

SCA Revela Prácticas Abusivas y Coercitivas de CMPC en Tissue

En duros términos respondió SCA a la demanda del Sernac en su contra por haberse coludido en el mercado del papel tissue junto a CMPC y afectar a los consumidores con esta práctica. La ex PISA rechazó las acusaciones de la entidad, "con la sola excepción de reconocer, como es un hecho de público conocimiento, que efectivamente participó (bajo coacción) de este cartel entre los años 2006 y 2011". No desde el 2000, como acusa la FNE, recalcó.

De hecho, SCA expuso en su contestación que en enero de 2006 luego de una importante presión que CMPC ejerció durante la segunda mitad de 2005 causando graves pérdidas a la entonces PISA, su gerente

La ex PISA acusa que la empresa del grupo Matte, además de haberla coaccionado a coludirse, mantiene prácticas comerciales que impiden el ingreso de nuevos actores o el crecimiento de los actuales, como los contratos de exclusividad con supermercados e incentivos por ventas.

general Felipe Baraona fue contactado por el gerente general de CMPC, Jorge Morel, donde este último amenazó a la empresa para que no elevara su participación de mercado y que siguiera la política de precios en base a la coordinación de carácter ilícito.

En ese sentido, de acuerdo a la multinacional sueca, si bien existió la colusión no tuvo como consecuencia ni el pago de un sobreprecio de los consumidores respecto a

sus productos, ni una limitación en la disponibilidad de éstos. "Hacemos presente que dichas conclusiones no se pueden predicar necesariamente a los compradores de CMPC", indicó la firma arguyendo además que la papelería de los Matte organizó y articuló el cartel requerido por la FNE.

Asimismo, SCA declaró que aunque utilizó delación compensada para dar a conocer esta colusión, no hay vínculo contractual con sus



consumidores de papel tissue, no siendo proveedora directa de los mismos, a diferencia de los supermercados que sí realizan la venta. En consecuencia, a su entender, no debería compensar a estas personas.

Junto con recalcar que los hechos en cuestión se encuentran prescritos para este efecto.

Describiendo otra mala práctica de CMPC, SCA indicó que la empresa del grupo Matte ha mantenido

por décadas un liderazgo absoluto en el mercado del papel tissue con sus marcas imprescindibles, teniendo un control efectivo sobre sus competidores, con ventajas relevantes de cara a los supermercados y los canales mayoristas del país con una participación superior al 76%.

La multinacional sueca exhibió que CMPC ha mantenido de manera histórica cuestionables prácticas de mercado como los contratos de exclusividad con cadenas minoristas y mayoristas y los incentivos por ventas o crecimiento, logrando excluir a nuevos y actuales competidores o al menos, restringiendo tanto su crecimiento que éstos debían salir del negocio del papel tissue.