio de los muebles RTA se haya visto afectado en el largo plazo en este mercado relevante;

25. Que existiendo únicamente en el corto plazo una baja en los precios a los cuales Componentes le vendió a Easy luego de desplazar a Silcosil y no habiendo efectos en los precios de largo plazo en el mercado, se concluye que los consumidores se vieron beneficiados en el corto plazo y jamás perjudicados en el largo plazo por la política de estrangulamiento de márgenes seguida por Masisa. En otras palabras, este ministro concluye que sí existió esta práctica, pero ella no fue anticompetitiva como pretende Silcosil en su demanda;

26. En consecuencia, no existiendo una práctica que generara efectos anticompetitivos, se debe también rechazar la demanda interpuesta por Silcosil en contra de Masisa y de Componentes por estrangulamiento de márgenes anticompetitivos;

Notifíquese y archívese, en su oportunidad.

Rol C N° 293-15

Pronunciada por los Ministros Sr. Enrique Vergara Vial, Presidente, Sra. María de la Luz Domper Rodríguez, Sr. Eduardo Saavedra Parra, Sr. Javier Tapia Canales y, en conformidad con lo dispuesto en los artículos 79° del Código Orgánico de Tribunales y 169° del Código de Procedimiento Civil, el Sr. Tomás Menchaca Olivares. No firma, no obstante haber concurrido a la vista de la causa y al acuerdo de la sentencia, la Ministra Sra. Domper, por encontrarse ausente. Autorizada por la Secretaria Abogada María José Poblete Gómez.