

ANT.: Denuncia de Silcosil en contra de Masisa por presunto abuso de posición dominante. Rol N°2300-14.

MAT.: Informe de Archivo.

Santiago, 03 JUN. 2015

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO
DE : JEFE DIVISIÓN ABUSOS UNILATERALES (S)

Por la presente vía, se recomienda disponer el archivo de la Investigación del Antecedente, en virtud de las consideraciones que a continuación se exponen:

I. ANTECEDENTES

1. Con fecha 6 de agosto de 2014 Metalúrgica Silcosil Ltda. ("**Silcosil**") denunció a Masisa Componentes SpA ("**Componentes**") por eventuales conductas anticompetitivas que se habrían desarrollado en el mercado de fabricación, distribución y venta de muebles confeccionados en base a tableros de melamina. En concreto, el denunciante señala que Componentes estaría vendiendo bajo sus costos de producción, lo cual haría imposible competir en el mercado. Asimismo, indica que ello sería posible debido a la integración vertical de Componentes con Masisa S.A. ("**Masisa**"), empresa con una fuerte participación en el mercado forestal que subsidiaría a su filial.
2. Adicionalmente, el denunciante imputa a Componentes la copia del diseño de sus productos, lo cual implicaría un acto de competencia desleal con efectos anticompetitivos. En efecto, según el denunciante, Componentes vendería productos con un diseño idéntico a los suyos a un precio más

bajo, imposibilitando la competencia en dicho mercado, al menos de una forma financieramente viable¹.

II. DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA

II.1 Mercado Tableros

3. El mercado de muebles RTA (“Ready To Assemble”²), en el cual se enmarcan las conductas denunciadas ante esta Fiscalía, está íntimamente relacionado con el mercado de tableros de aglomerado melamínico, pues dichos tableros son el principal insumo para la fabricación de los muebles RTA. Dicho lo anterior, es posible analizar estos mercados bajo una lógica vertical, según la cual, el mercado de tableros de melamina corresponde al mercado aguas arriba y el mercado de los muebles RTA representa el mercado aguas abajo.
4. En relación a la industria de tableros de aglomerado melamínico, éstos se fabrican con los restos del aserrado, mediante la unión de partículas de madera con cierto tipo de resina. Posteriormente, los tableros son recubiertos con una capa llamada melamina, que se presenta en distintos colores y en imitación madera³. El aglomerado melamínico se diferencia de la madera maciza o de otros tipos de tableros como el MDF (*Medium Density Fiberboard*) por sus menores costos y porque éstos no son aptos para ser trabajados por las máquinas comúnmente utilizadas para fabricar muebles RTA⁴.

¹ Con fecha 13 de marzo de 2015, Silcosil demandó a Masisa y a Componentes. La causa se encuentra en tramitación ante el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“TDLC”): C. 293-15 “Demanda de Metalúrgica Silcosil Ltda. contra Masisa S.A. y Otra”.

² Aquellos muebles que se venden en piezas “listos para ser armados”.

³ Información contenida en la Demanda de Metalúrgica Silcosil Limitada, p.8. Disponible en: <http://www.tdlc.cl/DocumentosMultiples/C%20293-15%2017-03-2015%20SICOSIL%20.pdf>. Esta descripción es consistente con lo señalado por Masisa en toma de declaración de fecha 25 de noviembre de 2014.

⁴ *Ibíd*, p.9.

5. En la industria nacional de tableros de aglomerado melamínico existen 3 participantes: Masisa, Arauco e Imperial⁵, sin perjuicio de una participación importante de otros competidores vía importaciones.
6. Los tableros de aglomerado melamínico son un producto poco diferenciado. Ello permite que las importaciones disciplinen en cierto grado el mercado, permitiendo a los fabricantes de muebles RTA importar tableros ante eventuales alzas de precios del tablero elaborado en Chile.

II.2 Mercado Muebles RTA

7. Los muebles RTA son muebles que buscan satisfacer necesidades mobiliarias de bajo costo⁶, con características diferenciadoras referidas a su material de fabricación, diseño, modalidad RTA y precio final⁷, las cuales serán detalladas a continuación:
 - a) El tablero de aglomerado melamínico es el principal insumo para la fabricación de los muebles RTA. El precio del tablero puede llegar a constituir un 80% del costo total de un mueble⁸.
 - b) Los muebles RTA poseen un diseño simple y práctico, careciendo del valor estético y decorativo ofrecido por otros tipos de muebles⁹. Esto permite que no exista mayor diferenciación entre los productos ofrecidos por las distintas firmas, potenciando la competencia al interior de la industria.
 - c) La modalidad RTA permite que, tanto el distribuidor como el propio cliente final, sea quien arme y ensamble el mueble, reduciéndose con ello los costos de transporte, bodegaje y ensamblaje para este tipo de muebles.

⁵ Masisa y Arauco destacan por ser fabricantes nacionales, mientras que Imperial se abastece de Masisa, Arauco e importaciones.

⁶ Información contenida en la Demanda de Metalúrgica Silcosil Limitada, p.8.

⁷ Ibid, p.8.

⁸ Ibid, p.9.

⁹ Ibid, p.10.

d) Finalmente, el precio final de los muebles RTA es sustancialmente más bajo que el de otras categorías de muebles¹⁰.

8. En relación al mercado de diseño, fabricación y comercialización de muebles RTA, es pertinente señalar que compiten diversas empresas correspondientes a fabricantes nacionales y comerciales exportadoras e importadoras, entre las que destacan: Muebles CIC S.A., Comercial Mobikit, Favatex, Indumuebles SpA, Hogar y Diseño S.A., Lahsen Hermanos, Importadora Roch e Inversiones ByB, Tu Espacio, Silcosil y Componentes¹¹. Esta última fue adquirida por Masisa en abril de 2011 y comenzó a operar en febrero 2012¹².

III. ANÁLISIS DEL MERCADO

III.1 Mercado Relevante

9. La FNE entiende como mercado relevante el de *“un producto o grupo de productos, en un área geográfica en que se produce, compra o vende, y en una dimensión temporal tales que resulte probable ejercer a su respecto poder de mercado”*¹³. Para efectos del presente análisis, la estructura de esta industria daría cuenta de dos mercados relevantes distintos, aunque relacionados entre sí:

- (i) Mercado aguas arriba: mercado de aprovisionamiento de tableros de melamina, insumo esencial para la fabricación de los muebles RTA, comercializados en el territorio nacional; y

¹⁰ *Ibíd*, p.10.

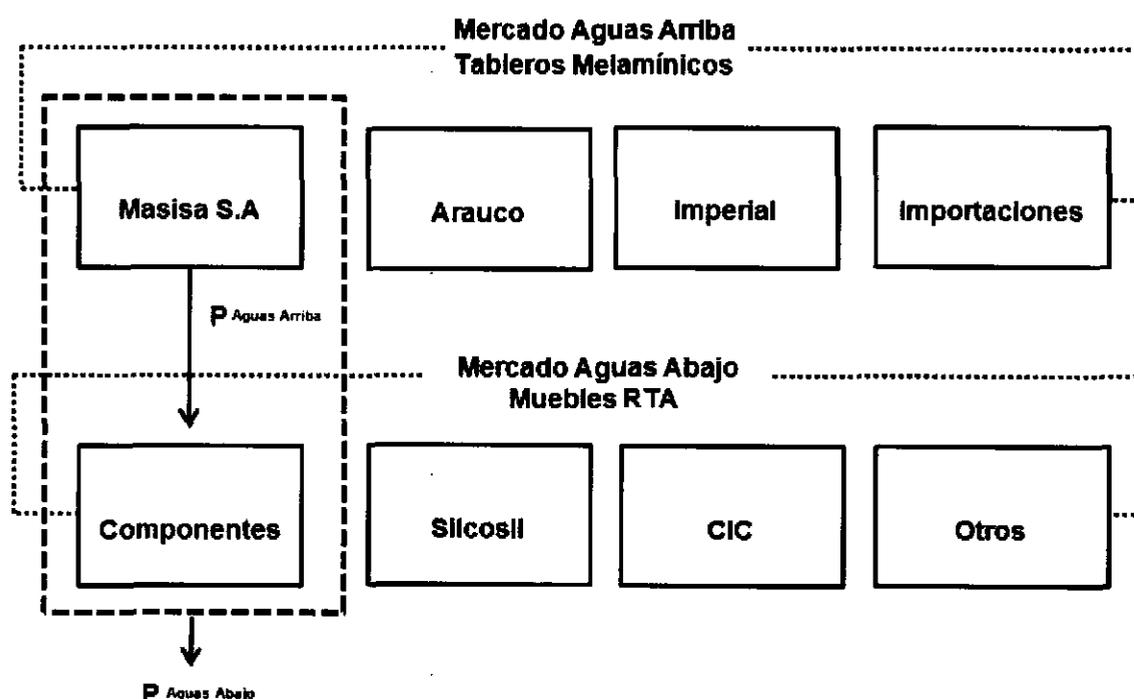
¹¹ Adicionalmente, Silcosil señala que *“en algunas oportunidades empresas de retail importan directamente muebles desde el extranjero.”* Información contenida en la Demanda de Metalúrgica Silcosil Limitada, p.11.

¹² De acuerdo a lo señalado por Silcosil, Componentes, Favatex y Mobikit en respuesta a los oficios N° 0208-15; 0204-15 y 0209-15; 1375-14 y 1373-14 FNE, respectivamente.

¹³ Guía Interna para el Análisis de Operaciones de Concentración. Fiscalía Nacional Económica. Octubre de 2012. Disponible en: <http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2012/10/Guia-Fusiones.pdf>.

- (ii) Mercado aguas abajo: mercado conformado por el diseño, fabricación, distribución y venta de muebles RTA, fabricados en base a tableros de melamina comercializados en el país.

Cuadro N° 1.
Mercados relevantes y estructura vertical.



Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes recabados.

10. Como se puede apreciar en el Cuadro N°1, desde una óptica de libre competencia, la relación más relevante entre ambos mercados consiste en la integración vertical de Masisa —proveedora de tableros en el mercado aguas arriba— con Componentes —quien participa en el mercado aguas abajo de venta de muebles RTA fabricados en base a melamina.

III.2.1. Mercado de venta de Tableros de Melamina

11. Los principales canales de aprovisionamiento de tableros de aglomerado melamínico son los productores nacionales Masisa y Arauco, la

distribuidora Imperial¹⁴ y otras empresas importadoras de menor tamaño¹⁵. En relación con lo anterior, cabe destacar 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 tableros¹⁶ y de bodegaje en los que es necesario incurrir al abastecerse vía importaciones.

12. La Tabla N°1 muestra las participaciones de mercado de acuerdo a ingresos, donde Masisa es el líder de este mercado, seguido por Arauco e Imperial¹⁷. De la misma tabla se desprende que la apertura de la planta de Teno¹⁸ ha favorecido el posicionamiento de Arauco, empresa que ha incrementado considerablemente su cuota de mercado en los últimos años. Asimismo, la participación de Masisa ha ido disminuyendo en el tiempo.

Tabla N° 1.
Evolución de participaciones en el mercado de tableros.

Año	Masisa	Arauco	Otros
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]

Nota: Otros corresponde a Imperial más importaciones.

¹⁴ En base a respuesta Oficio N° 0207-15 y 0240-15, alrededor del 30% de las ventas de Imperial corresponden a importaciones.

¹⁵ Sobre los datos de aduana de importación de tableros de madera (códigos arancelarios 4410.1100 y 4410.9000) se consideraron únicamente las importaciones correspondientes a tableros de melamina. Asimismo, se omitieron las importaciones de Imperial y de Arauco Distribución S.A. para así evitar la duplicación de datos al momento de calcular las participaciones de mercado en términos de los montos invertidos para la adquisición de estos productos. Por el mismo motivo, se omitieron los ingresos percibidos por Arauco y Masisa por concepto de venta de estos productos a Imperial.

¹⁶ A partir de los datos de Aduana, esta División estima que menos de 15 empresas importaron tableros melamínicos entre 2005 y 2014.

¹⁷ Para mayor detalle de la evolución de las participaciones de mercado, ver gráfico del Anexo Confidencial I.

¹⁸ La planta de Teno, propiedad de Arauco, fue inaugurada en el año 2012.

Fuente: Elaboración propia en base a la información entregada por Arauco, Imperial, Masisa y datos de Aduana¹⁹.

III.2.2. Mercado Muebles RTA

13. En la provisión de muebles RTA existen dos tipos de actores: fabricantes nacionales e importadores. También existe un tercer tipo que corresponde a proveedores mixtos, que fabrican e importan estos productos según las necesidades de la empresa.
14. Componentes ofrece al mercado únicamente muebles de fabricación propia²⁰, mientras que Silcosil, Favatex y Mobikit son proveedores mixtos²¹. En relación a la participación de las importaciones en el mercado de muebles RTA, si bien se determinó que existen al menos 1000 empresas que importaron entre 2010 y 2014 distintos tipos de muebles²²⁻²³, entre las que destacan grandes empresas de *retail* (Sodimac, Falabella, Easy, Almacenes Paris, Walmart y Johnson, entre otras) y empresas especializadas en la venta de muebles RTA (Lahsen Hermanos, Favatex y Silcosil)²⁴, no fue posible distinguir el número de empresas que importaron muebles RTA específicamente.
15. Sin perjuicio de lo anterior, Componentes estima que un 60% de las ventas realizadas en el mercado doméstico corresponden a productos importados²⁵, mientras que Mobikit indica que compite con muebles

¹⁹ En respuesta a los oficios N° 0206-15 y 0264-15; 0207-15 y 0240-15; y, 0205-15 y 0238-15, respectivamente.

²⁰ Respuesta a los oficios N° 0204-15 y 0239-15.

²¹ Según lo señalado por dichas empresas, en 2014, aproximadamente sobre un tercio de sus ventas de muebles RTA fueron de productos importados. Ver Anexo Confidencial II.

²² Datos de aduana de importación de muebles de madera (códigos arancelarios 9403.3010, 94033020, 94033030, 94033090, 94034000, 94035010, 94035020, 94035030, 94035040, 94035090, 94036010, 94036020, 94036030, 94036090).

²³ Si bien a partir de la información disponible de Aduana no fue posible distinguir los muebles RTA de los demás, es probable que un porcentaje no menor de estos muebles correspondan a estos productos en particular, ello en consideración a las ventajas mencionadas en relación a los costos de embalaje y transporte sobre otros tipos de muebles.

²⁴ Ver Anexo Confidencial III.

²⁵ En toma de declaración de fecha 3 de diciembre de 2014.

importados de China, Brasil, Colombia y Argentina²⁶⁻²⁷. En base a los antecedentes de venta de estos productos recopilados en la investigación, esta División estima las participaciones de mercado como se aprecia en la Tabla N°2, al 2014, Componentes tendría una cuota de mercado de [5-15%] en el mercado de venta de muebles RTA.

Tabla N° 2.
Participaciones de Mercado de venta de Muebles RTA.

Año	Componentes	Silcosil	Favatex	Mobikit
2012	[0-5]	[40-50]	[20-30]	[20-30]
2013	[5-15]	[40-50]	[20-30]	[20-30]
2014	[5-15]	[40-50]	[20-30]	[20-30]

Fuente: Estimación propia en base a la información entregada por Componentes, Silcosil, Favatex y Mobikit²⁸.

IV. ANÁLISIS DE LA DENUNCIA

16. La denuncia imputa a Componentes vender bajo costo y copiar sus productos, para luego venderlos a los clientes a menores precios. Lo anterior sería posible debido a la integración vertical de Componentes con Masisa, toda vez que ello le permitiría a aquélla acceder a ventajas financieras, tanto de descuentos especiales como de espaldas financieras que, de otra forma, no serían posibles. En este Informe se analizará la eventual comisión de las siguientes conductas: precios predatorios, estrangulamiento de márgenes y, finalmente, competencia desleal en los términos del artículo 3 c) DL 211.

IV.1. Precios Predatorios

17. La estrategia de precios predatorios está basada en un modelo de dos fases o etapas. La primera consiste en la fijación de precios lo

²⁶ En toma de declaración de fecha 13 de noviembre de 2014.

²⁷ Esto es reafirmado por Masisa en la contestación de la causa TDLC C. 293-15, p. 5. En la que además menciona a Malasia como país de origen de importaciones de muebles RTA.

²⁸ En respuesta a los oficios N° 0204-15 y 0239-15; 0208-15 y 0275-15; 1375-14; y, 1373-14, respectivamente. Ver Anexo Confidencial IV.

suficientemente bajos que permita eliminar o reducir a los competidores del mercado en cuestión. Posteriormente, la segunda etapa dice relación con la recuperación de las pérdidas incurridas en la primera etapa, mediante el cobro de precios superiores.

18. La dominancia o poder de mercado es un requisito primordial para obtener los beneficios derivados de una estrategia predatoria. Por lo mismo, se debe analizar la posición de Componentes al respecto.
19. Como ha indicado la literatura²⁹, si una firma preda a sus competidores, su estrategia sólo será exitosa en la medida que pueda, posteriormente, beneficiarse de la exclusión. En este sentido, si no existen barreras a la entrada o si ellas no fueran de una entidad suficiente, la firma no podría beneficiarse de la exclusión *ex post*, toda vez que el ejercicio del poder de mercado tendería a incentivar la entrada de nuevos competidores. Ello disuadiría al agente dominante de incurrir en dicha práctica *ex ante*³⁰.
20. Las prácticas predatorias no sólo requieren una disminución de precios en la primera fase, sino también un aumento de la producción³¹, con el objeto

²⁹ Estos planteamientos se derivan del trabajo clásico de Paul L. Joskow y Alvin K. Klevorick, "A Framework for Analyzing Predatory Pricing Policy," *The Yale Law Journal* 89, no. 2 (1979): 213–70 y han sido seguidos por la doctrina y los organismos no gubernamentales.

³⁰ Elizabeth E. Baumol Bailey, "Deregulation and the Theory of Contestable Markets," *Yale J. on Reg.* 1 (1984 1983): 111–38. Respecto a la lógica económica de la predación la OCDE señala que, en general, los precios son predatorios cuando son tan bajos que la única justificación racional que puede esgrimirse consiste en eliminar o disuadir a la competencia, lo que permite al predador aumentar o mantener cierto grado de poder de mercado. OCDE, *Predatory Foreclosure* (2004), p.19: <http://www.oecd.org/competition/abuse/34646189.pdf>. La International Competition Network, de forma similar, ha planteado que desde una perspectiva económica, los precios predatorios implican cualquier estrategia de precios cuyo objetivo es expulsar o debilitar a los competidores, suavizar el proceso competitivo, o impedir potenciales entrantes, a tal grado que el proceso competitivo se ve perjudicado y el bienestar de los consumidores se reduce. Esta reducción o eliminación de la competencia, potencialmente permite al depredador posteriormente ejercer un mayor poder de mercado con respecto a los precios u otras formas de competencia diferente. ICN, *Unilateral Conduct Workbook. Chapter 4: Predatory Pricing Analysis* (2012), p.2 <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc828.pdf>

³¹ OCDE, *Predatory Foreclosure* (2004). p.26. En otras palabras, para satisfacer la nueva demanda que enfrenta el predador, éste requiere de un exceso de capacidad de producción. Por ello —como también en lo que dice relación con las barreras de entrada, como se detallará posteriormente— la dominancia toma sentido, ya que tal como señala la OCDE "[e]l exceso de capacidad requerida en una estrategia predatoria contra rivales existentes, varía inversamente con la cuota de mercado del predador".

de ganar la cuota de mercado de sus rivales. Si el predador no tiene capacidad para satisfacer la demanda de sus competidores, potenciales rivales ingresarán al mercado³².

21. Componentes, que posee una participación aproximada del 10% del mercado de los muebles RTA, necesitaría, según estimaciones realizadas por esta División, un aumento de 10 veces su producción actual para satisfacer toda la demanda del mercado de muebles. Adicionalmente, sin la exclusión de una parte importante de los actores del mercado, Componentes no podría cobrar precios supra competitivos para recuperar las pérdidas incurridas en el período de predación.
22. Considerando además que existen al menos tres empresas de aglomerados y dado que, según la propia denunciante, este insumo representa al menos un 80% de los costos del producto, no existirían importantes costos fijos al momento de desarrollar una empresa de muebles RTA en el país, lo que facilitaría el ingreso de nuevos competidores en caso que los precios aumentaran. En efecto, los insumos más importantes para entrar al mercado serían una adecuada cadena de comercialización y mayores alternativas de aprovisionamiento de tableros. A este respecto, esta División determinó que existe un alto grado de sustituibilidad entre los productos de Masisa y Arauco³³.
23. Además, es preciso señalar que existe un mercado intermedio de partes y piezas que facilita aún más la fabricación de estos muebles³⁴.
24. En definitiva, por los motivos expuestos en los párrafos precedentes, Componentes no tendría poder de mercado. En efecto, además de la baja participación de mercado, tampoco existirían considerables barreras a la entrada, motivo por el cual una recuperación de las pérdidas de una

³² Probablemente, a niveles de precios superiores a los del predador.

³³ Ver también Anexo Confidencial V.

³⁴ En efecto, algunos de los oficiados en esta Investigación, se abastecen de la fábrica de partes y piezas de Imperial, además de importaciones, y ello ha sido efectivo para su permanencia en el mercado. Ver Anexo Confidencial VI.

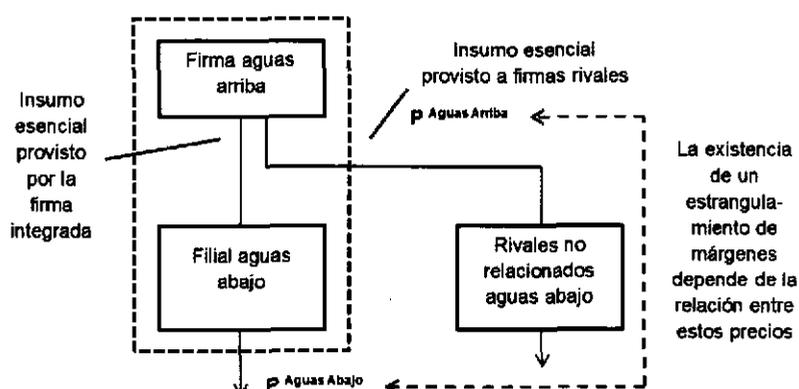
práctica predatoria sería inviable. Por las razones precedentes, en opinión de esta División, la acusación de predación carece de mérito.

IV.2. Estrangulamiento de Márgenes

25. Un estrangulamiento de márgenes se produce cuando la diferencia entre el precio de compra de un insumo esencial a un proveedor integrado verticalmente y el precio aguas abajo que obtiene la firma determinada, no le permite competir efectivamente. Por ello, un estrangulamiento de márgenes sólo puede ocurrir y prosperar cuando: (a) una empresa aguas arriba produce un insumo para el cual no existen buenos sustitutos; (b) la empresa aguas arriba vende dicho insumo a una o más empresas en el mercado aguas abajo y; (c) la empresa aguas arriba también compete directamente en el mercado aguas abajo contra esas empresas³⁵.
26. La estructura base de mercado en la cual pueden surgir casos de estrangulamiento de márgenes se muestra en la siguiente figura:

Cuadro N° 2.

Estructura clásica de mercado para estrangulamiento de márgenes.



Fuente: Guía de estrangulamiento de márgenes OECD, 2009.

³⁵ "Margin Squeeze" (DAF/COMP(2009)36), OECD Competition Committee, 2009. Disponible en: <http://www.oecd.org/regreform/sectors/46048803.pdf>. Véase también Robert O' Donoghue y Jorge Padilla, "The Law and Economics of Article 102 TFEU", 2da Edición, 2013. p 364.

27. Como se puede apreciar, la empresa integrada verticalmente debe tener una posición dominante en el mercado aguas arriba de aprovisionamiento del insumo esencial, según ha sido afirmado por el TDLC³⁶.
28. Si bien el denunciante sólo se refiere en su denuncia a una práctica predatoria, esta División considera que tampoco es posible configurar la conducta de estrangulamiento de márgenes en el caso específico debido a la inexistencia de poder de mercado por parte de Masisa en el mercado aguas arriba. En efecto, existe competencia entre Masisa y Arauco, la cual se puede apreciar de la sustituibilidad de los tableros de Masisa³⁷, y en el hecho que para los años 2013 y 2014, la empresa denunciante ha reemplazado sostenidamente compras a Masisa e Imperial, por las realizadas a la empresa Arauco.
29. Por otra parte, la capacidad instalada de Masisa y Arauco en Chile, empresas que lideran la provisión de tableros de melamina, sobrepasa, cada una de ellas por separado, la demanda nacional de este producto³⁸.
30. Por tanto, en razón del alto grado de sustituibilidad e inexistencia de restricciones de capacidad, esta División estima que una conducta de estrangulamiento de márgenes tampoco podría prosperar.
31. Por último, y en atención a lo que señaló el H. TDLC en la sentencia 88/2009, esta División realizó un análisis sobre discriminación de precios, sin obtener resultados que demuestren una práctica discriminatoria. En efecto, a partir de las ventas realizadas por Masisa a Silcosil y Componentes, se encontraron 149 categorías de productos³⁹ clasificados según tipo de tablero⁴⁰, dimensión⁴¹, número de caras sobre las cuales hay

³⁶ En efecto se ha señalado que: *"en términos generales, el estrangulamiento de márgenes se produce cuando una empresa integrada verticalmente utiliza el poder de mercado que posee en el mercado "aguas arriba" para estrangular los márgenes de sus competidores en el mercado "aguas abajo", con el objeto o efecto de excluirlas".* Sentencia 88/2009, "Demanda de OPS Ingeniería Ltda. Contra Telefónica Móviles". Considerando Nonagésimo Quinto.

³⁷ Ver Anexo Confidencial V.

³⁸ Ver Anexo Confidencial VII.

³⁹ De estas 149 categorías, 79 fueron compradas por Silcosil entre enero de 2012 y diciembre de 2014, y para 45 de ellas también hubo compras por parte de Componentes.

⁴⁰ Melamina, MDP (Medium Density Particle Board) o MDF (Medium Density Fibreboard).

un recubrimiento con melamina⁴² y color⁴³. Se seleccionaron las 11 categorías de producto de mayor demanda por parte de Silcosil a Masisa y se procedió a comparar los precios de aprovisionamiento de tableros de Silcosil y de Componentes para el período 2012-2014. De este análisis se estableció que para ambas empresas son relativamente similares las categorías de mayor demanda. Adicionalmente, para algunos productos el precio promedio anual cobrado a Silcosil es menor, en promedio, en un 10% en relación al precio cobrado a Componentes⁴⁴⁻⁴⁵.

IV.3. Competencia desleal

32. Si bien la competencia desleal se encuentra amparada por la Ley N° 20.169 que regula específicamente la materia⁴⁶, el DL 211 reconoce que ciertos actos de competencia desleal pueden, asimismo, afectar la libre competencia, en la medida que dicho acto tenga por objeto alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante⁴⁷. No obstante, es necesario que la puesta en riesgo del bien jurídico que implica el acto, hecho o convención deba tener la aptitud objetiva de lesionarlo, de conformidad al encabezado del artículo 3 DL 211.
33. La puesta en riesgo del bien jurídico implica que el acto, hecho o convención debe tener la aptitud objetiva de lesionarlo. De otra forma, no se podría alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante. En otras palabras, no resulta correcto sostener que cualquier incremento de

En general, los tipos de tableros de melamina utilizados en la fabricación de muebles RTA son MDP, MDF y melamina, en base a la información aportada por Masisa en la toma de declaración de fecha 25 de noviembre de 2014.

⁴¹ Espesor, ancho y largo.

⁴² 1 o 2.

⁴³ 41 en total.

⁴⁴ Utilizando los datos de compras de tableros entregados por Componentes y Silcosil en respuesta a los oficios N° 0204-15 y 0239-15, y, N° 0208-15 y N° 0275-15, respectivamente; se llegó a los mismos resultados. Ahora bien, por la completitud y mayor detalle de la información entregada por Masisa, se trabajó finalmente con los datos de venta de tableros aportados por esta empresa.

⁴⁵ Ver Anexo Confidencial VIII.

⁴⁶ De acuerdo a su artículo 3°, "es acto de competencia desleal toda conducta contraria a la buena fe o a las buenas costumbres que, por medios ilegítimos, persiga desviar clientela de un agente del mercado".

⁴⁷ Artículo 3° letra c) DL 211.

participación de mercado puede resultar en una infracción a la libre competencia, toda vez que la mayoría de las modificaciones de participación de mercado de menor entidad no resultarán en absoluto en una distorsión de los mercados⁴⁸. No obstante, aquellas modificaciones de participación de mercado que resulten en una adquisición efectiva de una posición de dominio sí constituyen un acto cuyo análisis amerita una revisión cuidadosa por parte de este Servicio.

34. En el caso particular, el denunciante señala que Componentes estaría copiando los productos de Silcosil debido a las relaciones comerciales que ésta habría tenido con Masisa y que dicha conducta consistiría en un acto anticompetitivo. Del análisis efectuado previamente, especialmente basado en la sustituibilidad del producto y la inexistencia de barreras a la entrada, resulta que Componentes no podría adquirir una posición dominante con ocasión de tal acto, incluso asumiendo que la copia en los términos planteados por la denunciante constituyera un acto ilegítimo de acuerdo a la legislación vigente de propiedad industrial o intelectual.
35. Luego de haber descartado la aptitud objetiva del hecho denunciado para lesionar la libre competencia, no procede que esta Fiscalía se refiera a dichos hechos, los cuales bien podrían ser conocidos por el tribunal civil competente.

V. CONCLUSIONES

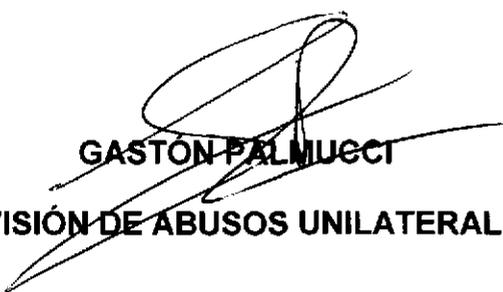
36. En consideración a lo señalado precedente, es posible concluir que Masisa no detenta actualmente una posición de dominio en el mercado aguas arriba. En efecto, en el mercado de tableros compiten Arauco, Masisa e Imperial, y existe también la posibilidad cierta de importar dichos insumos.

⁴⁸ De hecho, este marco analítico se aplica también al analizar una operación de concentración al analizar no sólo el resultado total de HHI, sino también su variación. Véase, Fiscalía Nacional Económica, Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración de octubre de 2012. Disponible en: <http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2012/10/Guia-Fusiones.pdf>

37. Componentes tampoco detenta una posición de dominio en el mercado aguas abajo, en atención a su participación de mercado, la libre importación de productos y ausencia de importantes barreras de entrada. Adicionalmente, existen otras formas de producción que tienen como insumos partes y piezas, lo que facilitaría el ingreso de nuevos competidores al disminuir la inversión en maquinaria necesaria para realizar los cortes en madera.
38. En suma, y en concordancia con lo ya referido, Componentes actualmente no podría incurrir en una estrategia exitosa de predación en el mercado de muebles RTA, en vista de su escasa participación de mercado y la ausencia de considerables barreras a la entrada al mercado. En el mismo sentido, Masisa no podría estrangular los márgenes de quienes compran en el mercado aguas abajo, toda vez que existen otras alternativas de aprovisionamiento de insumos, como Arauco e Imperial, además de la importación propia o por terceros. Asimismo, ampliando el análisis, no es posible observar una discriminación de precios por parte de Masisa a Silcosil. Por último, en vista de que Componentes carece de poder de mercado, no resulta procedente que esta Fiscalía se pronuncie con respecto a la alegación de competencia desleal.

Por todo lo anterior, salvo su mejor parecer, esta División sugiere archivar la presente investigación.

Saluda atentamente a usted,


GASTÓN PALMUCCI
JEFE DIVISIÓN DE ABUSOS UNILATERALES (S)