

**EN LO PRINCIPAL:** Requerimiento en contra de Tecumseh do Brasil Ltda. y Whirlpool S.A.

**EN EL PRIMER OTROSÍ:** Acompaña documentos, con citación y bajo reserva.

**EN EL SEGUNDO OTROSÍ:** Solicita oficio.

**EN EL TERCER OTROSÍ:** Exhorto.

**EN EL CUARTO OTROSÍ:** Solicita apercibimiento.

**EN EL QUINTO OTROSÍ:** Designa receptor judicial.

**EN EL SEXTO OTROSÍ:** Personería, patrocinio y poder.

#### H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

**FELIPE IRARRÁZABAL PHILIPPI, FISCAL NACIONAL ECONÓMICO**, con domicilio en calle Agustinas N° 853, piso 2, Santiago, al H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia respetuosamente digo:

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 1°, 2°, 3°, 5°, 18, 19 y siguientes, 26, 39 y 39 bis del Decreto Ley N° 211, y fundado en los antecedentes de hecho, de derecho y económicos que a continuación expondré, formulo requerimiento en contra de las siguientes personas:

- 1) **TECUMSEH DO BRASIL LTDA. (“TECUMSEH”)**, sociedad del rubro producción industrial de motocompresores herméticos para refrigeración y aire acondicionado, unidades condensadoras, de sus componentes y productos afines como de otros productos eléctricos, electrónicos o mecánicos, la comercialización de sus productos o de terceros, incluyendo la importación y exportación de lo que fuere necesario para la consecución de su objetivo social y constituida en Brasil, domiciliada en la ciudad de San Carlos, estado de Sao Paulo, calle J.A. De Oliveira Salles N° 478, Villa Isabel, Brasil, y debidamente representada por don Cristián Sandoval Soto, abogado,

domiciliado en Los Militares N° 4290, Piso 8, comuna de Las Condes, Santiago.

- 2) **WHIRLPOOL S.A.**<sup>1</sup> (“WHIRLPOOL”), sociedad del rubro producción industrial de motocompresores herméticos, soluciones de refrigeración y fabricación de electrodomésticos y productos relacionados<sup>2</sup>, constituida en Brasil y debidamente representada por su Director Presidente, don José Aurelio Drummond Junior, ignoro profesión, ambos domiciliados en Avenida de las Naciones Unidas, N° 12.995, piso 32, Brooklin Nuevo, ciudad de Sao Paulo, Estado de Sao Paulo, Brasil.

Las requeridas han infringido el artículo 3° del Decreto Ley N° 211, al adoptar e implementar una serie de acuerdos destinados a incrementar artificialmente el precio de los compresores herméticos de baja potencia comercializados en el mercado chileno, equipos que constituyen uno de los insumos esenciales en la fabricación de equipos de refrigeración.

El requerimiento tiene por objeto que el H. Tribunal declare que las requeridas han infringido, del modo referido, el artículo 3° del Decreto Ley N° 211, razón por la cual ha de ordenársele el cese inmediato de este tipo de prácticas, condenando a la segunda, Whirlpool S.A., al pago de las multas que se solicitarán, con expresa condena en costas.

Los siguientes son los fundamentos de esta acción:

---

<sup>1</sup> Whirlpool S.A. ex Multibras S.A. Electrodomésticos. En efecto, en el año 2006 las sociedades Multibras Electrodomésticos S.A. y la Empresa Brasileira de Compresores S.A. EMBRACO se fusionan. A consecuencia de dicha operación la primera de las referidas sociedades absorbe a la segunda y pasa a integrar las operaciones de ambas compañías mediante la creación de dos unidades de negocios independientes. Lo anterior origina una serie de modificaciones a los estatutos sociales de Multibras S.A. Electrodomésticos destacándose entre otras: (i) **Cambio en la razón social de Multibras S.A. Electrodomésticos a Whirlpool S.A.** (ii) Aumento de capital y (iii) Integración de las operaciones de ambas empresas a Whirlpool S.A. con la creación de dos Unidades de Negocios independientes: MULTIBRAS (Electrodomésticos) y EMBRACO (Compresores). En consecuencia, tal como señala el protocolo de fusión de ambas compañías, Whirlpool S.A. sucede a Empresa Brasileira de Compresores S.A. EMBRACO en todos sus derechos y obligaciones

<sup>2</sup> El objeto de Whirlpool S.A. se desarrolla a través de las dos unidades de negocio que la componen, esto es, (I) EMBRACO: Unidad de Negocios destinada a la fabricación de compresores y soluciones de refrigeración y (ii) Multibras; Unidad de Negocios destinada a la fabricación de Electrodomésticos y productos afines.

## I. LOS HECHOS

1. Los hechos constitutivos de la conducta ilícita descrita precedentemente han sido confesados por la empresa Tecumseh, partícipe del cartel, con motivo de la presentación de una solicitud de exención de multa contemplada en el artículo 39 bis del Decreto Ley N° 211.
2. Con el fin de dar cumplimiento a lo dispuesto por el artículo 39 bis del Decreto Ley N° 211, dicha empresa proporcionó a esta Fiscalía antecedentes precisos, veraces y comprobables que representan un aporte efectivo a la constitución de elementos de prueba suficientes para fundar el presente requerimiento, los que dan cuenta de la forma de operación de este cartel, la que se expone a continuación.
3. De acuerdo a lo reconocido por Tecumseh, dicha empresa ha formado parte, por lo menos desde el año 2004, de un cartel internacional con Whirlpool, Danfoss A/S ("Danfoss"), Appliances Components Company ("ACC") y Matsushita, cuyo objeto ha sido incrementar ilícita y artificialmente el precio de los compresores herméticos.
4. Los integrantes de este cartel internacional planificaban y sostenían reuniones anuales a las que asistían sus altos ejecutivos y los integrantes de sus divisiones de venta, en las que acordaban alzas de precios.
5. Atendido el considerable número de modelos de compresores involucrados y la extensión y particularidades de los mercados afectados, las alzas se fijaban en aumentos porcentuales por regiones del mundo y por categorías de productos. Una vez celebrada la reunión, y tomado el respectivo acuerdo, cada empresa comunicaba las alzas a sus clientes representados por los principales fabricantes de refrigeradores y congeladores del mercado afectado u OEM en sus siglas en inglés<sup>3</sup>. Luego, representantes de cada compañía procedían a contactar o visitar a sus respectivos clientes con el fin

---

<sup>3</sup> OEM: Sigla en inglés que significa Original Equipment Manufacturer, esto es Fabricante de Equipos Originales.

de implementar y ejecutar las alzas, comprobando asimismo que todos los partícipes del cartel hubieran aplicado el incremento acordado.

6. Las áreas geográficas eran identificadas por el cartel como (i) Estados Unidos; (ii) Europa; (iii) Asia; y (iv) Centro América, América del Sur, África y otros “países pobres”, zona a la cual pertenecía nuestro país.
7. Por otra parte y atendido, como ya se adelantó, que cada empresa cuenta con un alto número de modelos de compresores, los acuerdos se referían a rangos de alzas de precios porcentuales según categoría de productos (por ejemplo, de acuerdo con su nivel de potencia, su rango de refrigeración y su eficiencia energética).
8. Lo anterior permitía que los precios entre competidores se conservaran equivalentes relativamente, evitándose la fuga de clientes de un miembro del cartel a otro, y así mantener equilibradas las participaciones de mercado.
9. En paralelo a estas reuniones anuales a las que asistían todos los miembros del cartel, Tecumseh y Whirlpool realizaban reuniones bilaterales en Brasil, para tratar el mercado latinoamericano en específico.
10. Las alzas señaladas tuvieron efecto, al menos, hasta febrero del año 2009, fecha en la cual las requeridas tomaron conocimiento de la existencia de una investigación en su contra con ocasión de las diligencias de entrada y registro realizadas por las Agencia de Competencia en Brasil, Estados Unidos y la Unión Europea.
11. Pocos meses antes, las requeridas habían comunicado alzas de precios que se aplicarían simultáneamente a su principal cliente en Chile, Compañía Tecno Industrial S.A. (CTI).

12. De ello da cuenta el correo electrónico de fecha 30 de julio de 2008, en dónde DGI de Whirlpool comunica a MCG, Gerente de la División Refrigeradores de CTI, señalándole (**Ver documento N**)<sup>4</sup>:

*“Estimado [...], en la fecha de 23 de Julio tuvimos una cita con [...], cuando discutimos la necesidad de revisar los precios en un 9% para todos los compresores, a partir de 01.08.08. A causa de el [sic] aumento de costos de acero hace con que no logremos mas sostener los precios (...) Evaluamos también la posibilidad de adelantar parte de los despachos de CTI programados para agosto/08, en virtud de aplicar los actuales precios para el último pedido enviado por [...].[...] estará pasando más detalles, todavía puedo adelantar que, de los aproximados 22k compresores del pedido de agosto (despachos de Embraco) de CTI, poco más de 11k conseguiremos enviarles aún hasta el día 31/07, con los precios actuales. Demostramos por consiguiente, nuestro compromiso de cooperación y de sacrificios y, con eso amenizar los impactos a su industria. Para su registro y control, en adjunto estamos adjuntando el listado de precios con validez de 01.08.08.”*

13. Tecumseh utilizó igual procedimiento para aplicar el alza de precios concertada llevada a cabo simultáneamente por ambas compañías en el mes agosto de 2008, según da cuenta el correo electrónico enviado por LM, de Tecumseh, a JP, ingeniero logístico de CTI, con fecha 4 de agosto de 2008 (**Ver documento N**):

---

<sup>4</sup> Por razones de reserva de los antecedentes, en adelante, los correos electrónicos citados y los párrafos alusivos a ellos, tendrán borrados o en inicial los nombres de las personas involucradas, sin perjuicio del detalle contenido en los respectivos documentos, que se acompañan bajo reserva al TDLC.

*“Según la reunión de [...] con ustedes la semana pasada y nuestra comunicación enviada anteriormente, adjuntamos a este nuestra Lista de Precios de los Motocompresores 2008 Actualizada.*

*Por favor, observar que de nuestra parte hicimos un esfuerzo adicional y reducimos el porcentaje de ajuste de los compresores de la familia TH en función de las dificultades que ustedes están enfrentando en el mercado de la exportación, las cuales fueron reportadas durante la visita.*

*Les comento que estaré enviando una nueva lista con la inclusión de los precios de los nuevos modelos discutidos en nuestras últimas visitas con la mayor brevedad.*

*Sin otro particular estamos a su disposición.*

*Saludos Cordiales”.*

14. Tal simultaneidad no es mera coincidencia<sup>5</sup>. De ello dan cuenta las comunicaciones sostenidas previamente entre GV (quien había dejado la Presidencia de Tecumseh en marzo del año 2008 y a la fecha se desempeñaba como consultor del CEO, don EB) y JCLF, Vicepresidente de Marketing y Ventas de Tecumseh, los días 10 y 11 de julio de 2008, en los que este último reconoce mantener los contactos con las empresas de la competencia (**Ver documento M**).
15. A mayor abundamiento, dos días después de la referida comunicación, el 13 de julio de 2008, es el propio GV quien le escribe un correo electrónico a EB (como se indicó, a esa fecha, CEO Tecumseh en EEUU), indicándole que había sido invitado por Whirlpool a participar en una reunión para fijar una estrategia común de alzas de precios. En este correo electrónico GV realiza

---

<sup>5</sup> Mimet S.A. también recibió comunicaciones de ambas requeridas en el mismo período informando alzas de precios.

una precisa ilustración de la forma de operar el cartel, de quienes lo conforman y desde cuando está operando (**Ver Documento I**):

*“Tengo información confidencial para usted. En los últimos 5 días (viernes y miércoles) recibí dos llamadas confidenciales del presidente de Whirlpool Brasil. El mensaje es el siguiente:*

*“Whirlpool/Embraco (ambos presidentes) quieren hablar conmigo (y no con los nuevos representantes de TdB<sup>6</sup>) sobre la alta inflación de costos y la forma en la que ambas compañías podrían minimizar el impacto en las pérdidas y las ganancias e incrementar acciones comunes para incrementar rápidamente sus precios de venta (Embraco/Aspera y Tecumseh; R&F, Comercial y Distribución) en Brasil, Latinoamérica, Norteamérica, Europa, África, Medio Oriente, Asia y Asia Pacífico y también evitar una “guerra” para ganar o conservar posiciones de participación de mercados, que podrían representar un desastre para todos. En la misma junta ambas compañías establecieron una estrategia para realizar pronto otra junta confidencial en Europa con Danfoss, ACC y Matsushita por el mismo motivo. La junta se está solicitando para esta semana, 18 de julio en Sao Paulo, en un lugar secreto.*

*“Ellos creen que yo todavía tengo buenas relaciones con ustedes y TdB y confían en mí.*

*“Este tipo de junta no es legal y está prohibida de acuerdo con las leyes/reglas de diversos países, pero les aseguro que este tipo de juntas se han realizado desde hace mucho tiempo (juntas confidenciales y no*

---

<sup>6</sup> Tecumseh do Brasil Ltda.



*oficiales) en diversos segmentos comerciales incluyendo la industria de artículos línea blanca.*

*“En los últimos 12 años estas juntas confidenciales se convirtieron en una realidad entre los representantes jurídicos de alto nivel de la industria de compresores herméticos en Brasil o Europa (algunas juntas se realizaron en una de las diversas salas de juntas del Hotel del Aeropuerto de Frankfurt- reservada para la “IAC- Asociación Internacional de Compresores”) con Tecumseh, Embraco, Danfoss, ACC y Matsushita, siempre en forma confidencial y sin que exista registro de las mismas. Fueron favorables para evitar o reducir el impacto de costos en nuestra industria.”*

16. Dos días después, el 15 de julio de 2008, el nuevo CEO de Tecumseh respondió a GV señalándole que la política de la empresa no era participar de actividades ilícitas. De acuerdo a lo señalado por Tecumseh, este fue el evento que les advirtió que el ex presidente de la compañía, GV, había estado participando de actividades ilícitas, y los llevó a auto denunciarse ante varias autoridades extranjeras. El texto de la respuesta fue el siguiente (**Ver Documento J**):

*[...]:*

*“Te escribo en respuesta a tu correo electrónico de 13 de julio de 2008. Me preocupa tu referencia a conductas pasadas, que en tus palabras fueron “ilegales y prohibidas”. Tecumseh no llevará a cabo ningún acto ilegal o inapropiado. Dado que soy nuevo en la empresa, resulta importante que me entere lo más posible de las actividades que describes. Te pido que hables y cooperes con representantes de la empresa para entregarles información en relación a la conducta pasada a que te refieres en tu correo*



*electrónico. Te contactaré para acordar la forma en que esto se hará. Gracias, [...].”*

17. Ante el correo electrónico de EB, GV envió su respuesta el mismo día en donde le enrostra que el correo electrónico que la había enviado era confidencial, y da cuenta de más detalles de la operación del cartel durante esos meses (**Ver Documento K**):

*[...],*

*“Mi correo electrónico era “confidencial”, “sólo para tus ojos”.*

*“Lo siento, pero este asunto es entre nosotros, no con representantes de la empresa.*

*“Le diré, por teléfono, a las personas Brasileñas de Whirlpool que NO a la reunión confidencial.*

*“Lo sé (estoy seguro, porque tengo un correo electrónico de [...]) que [...] está o estuvo (en los últimos días o semanas) en contacto con Embraco, Danfoss y ACC (llamados telefónicos o reuniones confidenciales), en relación a la “política de incremento de precios”, pero no sé en qué nivel de gerencia está trabajando actualmente [...]. Creo que tú sabes de esto.*

*“Por lo tanto, no hagas que los representantes de la empresa se contacten conmigo.*

*“Lámame personalmente si quieres.*

*“Saludos cordiales,*

*[...].”*

18. Nuevamente dos días después, el 17 de julio de 2008, GV envía otro correo electrónico confidencial (“sólo para sus ojos”) a EB en que trata de explicar su actuación y vuelve a describir el modus operandi del cartel (**Ver Documento L**):

*“Estimado [...],*

*“Sólo para clarificar: En las reuniones que sosteníamos en las salas de reuniones los presidentes o vicepresidentes de venta y marketing de ACC, Danfoss, Embraco and Tecumseh do Brasil (no TPCO<sup>7</sup>)/Tecumseh Europe (no TPCO), los ejecutivos de TPCO nunca supieron de estas reuniones.*

*“Analizábamos la inflación de los costos, tipo de cambio y la situación del mercado y cómo podíamos ayudar a que nuestras empresas sobrevivieran la “guerra” por participación de mercado. Sabemos que Electrolux/Merloni Ariston, Mabe/GE, Whirlpool, etc. tienen reuniones similares (reuniones confidenciales o a través de reuniones gremiales) para proteger a sus empresas de los proveedores.*

*“Estas reuniones son normales en varios tipos de industrias. La razón principal es “proteger el negocio, proteger la empresa” no poner en riesgo a los consumidores.*

*“Si tu decisión será NO a este tipo de reuniones, si tu decisión es aislar a TPCO, tu, sin productos modernos, sin “rock stars”, sin grandes interlocutores o negociadores, sin costos competitivos, sin un proceso productivo moderno, con mal tipo de cambio (en Francia, Brasil e India) empujarás a TPCO, y TdB, TE<sup>8</sup>, TI<sup>9</sup> “al final” en varios meses o pocos años. Los costos de inflación, falta de tecnología, tipo de cambio poco favorable, equipo inseguro y poco motivado, problemas entre el BOD/CEO con algunos accionistas*

---

<sup>7</sup> TPCo o Tecumseh Products Company.

<sup>8</sup> Tecumseh de Europa.

<sup>9</sup> Tecumseh de Italia.

*importantes y mala administración, podrán contribuir a terminar con Tecumseh, a nivel mundial, pronto.*

*“Sinceramente,*

*“[...]”*

19. Existen numerosas comunicaciones que dan cuenta de la forma de operar del cartel por varios años, particularmente de lo usual de los contactos entre competidores y del monitoreo del cumplimiento de los acuerdos entre ellos.
20. Particularmente respecto del mercado latinoamericano, una serie de correos electrónicos enviados por GV (por medio de su secretaria TL) a JS, a la fecha Director de Ventas de Latinoamérica y África de Tecumseh, dan cuenta de instrucciones directas para negociar alzas de precios con Embraco (individualizado como “E”).
21. Así, en un correo electrónico enviado con fecha 15 de noviembre de 2006, señala lo siguiente (**Ver Documento F2**):

*“[...]”*

*“Estás autorizado para hablar con discreción con la empresa “E”<sup>10</sup>- personas que cuidan de América Latina y África, sobre el tema mínimo del 6% a partir del 1/1/07. Son dos personas, ¿te acuerdas? un “señor D” que cuida OEM y otro “señor?”<sup>11</sup> que cuida de revendedores y aplicaciones comerciales. Ese mínimo del 6% se comentó con “el señor E”<sup>12</sup> el encargado haya [sic] y es un compromiso.*

*“Saludos,*

*“[...]”*

---

<sup>10</sup> De los antecedentes se infiere que la referencia a la Empresa “E” se encuentra hecha a Embraco (Whirlpool S.A.)

<sup>11</sup> Como veremos, las referencias al “señor D” y a otro “señor” se encuentran hechas a DGI y a DF, Gerente de Ventas de Línea Domésticos para Latinoamérica de Whirlpool S.A. (Embraco) y Gerente de Venta de Línea Comercial y Distribución de Whirlpool, respectivamente.

<sup>12</sup> De los antecedentes, se infiere que la referencia al señor “E” se encuentra hecha a EH, Presidente de Embraco (Whirlpool S.A.).

22. Al día siguiente, 16 de noviembre de 2006, GV envía otro correo electrónico confidencial a JS señalándole lo siguiente (**Ver Documento G2**):

[...],

*“Los nombre [sic] de la empresa “E”, si todavía no se cambiaron a otras actividades: [...] (R&F OEM) y [...] (Aplicaciones Comerciales y Distribución). Tienes que hablar. Has [sic] un esfuerzo de hablar (pueden [sic] ser que se demoren para atender, -hazlo personalmente, sin la intervención de la secretaria).  
“Habla sobre América Central, América del Sur y Brasil.*

*“Saludos,*

*“[...].”*

23. Menos de dos horas más tarde, el mismo día 16 de noviembre, se envía otro correo electrónico, cuyo contenido es el siguiente (**Ver Documento H2**):

[...],

*“Envía a través de [...] su retroalimentación sobre las conversaciones con la empresa “E”. Envía también, si los tienes, los comentarios sobre las novedades de América Latina, África y Brasil, hoy y mañana, a través de [...]. Antes de tu viaje deseo estar actualizado.*

*“Saludos”.*

24. En declaración prestada ante el cónsul de Chile en la ciudad de Sao Paulo, Brasil, JS recuerda las órdenes enviadas por correo electrónico en dichas fechas (**Ver Anexo A**):

*“Posteriormente, con fecha 15 de noviembre de 2006, recibí una instrucción -vía email- del señor [...], quien me solicitó que tomara contacto con los ejecutivos de Embraco, Sres. [...]y [...], quienes eran los encargados de ventas para el mercado de América Latina -Chile incluido, a fin de discutir la posibilidad de*

*aplicar un aumento mínimo de un 6% a partir del 1/1/07, circunstancia que, según el señor [...], ya había sido conversada con el señor [...], existiendo ya un acuerdo/compromiso sobre ese tema. Complementando la instrucción, al día siguiente (15/11/06) el señor [...] me insistió en que debía contactar a los ejecutivos de Embraco, haciendo hincapié en que debía discutir con ellos respecto de América del Sur, América Central y Brasil. Posteriormente, y ese mismo día, el señor [...] insistió -vía email- en que debía informarle sobre el resultado de esas conversaciones antes de mi viaje a Argentina y Chile, programado para el 20/11/06. En ese último correo electrónico, hizo especial mención a que debía enviarle mis comentarios sobre lo que discutiera con la gente de Embraco, en relación con América del Sur, África y Brasil.”*

25. JS es el encargado y responsable de la relación comercial de Tecumseh con el mercado chileno. En efecto, y según ya se adelantó, tanto Tecumseh como Whirlpool exportan a Chile compresores herméticos, contribuyendo a satisfacer una demanda local de alrededor de 400.000 unidades anuales. Entre los clientes de tales compañías en Chile se encuentran, entre otras, Compañía Tecno Industrial S.A. (CTI), Sindelen S.A. (Sindelen), ambas empresas fabricantes de refrigeradores domésticos, Mimet S.A. (Mimet) fabricante de equipos de refrigeración comerciales (máquinas exhibidoras) y Carrier (Chile) S.A. (Carrier), quien adquiere tales equipos para su distribución.
26. JS declaró que efectivamente ambas empresas requeridas, previo a informar a sus clientes chilenos los aumentos de precios acordados, se contactaban a través de reuniones o llamados telefónicos de sus ejecutivos a objeto de

coordinar y consensuar el rango o porcentaje de aumento de precios que les sería aplicado. Señala al respecto (**Ver Anexo A**)::

*“A continuación, y por separado, Embraco y Tecumseh informaban por escrito de los aumentos de precios a los clientes chilenos, precios que se encontraban en línea con lo acordado en las reuniones entre los ejecutivos de ambas compañías. Luego, ejecutivos de esas empresas viajaban a Chile para reunirse con sus clientes y explicarles las razones del incremento en los precios, junto con negociar el reajuste definitivo en los precios que, en todo caso, debía ubicarse dentro de los márgenes acordados en las reuniones previas sostenidas por los ejecutivos de ambas empresas.”*

27. Específicamente, en noviembre de 2006 JS se contactó con DGS y DF, ambos ejecutivos de Embraco (hoy Whirlpool), a objeto de establecer un aumento de precios que se aplicaría a los clientes de Latinoamérica, Chile incluido, a partir del 1 de enero de 2007. Continúa su declaración (**Ver Anexo A**):

*“El objetivo fue de aumentar los precios en un 6%, acuerdo que Tecumseh implementó finalmente pero aplicando sólo un 5% de reajuste que, al cliente CTI, Le fue informado por envío de la nueva lista de precios para el periodo antes indicado.”*

28. A contar del 1 de enero de 2007, las comunicaciones que dan cuenta de la implementación del alza de precios de un 5% están contenidas en los correos electrónicos remitidos a MC, de CTI con fecha 29 de noviembre de 2006, a GTT de Sindelen el 8 de diciembre y a RC, de Carrier el 22 de diciembre del mismo año.

29. Tales comunicaciones, según se adelantó, no son sino la materialización de acuerdos globales de precios celebrados desde el año 2004. En efecto, el 14 de octubre de dicho año en la ciudad Alemana de Nuremberg, en una reunión a la que asistieron representantes de ACC, Danfoss, Whirlpool, Matsushita y Tecumseh. cada una de las empresas expuso sobre su situación actual, dio cuenta de la ejecución de alzas de precios acordadas y propuso incrementar prontamente los precios. Así, según los apuntes de BG, Gerente de Ventas de Tecumseh Europa, los acuerdos de dicha reunión fueron los siguientes:

*“1. Todos convinieron lo siguiente:*

- oportunidad para restablecer un precio normal*
- recuperar por lo menos el costo de materiales*
- se necesitan 2 dígitos contra el precio de 2003 para recuperar parcialmente los costos*
- que no haya compromisos de precios contra volumen*
- que es necesario empezar pronto a implementar los incrementos, antes que los materiales vayan a la baja*
- se convino un incremento a partir de enero de 2005 en las facturas*
- que no haya precios fijos.”*

30. En el mismo sentido, en un correo electrónico de fecha 6 de mayo de 2004, enviado por la secretaria TL, en nombre del ex presidente de Tecumseh, GV, a diversos ejecutivos de Tecumseh, incluidos los gerentes JS (a cargo del área de ventas de Latinoamérica, y por ende, Chile) y JCLF, se relatan diversos llamados telefónicos sostenidos con altos representantes de las empresas participantes del cartel. Así, da cuenta de conversaciones con VT, Presidente del Consejo y Director General de ACC; LS, Director de Ventas y Comercialización de Danfoss y EH, Presidente y Director General de Embraco (hoy Whirlpool). De acuerdo a GV, las conversaciones versaron sobre el estado de producción y venta de sus productos, el cumplimiento de



acuerdos de alzas de precios y problemas que hubieren enfrentado (**Ver Documento E2**).

31. Resulta particularmente revelador el relato de GV, Presidente de Tecumseh, de su conversación con el Presidente de Embraco (hoy Whirlpool):

*“Embraco aumentó o está terminando el proceso de aumento en Brasil y en los países “pobres” en dólares estadounidenses a porcentajes muy similares a los de TdB (OEM grande en Brasil: 18% a 19%; otros países 14%-15% en dólares estadounidenses); en Europa (Euros) y en América del Norte (dólares estadounidenses) el aumento debe ser un mínimo del 8% al 9% para las aplicaciones de R&F<sup>13</sup> comerciales.”*

32. En el mismo correo electrónico, GV realiza observaciones sobre las acciones de Tecumseh (TdB), y en relación a Latinoamérica señala lo siguiente:

*“Latinoamérica, Sudáfrica, Egipto, Turquía y otros países “pobres” (US\$); estamos concluyendo los procesos de aumento para alcanzar el 14% (el 1 de marzo de 2004 aplicamos los primeros aumentos que iban del 5% al 7% dependiendo del caso).”*

33. Por su parte, el 26 de septiembre de 2005 en la ciudad de Frankfurt, Alemania, tuvo lugar otra reunión del cartel, cuya realización fue informada a GVDG y BG, ambos de Tecumseh, por GV a través de un email enviado por su secretaria, TL el día 22 de septiembre (**Ver Documento C**):

*“Estimados [...] y [...],*

*“El señor [...] acaba de informar que la reunión del lunes, 26 de septiembre será en:*

---

<sup>13</sup> R&F: Sigla en inglés que significa Refrigeration and Freezing, esto es Refrigeración y Congelamiento.

*Hotel Sheraton*

*Aeropuerto de Frankfurt*

*En el salón Assercom*

*A las 11:00 AM*

*“El señor [...] les entregará mañana el número de teléfono celular de uno de los participantes en caso que [...]o [...] lo necesiten.*

*“Saludos”<sup>14</sup>.*

34. El mismo ejecutivo de Tecumseh, BG, tomó nota de la reunión (**Ver Documento D2**). Asistieron a ella representantes de Whirlpool, ACC, Danfoss y Tecumseh. En general, se expuso sobre la ejecución de acuerdos del año 2004, dando cuenta cada empresa de las alzas efectuadas, del estado y stock de sus fábricas y de relaciones con grandes clientes. De acuerdo a la minuta de la reunión, los temas que serían tratados en dicha ocasión eran los siguientes:

*“Orden del día propuesto por E.*

- Alinear la industria de compresores para no destruir el valor. Enfoque en el segmento de Aparatos Electrodomésticos en Europa*
- Cambios en precios de enero de 2004 a enero de 2005*
- Entorno actual del mercado. Oferta- Demanda- nuevos participantes (chinos- L.G.- Matsushita)*
- Panorama general de 2006. Materia prima, producción de fabricación: volúmenes actuales y futuros*
- Negociación de la situación de 2006*
- Enfoque general para negociación con cuentas importantes (Bosch, Electrolux, Whirlpool, Indesit, Liebherr, Arcelik, Vestel)”*

---

<sup>14</sup> Traducción libre de texto en inglés.

## II. LA INDUSTRIA

35. La industria afectada por el cartel es la de fabricación y comercialización de compresores usados en la producción de equipos de refrigeración de uso doméstico (línea blanca), y equipos de refrigeración de uso comercial (menores y mayores) e industrial.
36. En palabras simples, el compresor es el corazón del equipo de refrigeración, está ubicado en su parte posterior y su función es hacer circular el gas que refrigera y preserva la comida y bebida. El compresor es un componente esencial del refrigerador, sin este, el refrigerador no funciona y no existen otros equipos que sustituyan su función.
37. Los compresores tienen una alta complejidad tecnológica y son constantemente mejorados en cuanto a ciertas variables deseables como sustentabilidad, menor ruido, ahorro de costos o eficiencia energética, por lo que se alienta el reemplazo de los antiguos modelos.
38. En el mundo existen cinco compañías líderes en la fabricación de compresores herméticos para refrigeración: Whirlpool, Panasonic, ACC, Danfoss y Tecumseh.
39. Whirlpool<sup>15</sup> es el líder mundial de fabricación y comercialización de compresores para refrigeración con más de 30 años de existencia, cuenta con fábricas ubicadas en Brasil, Italia, China y Eslovaquia. Whirlpool tiene alrededor de 9.000 empleados alrededor del mundo y una capacidad productiva de 27 millones de compresores al año.
40. Panasonic<sup>16</sup> fabrica y vende compresores para refrigeradores de uso doméstico y comercial hace más de 40 años. Actualmente cuenta con cerca de 233 clientes (fabricantes y distribuidores) en 36 países. Panasonic tienen fábricas en Japón, Tailandia, Singapur, Malasia y China.

---

<sup>15</sup> <http://www.embraco.com/ingles/perfil.htm>

<sup>16</sup> <http://panasonic.net/ha/e/company/rdbu/cc001.html>

41. ACC es un importante fabricante de compresores para refrigeración doméstica y motores eléctricos de aplicación industrial en Europa. En cuanto a la producción de compresores para refrigeradores domésticos, ACC tomó relevancia a partir de Agosto de 2003 cuando toma control de la división de compresores de Electrolux<sup>17</sup>, empresa líder en el mercado de aparatos electrónicos de aplicación doméstica e industrial con más de 90 años de experiencia<sup>18</sup>. ACC cuenta con tres plantas de producción en Europa y China.
42. Danfoss<sup>19</sup>, por su parte, fabrica y vende compresores y soluciones para equipos de refrigeración hace más de 50 años. Actualmente tiene una producción diaria de 250.000 ítems, cuenta con 26.000 empleados alrededor del mundo y 93 fábricas ubicadas en 25 países.
43. Tecumseh<sup>20</sup> lleva más de 70 años fabricando y comercializando compresores herméticos para refrigeración de uso doméstico y comercial. Sus ventas se registran en más de 110 países alrededor del mundo y cuenta con 15 fábricas ubicadas en América, Europa y Asia. En Sudamérica Tecumseh cuenta con una fábrica en Brasil.
44. El mercado de los compresores es un mercado altamente tecnológico con altos costos de inversión en plantas productivas, investigación y desarrollo de nuevos productos y en donde la experiencia, economías de escala y de ámbito son sumamente relevantes para competir.

### III. EL MERCADO RELEVANTE

#### (i) Determinación de Mercado relevante

45. La Fiscalía entiende por mercado relevante el de un producto o grupo de productos respecto de los cuales no se encuentran sustitutos suficientemente próximos, en un área geográfica en que se produce, compra

<sup>17</sup> [http://www.electrolux.com/acquisitions\\_and\\_divestments.aspx?id=14192](http://www.electrolux.com/acquisitions_and_divestments.aspx?id=14192)

<sup>18</sup> [http://www.electrolux.com/about\\_electrolux.aspx](http://www.electrolux.com/about_electrolux.aspx)

<sup>19</sup> <http://www.danfoss.com/AboutUs/FactsAndFigures/>

<sup>20</sup> <http://www.tecumseh.com/AboutUs.htm>

o vende, y en una dimensión temporal tales que resulte probable ejercer a su respecto poder de mercado.

46. En este caso, el **mercado relevante del producto** se refiere a los compresores usados en equipos de refrigeración menores, esto es compresores cuya potencia generalmente es menor a 1hp<sup>21</sup>.
47. Los compresores de potencia superiores a 1 hp no pertenecen al mercado relevante, ya que están destinados a equipos de refrigeración de uso industrial, (o comercial de alta potencia) y por sus características técnicas y costos no son sustitutos de los compresores de menos de 1 hp, destinados a refrigeradores de uso domiciliario o comercial.
48. Así, por ejemplo, el costo de los compresores de mayor potencia es sustancialmente superior al de los compresores de baja potencia, US\$ 170 promedio versus US\$ 40 promedio respectivamente, por lo que los fabricantes de refrigeradores distinguen claramente ambos productos, entre destinos industriales y domiciliarios.
49. En relación con el mercado geográfico, esta Fiscalía entiende delimitado el mercado relevante por la menor área geográfica dentro de la cual sea probable ejercer poder de mercado respecto del producto o grupo de productos relevantes.
50. En el presente caso, el mercado relevante debe limitarse a los oferentes ubicados en países cercanos a Chile. Esto porque los costos de transporte y logística para la importación de compresores son proporcionales a la distancia en la que se ubica el fabricante, por lo que compresores producidos fuera de Latinoamérica son menos competitivos que aquellos ubicados en países vecinos.
51. Lo anterior se refleja en los datos del Servicio Nacional de Aduanas, que por ejemplo dan cuenta que la diferencia entre valores FOB y CIF de las

---

<sup>21</sup> La mayor parte de estos compresores se encuentra agrupados en el código arancelario 84143010.

importaciones chilenas de compresores en el año 2008 por país de origen fue en promedio 4% para Brasil, mientras que alcanzó 36% para Japón<sup>22</sup>.

52. Adicionalmente, el tiempo del trayecto es sustancialmente superior si los compresores son importados desde países más lejanos: mientras un pedido de compresores desde Brasil demora aproximadamente 5 días en llegar a Chile, desde China demora alrededor de 45.
53. Por otra parte, existen algunas barreras de tipo legal. Algunas fábricas en China<sup>23</sup>, por ejemplo, requieren licencia y la intervención de un agente para exportar sus productos, lo que implica un costo adicional.
54. A lo precedente se agrega la existencia de costos de cambio. Para cambiar de compresor el fabricante de equipos de refrigeración debe llevar a cabo pruebas y ajustes, tanto por diferencias de voltaje de los distintos países, como por otras características técnicas. Finalmente, es necesario considerar el costo de mantener y renovar stock de repuestos tanto del fabricante como de sus clientes.
55. Finalmente, cabe consignar que sólo a partir del año 2009, y de manera incipiente, se aprecia la existencia de importación de estos productos desde China.
56. En este sentido, y debido a que no existe fabricación nacional de compresores y que los compresores importados de países lejanos no son sustitutos a los importados desde Brasil, el **mercado relevante en su dimensión geográfica** se limita a los compresores adquiridos en Chile vía importaciones desde Brasil. Aplicando el Test de Monopolista Hipotético<sup>24</sup>, se concluye que los fabricantes con plantas de producción ubicadas en Brasil pueden efectivamente aumentar sus precios sin riesgo de perder demanda.

---

<sup>22</sup> Fuente: Servicio Nacional de Aduanas de Chile.

<sup>23</sup> [http://www.prochile.cl/ficha\\_pais/china/proceso\\_importacion.php](http://www.prochile.cl/ficha_pais/china/proceso_importacion.php)

<sup>24</sup> El Test del Monopolista Hipotético es un proceso iterativo en que se estudia si un monopolista hipotético podría rentablemente imponer a sus clientes un pequeño pero significativo (5-10%) aumento de precios.

57. En Chile, en el año 2008, las importaciones de compresores de baja potencia (los productos código 84143010<sup>25</sup>) fueron de US\$ 15.743.417 CIF, importados principalmente desde Brasil (92%). Se importaron 388.315 unidades a un precio de aproximadamente US\$ 40 por unidad<sup>26</sup>.
58. Existen en nuestro país dos oferentes dominantes, que en conjunto representan el 97% del mercado nacional. Estas empresas son Whirlpool y Tecumseh, ambas ubicadas en Brasil, país en el cual producen exclusivamente compresores herméticos para equipos de refrigeración menores.
59. En el año 2008, el precio promedio de las importaciones desde Brasil fue de US\$ 41,79. Asimismo, se observa que en los años 2007 y 2008 el precio de los compresores importados desde Brasil aumentó respecto del año anterior un 12% y un 10%, respectivamente.

**Cuadro 1: Precios promedio (US\$ CIF) de los compresores importados desde Brasil, Años 2004-2008**

AÑO	PRECIO ESTIMADO	VARIACIÓN ANUAL
2004	29.02	—
2005	33.46	15%
2006	33.84	1%
2007	37.90	12%
2008	41.82	10%

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas.

60. En conclusión, dado los antecedentes descritos, el mercado relevante corresponde, en la especie, al de los compresores para equipos de refrigeración menores (de uso doméstico o aplicaciones comerciales a escala menor), importados a Chile desde Brasil.

<sup>25</sup> En cuanto a los registros de importaciones, los compresores de potencia igual o inferior a 0.4KW se agrupan principalmente en el código 84143010 del sistema internacional de designación y codificación de mercancías.

<sup>26</sup> Fuente: Servicio Nacional de Aduanas.



(ii) Concentración y Umbrales

61. El mercado relevante se muestra altamente concentrado con sólo dos oferentes relevantes.
62. El índice Herfindhal Hirshmann (HHI)<sup>27</sup>, es de **4.970**<sup>28</sup> puntos, lo que indica un mercado altamente concentrado.

(iii) Condiciones a la Entrada

(a) Barreras a la Entrada

63. La Fiscalía entiende por barrera a la entrada el impedimento al ingreso de competidores o la ventaja de costos que posee una empresa establecida en el mercado frente a una firma que desee entrar. Las referidas barreras pueden ser desde restricciones absolutas, hasta la existencia de otros factores que elevan el costo y los riesgos asociados a su ingreso y, por ende, capaces de impedir o restringir el acceso al mercado.
64. En el mercado relevante la principal barrera a la entrada detectada es la existencia de altos costos hundidos, esto es, la necesidad de invertir y producir a gran escala para prorratar estos costos y ganar en eficiencia.
65. En efecto, las firmas establecidas han invertido en grandes plantas de producción, de alto nivel tecnológico en las cuales aprovechan las economías de escala y ámbito fabricando a grandes volúmenes tanto compresores como productos relacionados como motores, termostatos, radiadores, etc.
66. Asimismo, invierten constantemente en Investigación y Desarrollo. Así, por ejemplo, Whirlpool ha invertido en un Centro de Investigación y Desarrollo que cuenta con un equipo de 400 ingenieros y técnicos, mantiene acuerdos reconocidos con laboratorios, universidades y centros de investigación a

---

<sup>27</sup> Guía Interna para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales, Fiscalía Nacional Económica, Octubre 2006.

<sup>28</sup> HHI >1800 indica un mercado concentrado.

nivel mundial. El Centro es apoyado por 37 laboratorios y está equipado con la más avanzada tecnología<sup>29</sup>.

67. Asimismo, las empresas establecidas también han tendido a la integración vertical<sup>30</sup> de sus operaciones, fabricando una parte importante de los componentes que requieren para la fabricación de compresores y otros productos.

*(b) Tiempo y suficiencia de entrada*

68. Es importante recalcar que no basta la entrada de un competidor para que este discipline el mercado, cuando las economías de escala y ámbito son relevantes; la entrada de un competidor debe ser a un tamaño tal que efectivamente pueda competir con las establecidas.
69. Por otro lado, si bien las marcas de compresores son desconocidas por los consumidores finales, los fabricantes sí dan valor a las marcas establecidas ya que conocen su calidad y existe un riesgo importante al momento de decidir cambiar de compresor pues si éste falla, el refrigerador deja de funcionar.
70. No se observa la entrada de nuevos competidores que influyan en el mercado relevante durante el período 2004-2008. Tecumseh y Whirlpool han cubierto cerca del 98% de las importaciones de compresores de baja potencia de Chile<sup>31</sup> durante dicho período.

*(iv) Otras características del mercado que facilitan un acuerdo*

71. En el mercado de los compresores para equipos de refrigeración importados a Chile desde Brasil concurren las siguientes características que facilitan un acuerdo:

---

<sup>29</sup> <http://www.embraco.com/ingles/tecnologia.htm>

<sup>30</sup> [http://www.tecumseh.com/corparpt/pdf/tecumseh\\_2007\\_annual\\_report.pdf](http://www.tecumseh.com/corparpt/pdf/tecumseh_2007_annual_report.pdf)

<sup>31</sup> Fuente: Servicio Nacional de Aduanas, y declaración Januario Soligon ante FNE, de 28 de Julio de 2010.

- **Reducido número de competidores:** Un reducido número de empresas hace más fácil el llevar a un acuerdo de precios (o niveles de producción) y detectar cualquier desviación. En el mercado relevante existen sólo dos oferentes importantes: Whirlpool y Tecumseh.
- **Frecuencia de la interacción:** De acuerdo a la teoría de juegos, para que un acuerdo sea sostenible, las firmas deben interactuar de forma repetida, de lo contrario cualquier desviación no podría ser castigada. En el mercado relevante las empresas han sido rivales por más de 30 años.
- **Contactos Multimercado:** Cuando las firmas interactúan en más de un mercado es más fácil sostener un acuerdo puesto que agrupan sus intereses en varios mercados relajando la condición de racionalidad individual en un solo mercado. En este caso las firmas interactúan no sólo en el mercado de compresores sino que también en otros componentes para refrigeración y sistemas de enfriamiento<sup>32</sup>. Las empresas también interactúan no sólo en el mercado Latinoamericano sino que en varias regiones alrededor del mundo.
- **Insumo esencial:** Los compresores son insumos esenciales en la fabricación de refrigeradores, no existen otros aparatos que reemplacen su función. Luego, dado que los fabricantes de refrigeradores no tienen opciones de sustituir los compresores, estarán dispuestos a pagar un precio mayor que en el escenario en el que cuenten con varios aparatos que cumplan las mismas funciones.
- **Costos de cambio:** Existen importantes costos de cambio para los fabricantes de equipos de refrigeración; el cambiar a una nueva marca de compresor requiere de una serie de ajustes por diferencias en voltaje de distintos países y otras características técnicas que hacen necesario realizar pruebas de laboratorio y cambios en los equipos que pueden tomar meses e incluso años.

---

32

[http://www.embraco.com/ingles/cooling\\_trocadores.htm](http://www.embraco.com/ingles/cooling_trocadores.htm), <http://www.danfoss.com/Products/Categories>, <http://www.tecumseh.com/compressors.htm>

72. Luego, el mercado relevante se muestra altamente concentrado con sólo dos empresas oferentes (Whirlpool y Tecumseh), además de importantes barreras a la entrada. La estructura de mercado descrita precedentemente, favorece la conducta ilícita en que han incurrido las requeridas.

(v) Efectos del cartel

73. Los principales importadores de compresores de baja potencia, que en conjunto acumularon un 95% del total importado fueron: Compañía Tecno Industrial (CTI) con un 76% del total importado, Importadora y Comercializadora Comex Ltda. (Comex) con un 10% y Mimet S.A (Mimet) con un 9%.<sup>33</sup>

74. El año 2008, estos tres importadores, compraron compresores casi exclusivamente a los fabricantes Whirlpool y Tecumseh. Así, CTI adquirió un 51% de sus compras de compresores a Whirlpool y un 49% de Tecumseh; Comex por su parte, adquirió un 98% de Whirlpool y 1% de Tecumseh y Mimet adquirió un 95% de Whirlpool y 5% de Tecumseh.

**Cuadro 2: Proveedores de los tres principales importadores de compresores de baja potencia, porcentajes sobre valor y cantidad, año 2008**

Importador	Total M*	Q*	CIF*	Fabricante
CTI	76%	46%	51%	WHIRLPOOL
		54%	49%	TECUMSEH
Comex	10%	98%	98%	WHIRLPOOL
		1%	1%	TECUMSEH
Mimet	9%	96%	95%	WHIRLPOOL
		4%	5%	TECUMSEH

\*Total M= Valor total Importado, Q=cantidad en unidades CIF= valor cif en dólares.

Fuente: FNE con base a datos de Servicio Nacional de Aduanas y los antecedentes entregados por Tecumseh.

75. CTI es el principal fabricante de línea blanca del país, con más de 50 años de experiencia en el mercado. En cuanto a refrigeradores fabrica las marcas

<sup>33</sup> En el año 2008, Sindelen no registra importaciones de compresores.

Fensa y Mademsa y tiene una participación en el mercado nacional de refrigeradores de alrededor del 45%<sup>34</sup> (año 2008).

76. La empresa Mimet vende y fabrica equipos de refrigeración de uso comercial e industrial. Mimet tiene más de 55 años de experiencia y una participación en el mercado nacional de equipos de refrigeración comercial cercana al 60%.
77. Comex es la empresa importadora de Mimet, ambas empresas están vinculadas pero dedicadas a distintas actividades económicas. Mientras Mimet es fabricante, Comex importa equipos de refrigeración ya terminados y partes y repuestos para abastecer el área de servicio técnico.
78. Estas empresas, los oferentes de servicios de reparación y por cierto los consumidores finales, han sido las víctimas del cartel de precios llevado a cabo por los fabricantes de compresores.
79. Las empresas CTI (con sus marcas Fensa y Mademsa) y Sindelen son los únicos fabricantes nacionales de refrigeradores; ambas empresas compiten con grandes empresas multinacionales con reconocidas marcas de refrigeradores tales como Whirlpool, General Electric, Electrolux, LG, Samsung y Mabe.
80. Los fabricantes nacionales han tenido que sortear grandes obstáculos para poder competir de igual a igual con las marcas extranjeras. Una de las mayores dificultades es que sólo han podido acceder a la oferta de compresores de Tecumseh y Whirlpool a precios artificialmente altos, mientras sus principales competidores (LG, Electrolux, Daewoo y la propia Whirlpool) tenían integradas sus fábricas de compresores.
81. Por cierto, en Chile no existe ninguna posibilidad de fabricar compresores puesto que se requiere de una gran escala de producción para prorratar los costos de inversión, escala que es imposible de alcanzar en un país pequeño como el nuestro. Basta pensar que la producción anual de

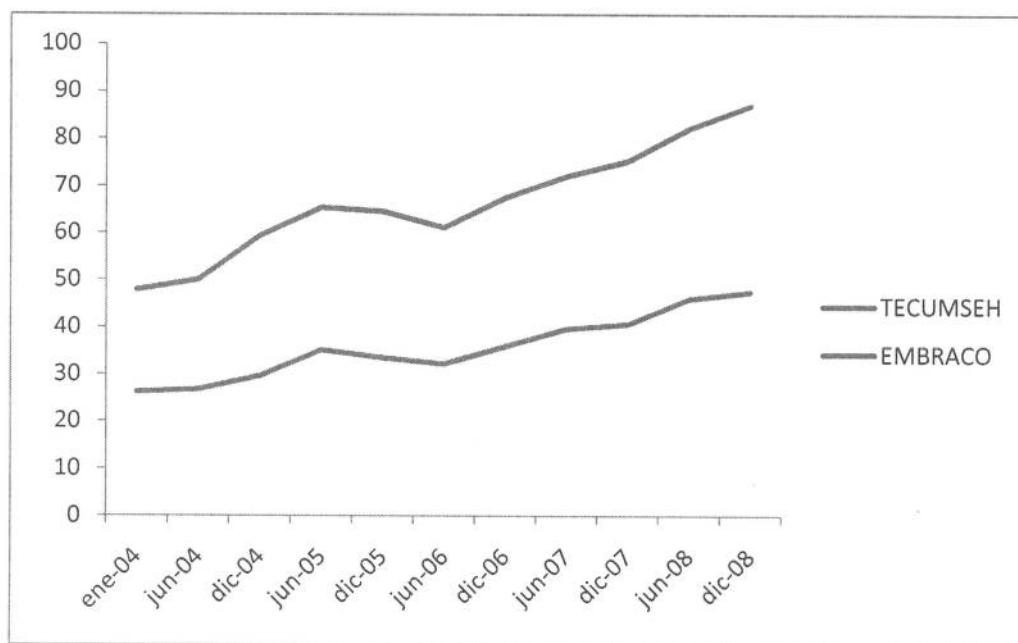
---

<sup>34</sup> Fuente: FNE, con base a información entregada por las empresas.

Whirlpool es de aproximadamente 27 Millones de compresores, casi seis veces el número de hogares en Chile<sup>35</sup>.

82. Es así como CTI y Sindelen se han encontrado por largos años en una posición desventajosa con respecto a sus competidores. Por lo menos desde el año 2004 hasta fines del 2008, Whirlpool y Tecumseh les han comunicado alzas de precios significativas aplicadas por ambas empresas de manera simultánea, esto es, con sólo unos pocos días de desfase. Y, dado que el compresor es un insumo absolutamente esencial, CTI y Sindelen han tenido que aceptar estas alzas sin la posibilidad de negociar.

**Gráfico 1: Evolución del precio de los compresores adquirido por CTI por proveedor durante el período 2004-2008, dólares CIF**



Fuente: FNE con base a información entregada por CTI.

83. Durante el período 2004-2008, el precio de los compresores vendidos a CTI por Tecumseh ha aumentado en promedio<sup>36</sup> un 83% mientras que los de Whirlpool han aumentado un 81%.

<sup>35</sup> De acuerdo al Censo 2002, se contabilizaron un total de 4.399.952 hogares.

<sup>36</sup> Se debe tener presente que existen diversos modelos que se diferencian en su potencia y eficiencia energética.

84. Lo anterior resulta de especial gravedad, puesto que el compresor es el componente con mayor incidencia en el costo total de fabricación del refrigerador, representando entre el 15% a 20% del costo total<sup>37</sup>.
85. Por lo anterior, CTI y Sindelen se ven impedidos de competir en iguales condiciones con empresas extranjeras integradas que fabrican sus propios compresores que no están afectas a estas alzas de precios arbitrarias.
86. Estas alzas de precios abusivas han dañado profundamente a la industria nacional, al extremo de compeler a Sindelen a reducir sustancialmente su producción de refrigeradores.
87. En el caso de Mimet, que fabrica equipos de refrigeración comercial menores, para pequeños almaceneros y restaurantes, también ha sido perjudicada con los precios anticompetitivos de Tecumseh y Whirlpool. Si bien Mimet importa gran parte de estos equipos, también ha importado compresores ya sea para fabricar algunos equipos como para ofrecer los correspondientes servicios de garantía.
88. Pero no es sólo la fabricación de equipos de refrigeración la que ha sido perjudicada. También se debe agregar a ésta, toda la actividad de servicios de reparación y mantención del área de refrigeración, quienes han tenido que pagar altos precios por los compresores utilizados como repuestos, y en definitiva, todos los consumidores.

#### IV. EL DERECHO

89. Las requeridas han celebrado acuerdos ilícitos destinados a fijar alzas de precios en el mercado de compresores herméticos para la refrigeración. En efecto, con el fin de acordar las alzas de precios referidas, sus más altos ejecutivos, esto es, sus presidentes, directores o gerentes de marketing y ventas, se reunieron y contactaron en forma periódica en distintas partes del mundo.

---

<sup>37</sup> De acuerdo a la información entregada por los fabricantes de refrigeradores en Chile para el año 2008 y 2009.



90. Estos acuerdos, en que varios competidores deciden eliminar o reducir el grado de competencia que naturalmente debiera existir entre ellos, constituye lo que en doctrina se denomina “cartel”. En efecto, los carteles han sido definidos como aquellas: “*convenciones, conspiraciones o acuerdos entre competidores para aumentar o fijar precios o reducir la cantidad vendida con el objetivo de aumentar sus utilidades*”<sup>38</sup>.
91. Los participantes de este cartel tenían pleno conocimiento que su conducta revestía el carácter de ilícita. Por ello, las reuniones eran secretas, sus actos, llamados telefónicos y correos electrónicos siempre revestían el carácter de confidenciales y los implicados eran en general ejecutivos de alto nivel.
92. Las empresas Whirlpool y Tecumseh, según ya se señaló, concentran el 92% de las importaciones a Chile en cuanto a unidades de compresores importados y un 97% de las importaciones considerando el valor CIF de los mismos.
93. La conducta ejecutada por las requeridas fue realizada con pleno conocimiento de sus efectos, los cuales por lo demás han sido de larga duración. Debido a este cartel, los fabricantes de equipos de refrigeración doméstica y comercial en Chile con presencia en el mercado nacional y que compiten también en el extranjero han tenido que pagar un precio artificialmente alto por el principal insumo requerido en su industria, el compresor hermético.

(i) Confesión de Tecumseh

94. La requerida Tecumseh do Brasil Limitada ha confesado ante esta Fiscalía Nacional Económica ser ejecutor de la conducta que el presente requerimiento imputa, cumpliendo con los requisitos para acceder al beneficio de exención de la multa de conformidad a lo dispuesto en el artículo 39 bis del Decreto Ley N° 211 al aportar antecedentes que han

---

<sup>38</sup> OECD, “Collusion refers to combinations, conspiracies or agreements among sellers to raise or fix prices and to reduce output in order to increase profits.

servido de base para la acreditación de la conducta ilícita cuya sanción se persigue y a la determinación de los responsables.

95. En efecto, Tecumseh ha entregado a esta Fiscalía importante y contundente prueba de la existencia y modo de operación del cartel, la que será aportada en la oportunidad procesal correspondiente.
96. Asimismo, Tecumseh ha proveído declaraciones de ejecutivos que participaron activamente en el cartel, quienes han dado cuenta de importantes detalles del funcionamiento del mismo.
97. Cabe tener presente además que, por su parte, la empresa Whirlpool *reconoció el cartel que motiva el presente requerimiento ante la autoridad brasilera de competencia*, suscribiendo un acuerdo de cese de conducta con fecha 30 de septiembre de 2009 y comprometiéndose al pago de una multa de 53 millones de dólares, según se acreditará en autos.

(i) Infracción manifiesta a la letra a) del artículo 3° del Decreto Ley N° 211

98. La conducta perpetrada por los miembros del cartel que ha sido confesada y latamente descrita en las secciones precedentes, no es sino un acuerdo horizontal para fijar precios de venta celebrado entre competidores, esto es, un acuerdo colusorio.
99. Lo anterior por cuanto los hechos referidos se encuentran enmarcados con la descripción típica de la conducta descrita en la letra a) del artículo 3° del Decreto Ley N° 211
100. En el caso concreto, estamos en presencia de una acción compleja, esto es, de varias acciones individualmente distinguibles en cuya ejecución pueden intervenir varios individuos, que poseen en conjunto un mismo sentido normativo, algunas de las cuales han sido realizadas e implementadas dentro del territorio nacional.

101. La implementación del acuerdo constitutivo de un elemento de la infracción justifica el ejercicio de la jurisdicción respecto de toda la infracción, tal como reconoce unánimemente el derecho comparado.
102. De los documentos citados en las secciones anteriores y de las declaraciones de los ejecutivos de Tecumseh, no cabe duda que las empresas requeridas celebraron “*convenciones*”, cuyo fin, indudablemente, fue “*fijar precios de venta*”, lo que en definitiva impidieron, restringieron o entorpecieron la libre competencia, afectando el mercado chileno.

(ii) Gravedad de la conducta

103. Los acuerdos colusorios, carteles o acuerdos horizontales son, sin duda, el ilícito más grave para la libre competencia.
104. Resulta claro que nuestro sistema legal considera de especial importancia a la sanción de las conductas colusorias o carteles. El ejemplo más claro al respecto es la reciente reforma al sistema de libre competencia del año 2009, la Ley N° 20.361. Esta ley busca castigar de manera sustantivamente más dura las conductas colusorias.
105. Así, aumenta las multas para las conductas que se enmarquen en la descripción típica de la letra a) del artículo 3°, aumenta el plazo de prescripción para dichas conductas, y otorga facultades de investigación especiales a la autoridad para perseguir estos ilícitos.
106. El mensaje del proyecto de ley que dio origen a la Ley N° 20.361 señala al respecto que: “*El otro eje central del proyecto es fortalecer las atribuciones que debe tener la Fiscalía Nacional Económica, en tanto órgano que investiga las conductas contrarias a la libre competencia en los mercados, particularmente en lo que dice relación con aquellas herramientas para poder detectar colusiones*<sup>39</sup>.”

---

<sup>39</sup> Página 7, Historia de la Ley N° 20.361.

107. US. ha demostrado su particular preocupación por las conductas colusorias, señalando, en su Sentencia N° 94 del año 2010: *“Que, en segundo lugar, en cuanto a la gravedad de la conducta, este Tribunal considera que la colusión es de aquellas que merece el mayor reproche para el derecho de la competencia, máxime cuando afecta el funcionamiento del mercado en materia de servicios esenciales para la comunidad”* (considerando nonagésimo octavo).
108. La conducta de las empresas requeridas se subsume con lo que más le merece reproche a ese H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia. Estas han afectado de manera grave el funcionamiento del mercado en relación a un producto esencial para la fabricación de equipos refrigeradores de uso doméstico, presentes como ya se dijo en más del 82% de los hogares chilenos<sup>40</sup>.

En consecuencia, H. Tribunal, la conducta materia del presente requerimiento resulta especialmente grave y corresponde que sea sancionada de conformidad a la ley.

**POR TANTO,**

Con el mérito de lo expuesto y de lo dispuesto en los artículos 1°, 2°, 3°, 5°, 18, 19 y siguientes, 26, 39 y 39 bis del Decreto Ley N° 211, así como en las demás normas legales citadas y aplicables,

**AL H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA SOLICITO:**  
Tener por deducido requerimiento en contra de **TECUMSEH DO BRASIL LTDA.** y **WHIRLPOOL S.A.**, individualizadas al inicio de esta presentación, acogerlo a tramitación y en definitiva, declarar que las requeridas han ejecutado y celebrado las conductas que se acusan, infringiendo el artículo 3° del Decreto Ley N° 211, disponiendo que:

---

<sup>40</sup> Censo 2002.

1. Se condene a Whirlpool S.A.; al pago de una multa equivalente a 15.000 UTA o las que el H. Tribunal estime corresponder en Derecho.,
2. Se ordene a a Whirlpool S.A. el cese inmediato de este tipo de prácticas, así como no ejecutarlas en el futuro, bajo apercibimiento de considerárseles reincidentes; y
3. Se otorgue a Tecumseh do Brasil Ltda. el beneficio de exención de multa contemplado en el artículo 39 bis, por haber cumplido en forma cabal todos los requisitos legales, esto es a) Proporcionar antecedentes precisos, veraces y comprobables que representen un aporte efectivo a la constitución de elementos de prueba suficientes para fundar un requerimiento ante el Tribunal; b) Abstenerse de divulgar la solicitud de estos beneficios hasta que la Fiscalía haya formulado el requerimiento u ordene archivar los antecedentes de la solicitud; c) Poner fin a su participación en la conducta inmediatamente después de presentar su solicitud; y d) Ser el primero que aporte los antecedentes a la Fiscalía, dentro del grupo de responsables de la conducta imputada y los demás establecidos en la legislación chilena.

Sírvase ese H. Tribunal acceder a lo solicitado, con expresa condena en costas.

**PRIMER OTROSÍ:** Sírvase tener H. Tribunal tener por acompañados, con citación, los siguientes instrumentos en parte de prueba, solicitando se decrete el acceso reservado a los mismos y su custodia por el Sr. Secretario, en atención a que pudieren contener información sensible para las personas que los suscriben o de quienes emanan:

- A. Declaración de JS, Director de Ventas – Países Mercosur + Chile, África y Europa, suscrito ante el cónsul de Chile en la ciudad de Sao Paulo, Brasil.
- A2. Declaración de don JCLF, Vicepresidente de Marketing y Ventas., suscrito ante el cónsul de Chile en la ciudad de Sao Paulo, Brasil

- B1. Minuta de reunión de 14 de octubre de 2004 efectuada en Nuremberg en idioma inglés;
- B2. Minuta de reunión de 14 de octubre de 2004 efectuada en Nuremberg traducida al castellano;
- C. Correo electrónico de fecha 21 de septiembre de 2005, en idioma inglés;
- D1. Minuta de reunión de 26 de septiembre de 2005 celebrada en Frankfurt en idioma inglés;
- D2. Minuta de reunión de 26 de septiembre de 2005 celebrada en Frankfurt traducida al castellano;
- E1. Correo electrónico de fecha 6 de mayo de 2004, en idioma inglés;
- E2. Correo electrónico de fecha 6 de mayo de 2004, traducido al castellano;
- F1. Correo electrónico de fecha 15 de noviembre de 2006, en idioma portugués;
- F2. Correo electrónico de fecha 15 de noviembre de 2006, traducido al idioma castellano;
- G1. Correo electrónico de fecha 16 de noviembre de 2006, en idioma portugués;
- G2. Correo electrónico de fecha 16 de noviembre de 2006, traducido al idioma castellano;
- H1. Correo electrónico de fecha 16 de noviembre de 2006, en idioma portugués;
- H2. Correo electrónico de fecha 16 de noviembre de 2006, traducido al idioma castellano;
- I1. Correo electrónico de fecha 13 de julio de 2008, en idioma inglés;
- I2. Correo electrónico de fecha 13 de julio de 2008, traducido al castellano;
- J. Correo electrónico de fecha 15 de julio de 2008, en idioma inglés;
- K. Correo electrónico de fecha 15 de julio de 2008, en idioma inglés;
- L. Correo electrónico de fecha 17 de julio de 2008 en idioma inglés.
- M. Correo electrónico de fecha 11 de julio de 2008, en idioma portugués.
- N. Correo electrónica de fecha 30 de julio de 2008, en idioma castellano, y
- Ñ. Correo electrónico de fecha 4 de agosto de 2008, en idioma castellano.
- O. Reservado Art. 39 Bis DL 211 N° 001, de fecha 10 de junio de 2010.

- P. Con carácter público, "Minuta de termo de compromisso de cessação de pratica" suscrita ante el Conselho Administrativo de Defesa Econômica con fecha 30 de septiembre de 2009, en portugués.

**SEGUNDO OTROSÍ:** Solicito al H. Tribunal disponer se oficie a la Secretaría de Derecho Económico, perteneciente al Ministerio de Justicia de Brasil, a fin que se traigan a la vista los antecedentes reunidos en el proceso seguido ante dicha Secretaría, bajo el N° 08012.000820/2009-11, relativos a los hechos que fundan el presente requerimiento.

**TERCER OTROSÍ:** Solicito a ese H. Tribunal disponer la notificación del presente requerimiento por medio de exhorto al Tribunal que corresponda, ordenando se oficie a la Excma. Corte Suprema al efecto.

El Tribunal exhortado ha de ser facultado para practicar y ordenar que se practiquen todas las diligencias y actuaciones tendientes a notificar legalmente el requerimiento y obtener copia de los procesos señalados, así como para resolver las incidencias que se produzcan al efecto.

El exhorto deberá poder ser diligenciado por la persona que lo presente o la que lo requiera del tribunal exhortado, y deberá contener copia de este escrito, su providencia y notificaciones y los decretos correspondientes de la Excma. Corte Suprema y del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.

**CUARTO OTROSÍ:** Sírvase el H. Tribunal, de conformidad a lo establecido en los artículos 49 y 53 del Código de Procedimiento Civil, apercibir a Whirlpool S.A. para que, en su primera gestión judicial, designe un domicilio conocido dentro de los límites urbanos del lugar en que funciona el H. Tribunal.

**QUINTO OTROSÍ:** Solicito al H. Tribunal tener presente que señalo a doña Juana Ortiz Madrid, Receptora Judicial, con domicilio en Bandera N° 465, oficina 704, comuna y ciudad de Santiago, para los efectos de practicar la notificación del requerimiento de autos a Tecumseh Do Brasil Ltda. y realizar todas aquellas diligencias en las que durante la prosecución del proceso sea necesaria la



intervención de un ministro de fe público, en su respectivo territorio jurisdiccional, sin perjuicio de la facultad de esta parte de revocar dicha designación en cualquier momento.

**SEXTO OTROSÍ:** Al H. Tribunal solicito tener presente que mi personería para representar a la Fiscalía Nacional Económica consta del Decreto Supremo de mi nombramiento en el cargo de Fiscal, copia autorizada del cual se encuentra bajo la custodia de la Secretaría de ese H. Tribunal.

Asimismo, solicito a ese H. Tribunal tener presente que, en mi calidad de abogado habilitado para el ejercicio de la profesión, con el domicilio ya indicado, asumo la defensa de la Fiscalía Nacional Económica en estos autos, y confiero poder a los abogados de la Fiscalía Jaime Barahona Urzúa, Cristián R. Reyes Cid, Carolina Bawlitza Fores y Cristián Poblete Coddou, habilitados para el ejercicio de la profesión, de mi mismo domicilio, con quienes podré actuar conjunta, separada e indistintamente, y que firman junto a mí en señal de aceptación.

