

**COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA DE LAS CONDICIONES  
GENERADAS POR EL ESTADO A TRAVÉS DE LA POLÍTICA FORESTAL  
EXPRESADA EN EL DECRETO LEY N° 701, COMO FACTORES QUE  
FAVORECIERON UN ESCENARIO DE COLUSION.**

**Sesión 8°, Ordinaria, celebrada el día lunes 21 de marzo de 2016,**

Se abrió a las 16:07 horas.

**I.- PRESIDENCIA.**

Presidió el diputado señor Daniel Núñez.

Actuó como Abogado Secretario de la Comisión, el señor Álvaro Halabí Diuana; y como Abogada Ayudante, la señorita África Sanhueza Jéldrez.

**II.- ASISTENCIA.**

Asistieron los/as diputados/as integrantes de la Comisión, señoras Loreto Carvajal, Maya Fernández y Claudia Nogueira; y señores Fuad Chahín, Carlos Abel Jarpa, Vlado Mirosevic, Daniel Núñez, Alejandro Santana y Enrique Van Rysselbergue.

**III.- INVITADOS.**

Asistió como invitado, el señor Gerente General de Dimer Integral Services Ltda., don Gonzalo Meruane; el señor Abogado, don Cristian López; el señor Presidente de la Asociación Gremial de Pequeños y Medianos Industriales de la Madera (PIMEMAD AG), Los Ríos, don Fernando Hales; y los señores Directores de esta última Asociación Gremial, don Henry Arzusmenti y don Jaime Maldonado.

**IV.- CUENTA.**

- Se da cuenta de lo siguiente:

1.- Excusas del señor Presidente Nacional de PYMEMAD AG, don Osvaldo Leiva, quien por un compromiso familiar, no podrá asistir a la sesión de hoy. No obstante, en su representación asistirá el señor Fernando Hales, Presidente de PYMEMAD AG Los Ríos, junto a los señores Directores de esa Asociación Gremial, don Henry Arzusmenti y don Jaime Maldonado.

2.- Confirmación de asistencia del señor Gerente General de Dimer Integral Services Ltda., don Gonzalo Meruane, a la sesión de hoy.

3.- Confirmación de asistencia del señor Luis García Huidobro, a la próxima sesión del día 04 de abril de 2016.

#### **V.- ACUERDOS.**

1) Oficiar a la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS), solicitando revisar las actas de las Juntas de Accionistas de la Empresa CMPC Chile, informando si en alguna de tales sesiones, se abordó el tema colusión, así como el efecto que ello habría tenido respecto de los accionistas minoritarios.

\*\*\*\*\*

El detalle de lo obrado en esta sesión queda registrado en un archivo de audio digital, conforme a lo dispuesto en el artículo 256 del Reglamento.

Se adjunta a esta acta la versión taquigráfica elaborada por la Redacción de Sesiones de esta Corporación, la que se declara formar parte integrante de ella.

Habiéndose cumplido el objeto de la presente sesión, se levantó a las 17:49 horas.

**DANIEL NÚÑEZ ARANCIBIA**  
Presidente de la Comisión



**ÁLVARO HALABI DIUANA**  
Secretario de la Comisión.

**COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA SOBRE COLUSIÓN EN MERCADO  
DE PAPEL TISSUE**

Sesión 8<sup>a</sup>, celebrada en lunes 21 de marzo de 2016,  
de 16.07 a 17.49 horas.

**VERSIÓN TAQUIGRÁFICA**

Preside el diputado señor Daniel Núñez.

Asisten las diputadas señoras Loreto Carvajal, Maya Fernández y Claudia Nogueira, y los diputados señores Fuad Chahin, Carlos Abel Jarpa, Vlado Mirosevic, Alejandro Santana y Enrique Van Rysselbergue.

Concurren como invitados los representantes de la asociación gremial de pequeños y medianos industriales de la madera (Pymemad AG), señores Fernando Hales y Henry Azurmendi, y el gerente general de la empresa Dimer Integral Services Limitada, señor Gonzalo Meruane.

**TEXTO DEL DEBATE**

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- En el nombre de Dios y de la Patria, se abre la sesión.

El acta de la sesión 6<sup>a</sup> se da por aprobada.

El acta de la sesión 7<sup>a</sup> queda a disposición de las señoras diputadas y señores diputados.

El señor Secretario dará lectura a la Cuenta.

*El señor **HALABI** (Secretario) da lectura a la Cuenta.*

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Ofrezco la palabra sobre la Cuenta.

Ofrezco la palabra.

En primer lugar, quiero agradecer a nuestros invitados señores Fernando Hales, presidente de Pymemad, quien viene con otros directores, y al señor Gonzalo Meruane, gerente general de la empresa Dimer, por aceptar la invitación de la Comisión.

En segundo lugar, propongo que demos 15 minutos a cada uno de los invitados de Dimer y de Pymemad, para que expongan juntos, con el fin de hacer más interactivas las preguntas,

porque me parece que los temas se relacionan. Entiendo que Dimer está produciendo papel y lo comercializa, y Pymemad está en el rubro de la madera. Creo que tienen un problema en común, que en este caso se puede expresar bien si unimos las dos presentaciones.

### **Aprobado**

Entonces, daremos a cada uno 15 minutos para que puedan exponer y luego vienen las preguntas de los diputados miembros de la Comisión.

Tiene la palabra el señor Gonzalo Meruane, gerente general de la empresa Dimer Integral Services Limitada.

El señor **MERUANE**.- Señor Presidente, buenas tardes a todos.

Gracias por la invitación y espero, con mucho ahínco, que mi exposición y el esfuerzo que estamos haciendo sirva de algo.

Soy Gonzalo Meruane, gerente general de Dimer Integral Services Limitada. Me acompaña el señor Cristián López, abogado.

Dimer es una empresa pequeña, con más de ocho años en el mercado. Partimos comprando el papel a algunos convertidores pequeños para luego comercializarlo.

A poco andar, ejecutivos de la Papelera nos ofrecieron ser sus distribuidores exclusivos, a lo cual siempre nos opusimos, pues no nos parecía razonable. Por tanto, decidimos arrancar con el formato sin exclusividad, trabajando con los convertidores con los cuales partimos y, posteriormente, teniéndolos a ellos también como proveedores de papel.

Es importante destacar que esta comisión está investigando lo relacionado con el papel masivo, el formato hogar. Pero hay otro formato, que son alrededor de 70 mil toneladas anuales, lo que no se ha investigado, que es el mercado institucional; se trata del papel higiénico de 500 metros o toallas de 250 metros, que es el formato más grande, el cual se encuentra en los baños de los *mall*, de los restaurantes. Ese mercado mueve un total de 68.700 toneladas anuales, lo que, traducido en pesos, es una cifra no menor.

Actualmente, atendemos instituciones públicas y privadas de toda índole con este formato. También comercializamos el formato hogar; pero, como empresa, nos interesa que se sepa

que el mercado institucional no ha sido objeto de investigación. Muchas empresas que trabajan con la Papelera no han acusado esta situación, por temor a represalias de esta, pues, si denuncian este tipo de irregularidades, no la van a tener más como proveedor.

Hasta hoy, somos los únicos distribuidores de papel que le dijimos que no a la Papelera, y nos golpearon bastante fuerte. Una vez que terminamos relaciones -como tenían información exhaustiva de nuestros clientes, sabían a quién atendíamos, quiénes eran los dueños de las empresas, cuál era el tipo de dispensador y de producto que utilizaban-, tuvimos una baja importante en nuestras ventas, porque llamaron a nuestros clientes ofreciéndoles entre un 30 por ciento y un 35 por ciento de descuento sobre el precio que les vendía Dimer, nuestra empresa. Obviamente, tuvimos una merma importante en aquellos clientes.

Antes de que eso ocurriera, nos encontramos con algunos precios muy bajo mercado. Por ejemplo, nos daban un precio de mil pesos como distribuidores de la Papelera, comprando una cantidad importante, y nos encontrábamos con que había clientes que consumían bastante menos y tenían un precio de 700 pesos. Nunca imaginamos que eso tenía que ver con un caso de colusión, y empezamos a reclamar por qué esos clientes tenían esos precios, en circunstancias de que se trataba de subdistribuidores, porque ni siquiera eran distribuidores directos de la papelera.

Ahí empezamos a tener algunos arreglines de precios, por decirlo de alguna manera. En la presentación se pueden observar algunos ejemplos, de los cuales tenemos miles, que se están presentando en tribunales. Así, un *pack* de dos toallas de 300 metros lo comprábamos a 17.468 pesos; la Papelera hacía un descuento de 15 por ciento promocional y un 10 por ciento por volumen a todos los distribuidores. El producto nos quedaba en 13.363 pesos. Ustedes tienen en su poder facturas que luego pueden revisar.

Después de que hicimos los reclamos pertinentes en cuanto a por qué estábamos comprando a precios tan elevados respecto de la competencia, misteriosamente -si se fijan en la presentación-, el mismo producto, además de 15 por ciento de

descuento, tenía un 70,38 por ciento de descuento, lo cual pueden ver en las facturas.

Entonces, me gustaría que alguien explique cómo una empresa tiene la capacidad de hacer un descuento de un 85 por ciento en un producto. Me cuesta creer que CMPC haya estado ganando un 15 por ciento. Esto está netamente relacionado con lo que corresponde al mercado institucional, el cual se está investigando muy poco; de hecho, creo que la Fiscalía Nacional Económica ni siquiera está indagando en dicho mercado, pues está todo enfocado al área *retail* masivo.

Es importante hacer ver que hay muchos distribuidores que siguen trabajando con la Papelera, por lo que no tienen mucha voz para denunciar, porque es su principal distribuidor, y frente a varias actitudes bastante matonescas -por decirlo de una manera suave-, están limitados a hacer denuncias de ese tipo. Nosotros estamos libres para hacerlo, porque, al empezar con ciertas actitudes en contra nuestra, decidimos cortar de frentón a la Papelera, lo que nos trajo años difíciles, duros. Incluso, tuve que vender una propiedad para mantener a los trabajadores y a la empresa; nos golpearon fuerte en las ventas, pero, finalmente, desechamos a la Papelera como proveedor y hoy estamos acá.

Eso es principalmente lo que quería exponer, con el fin de que saliera a la luz pública y que se sepa que, desde nuestro punto de vista, estamos frente a actos delictivos.

Muchas gracias.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra el representante de Pymemad Los Ríos, señor Fernando Hales.

El señor **HALES**.- Señor Presidente, de parte de los industriales de la madera, Pymemad Los Ríos, agradezco sinceramente la invitación.

Para nosotros es bastante difícil, porque hay que ser muy valientes para presentarse ante la Cámara de Diputados a exponer y denunciar lo que está pasando en este país.

Es complicado, porque nuestros proveedores, los más importantes para nuestro sector, son estas tres industrias que tienen concentrado el tema forestal a nivel nacional.

Pymemad nace de la necesidad de unir la industria de la madera a nivel nacional, para hacer frente, justamente, a la

injusticia que se produce con los precios, pues nos venden a precio de dólar y nosotros vendemos a precio de moneda nacional. Nuestros costos son en pesos y los salarios son en pesos, de tal manera que es muy complicado llevar esta industria. La cantidad de aserraderos, de industria de la madera que ha quebrado en los últimos 20 años, es desastrosa. Estamos hablando de una industria que mueve a alrededor de 300 mil personas que trabajan en torno de ella.

Señor Presidente, quiero exhibir un video para hacer un poco más completa nuestra presentación.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Muy bien.

*-Se exhibe video.*

El señor **AZURMENDI**.- Señor Presidente, dicen que una imagen vale más que mil palabras. Por eso, con ese video corporativo que realizamos el año pasado, tratamos de mostrar un poco lo que somos.

Mi nombre es Henry Azurmendi, para conocimiento de los honorables diputados y diputadas. Soy director de Pymemad Los Ríos. Junto a nuestro presidente regional queremos hacer una presentación en el concepto en el que fuimos invitados a esta sesión, cual es analizar el efecto que tiene el decreto ley N° 701 en el desarrollo del sector y cómo esto ha afectado al desarrollo de la pyme maderera.

Es importante focalizar la presentación en lo que creemos que está la discusión del decreto ley N° 701. Tenemos claro que este decreto fue un instrumento de fomento creado y elaborado para el apoyo del Estado a los propietarios, con el objetivo principal de reforestar, principalmente suelos degradados y extracciones ilegales. Ustedes recordarán el tema del bosque nativo.

También tenemos claro que el instrumento como tal ha tenido efectos positivos y negativos. Vamos a hablar de ciertas externalidades que son los servicios ecosistémicos. La recuperación de bosques que se realizaba en Chile ha permitido que haya una restauración ecológica; ha mitigado efectos de cambio de invernadero, pero también ha provocado problemas como, por ejemplo, escasez de agua y efectos en el cambio climático que, hasta hoy, son discutidos.

Asimismo, al instrumento se le ha atribuido un efecto importante en lo que respecta a los pueblos originarios, conflictos de tierra, políticas e, incluso, se le ha asignado al instrumento alguna capacidad o necesidad de hacerse cargo de una polémica de pueblos originarios del país, sobre todo en el sur de Chile.

Ahora bien, nos queremos concentrar en el objetivo del instrumento, como un instrumento de fomento productivo para reforestar, pero que también buscaba tanto el desarrollo local como rural, como se conoce. Allí ha habido dos grandes efectos: uno, en el apoyo que este instrumento prestó a las grandes empresas, específicamente a dos. En esto quiero llamar la atención, pues según la información que tenemos, estas empresas, desde 1990, aproximadamente por 10 o 15 años, fueron beneficiadas con 10 mil hectáreas al año de beneficio de subsidio, de un monto total que ellas manejan de casi un millón de hectáreas. Si bien el efecto no es muy grande, más adelante veremos cuál es el efecto que esto provocó en la concentración, donde abordaremos en detalle la consecuencia que tiene en la pyme; y dos, como objetivo, el instrumento de fomento tenía el desarrollo local rural, pero también para las pymes forestales, y es aquí donde el instrumento fallaba rotundamente, específicamente en cuatro aspectos que queremos discutir con ustedes: el abastecimiento, la concentración del mercado, el efecto en la libre competencia y, específicamente, el manejo de precios, como ya se demostró con un ejemplo de una factura por una empresa privada.

En cuanto al tema de la concentración, el gráfico resume claramente de qué hablamos cuando nos referimos a la concentración. Esto no lo dijimos nosotros, es un artículo publicado en El Mostrador, en el que se muestra que el 94 por ciento de la producción del sector forestal, de la madera en Chile, es de dos grandes empresas: CMPC y Arauco. Con ello, explicamos, en alguna medida, el efecto concentración que existe en el mercado.

El señor **HALES**.- Perdón, hay directores de Celco que también son directores de CMPC, de manera que es difícil no saber lo que está pasando dentro de las empresas; es difícil

no saber los precios de traspaso que se les dan de los trozos o de la venta de trozos, que es única en Chile.

Las tres empresas que tiene concentrado el tema forestal manejan el mismo precio. Es raro, por decir lo menos. Eso no lo podemos investigar nosotros, no tenemos los elementos, no somos autoridad. Es la Fiscalía la que debiera actuar.

El señor **AZURMENDI**.- Señor Presidente, nosotros también fuimos invitados por la Fiscalía Nacional Económica, quien finalmente es quién define lo que es concentración y, valga la redundancia, dos o más entidades económicas que se unen o fusionan, ya sea vertical u horizontalmente, para tener un mayor efecto sobre el mercado. Eso está definido en nuestra legislación. Incluso, la Fiscalía Nacional Económica tiene un manual, en el cual se buscan ciertos mecanismos para evitar el daño a la libre competencia.

Nuestra industria, en la estructura del mercado forestal, está altamente concentrada desde hace tres décadas.

A continuación, les voy a mostrar un dato: las exportaciones de maderas, de productos forestales, en 1981 alcanzaba a 350 millones de dólares; a 2011, las exportaciones llegaron a 3.300 millones de dólares. Cabe señalar que el 70 por ciento de esas exportaciones las hacen estas dos empresas, es decir, desde 1981 a la fecha ha aumentado en casi 10 veces. Estos son valores que están llevados a cero por el dólar. Por lo tanto, estamos hablando de una alta concentración en los últimos tres años.

Asimismo, queremos hacer entrega de una información que no es nuestra, pero es válida porque fue realizada por una universidad y, además, encargada por la Fiscalía Nacional Económica en 2010. Se encarga el siguiente estudio: "estudiar el sector forestal, su estructura, agentes y prácticas". Junto al presidente, agregamos un par de conclusiones, pero el estudio es bastante decidor en el tema. Pareciera haber, porque en las universidades los docentes siempre cuidan las palabras, baja competencia local debido a la alta concentración y se ven atisbos claros de integración, tanto vertical como horizontal, que afectan a la comercialización nacional y a la venta en los principales mercados internacionales.

¿Por qué traemos esto a colación y citamos los estudios que ha hecho la propia Fiscalía? No es un tema que diga relación con los pequeños industriales madereros, sino que está avalado por un estudio de una universidad, encargado por la Fiscalía Nacional Económica, desde 2010. Hoy, en 2015-2016, recién venimos a darnos cuenta de las consecuencias.

Vuelvo a nuestro gráfico inicial para hablar del problema del abastecimiento, que es donde el decreto ley N° 701 tiene gran importancia. Es una de las formas que tenemos como país para asegurar que la pequeña y mediana empresas puedan tener abastecimiento futuro, que es actualmente el cuello de botella que nos tiene el sector y la estructura.

El mismo estudio de la Universidad de Concepción realizado en 2010 refleja esta alta concentración de la propiedad, y señala que el gran problema es que principalmente la producción se está dedicando a producir pulpa para celulosa y el resto de los productos queda fuera. Como sabemos, en una industria de celulosa hay 40, 50, hasta 200 trabajadores, y la industria de la pequeña y mediana empresas madereras es la que da la gran cantidad de trabajo.

En la Región de Los Ríos tenemos a la empresa Celco, que da 200 trabajos directos, pero solo Pymemad, en la Región de Los Ríos, da alrededor de 3.000 empleos directos. ¿Por qué? Porque en la celulosa trabajaban operarios; en cambio, en nuestros aserraderos, trabajan 10, 15 o 20 personas que realizan un trabajo manual, pues se ocupa bastante mano de obra, sobre todo mano de obra local poco especializada, que no tienen acceso a otros empleos. En las zonas rurales, en especial, se necesita gran cantidad de trabajo.

En relación con el tema del abastecimiento, y a raíz de la concentración de la propiedad forestal, el estudio de 2010 reconoce que los costos de producción aumentan el precio de venta del producto, en este caso los trozos, en 30 por ciento. Es decir, en 2010 aquello estaba identificado y la Fiscalía lo conocía.

Libre competencia, razón por la que estamos en la comisión. En nuestra página web, en particular, en nuestros estatutos, se establece que somos una asociación gremial que se creó en 2009, año en que identificamos que debíamos estar unidos para

luchar, en el buen sentido de la palabra, contra la concentración, es decir, contra esas grandes empresas productoras y vendedoras, porque no nos involucramos en el tema de Easy y de Sodimac que acapararan el mercado de ventas, tema que dará para otra comisión investigadora.

Como dije, en nuestros estatutos plasmamos que el objetivo de la asociación gremial, de Pymemad, es defender la libre competencia, ante este mercado dominante.

Señor Presidente, para referirse al manejo de precios, quiero solicitar que se le otorgue el uso de la palabra a nuestro presidente, Fernando Hales, quien es dueño de una empresa que diariamente sufre por la compra y venta de rollizos. No obstante, y previo a la intervención del señor Hales, quiero referirme a un dato.

Hace un mes, El Mercurio publicó, como una gran noticia, un artículo en el que el gerente de Arauco se refirió al gran aporte que dicha empresa realiza al desarrollo del sector forestal. Juan Pablo Vaccaro señaló que Arauco mueve 130 millones de dólares al año por concepto de compra y venta de rollizos. En consecuencia, se podría concluir que Arauco genera una economía, aporta al desarrollo, lo cual es excelente. Sin embargo, en el presente gráfico se observa que de esos 130 millones de dólares, 40 millones de dólares los utilizan para vender trozos y con los 90 millones de dólares restantes compran productos que después exportan. Es decir, por un lado, invierten 40 millones de dólares para la venta de trozos a la pequeña y mediana empresa -con 30 por ciento de sobreprecio y hasta 85 por ciento, como se mencionó- y, por otro, gastan 90 millones de dólares para comprar materia prima que solo ellos pueden exportar. Como expuse, hoy, el 70 por ciento de la exportación la realizan ellos.

Por lo tanto, ¿quién hace la pega sucia? ¿Quién hace el trabajo? ¿Quién da empleo? ¿Quién tiene que luchar con el Servicio de Impuestos Internos, con la Dirección del Trabajo, con los trabajadores? ¿Quién sufre accidentes laborales? La pequeña y la mediana empresa, categoría en la que estamos nosotros.

Es en esa parte de la cadena que hoy, lamentablemente, las grandes empresas no permiten que participen los pequeños.

Muchas gracias.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra el señor Fernando Hales.

El señor **HALES**.- Señor Presidente, en definitiva, no estamos en contra de la gran empresa, pues creemos que todos podemos subsistir y nos tenemos que apoyar; en nuestro país no sobra nadie. Consideramos que esas empresas son grandes e importantes, pero podemos subsistir.

En relación con dichas empresas, diré algo que no debería pero la culpa no es el chanco, sino quien le da de comer. La verdad es que el Estado tiene un rol muy importante en esto.

Estas empresas se concentraron entre 1990 y 2000, es decir, durante diez años se concentraron, se vendieron y se fusionaron muchas empresas, produciendo lo que hoy tenemos como resultado. Es lamentable.

Corfo, es decir, el Estado, fue quien le dio la mano a los privados para que fomentaran la plantación de bosques en Chile. Y fue extraordinario, pues en Chile, actualmente y después del cobre, el tema maderero forestal es el segundo producto que más se exporta, lo cual, sin duda, es relevante para la economía del país.

Hoy, del análisis de las cifras, se concluye que el tema está solucionado, pues la cantidad de millones de dólares por concepto de ventas es tan extraordinaria que se deduce que esta gente no tiene problemas. Sin embargo, como se dijo anteriormente, solo dos empresas concentran el 80 por ciento de esa cifra, de tal manera que no es real: la pequeña y mediana empresa está muriendo.

Soy propietario de una pequeña empresa, de un aserradero. La comunidad que trabaja conmigo es mapuche; gente trabajadora, buena, nunca hemos tenido un problema con ellos, al contrario. Sin embargo, si esas personas quedan sin trabajo, claro que van a tener problemas. Si viviera en Ercilla, no sé lo que haría, pues debo darle comida a mi gente; también tengo una familia. Eso es lo que está pasando hoy en Chile y la situación se va a complicar aún más si esas pequeñas y medianas industrias mueren.

El director Henry Azurmendi se refirió a cómo opera el tema del aserrío. Al respecto, quiero decir que compramos trozos

de madera y la pulgada tiene un costo de 1.100 pesos -aquí no hay brujo-, y el valor del aserrío de esa madera es de 500 pesos. Por lo tanto, nuestro costo es de 1.600 pesos más 50 pesos que corresponden al precio del transporte y, en consecuencia, la pulgada cuesta 1.650 pesos. Es raro que Sodimac lo venda a ese precio; es rarísimo.

Además, tenemos otro problema. El trozo que se procesa en los aserraderos tiene un 50 por ciento de madera y un 50 por ciento de subproducto: tapa, aserrín y un producto para producir una pulpa que vendemos a la celulosa, que es una astilla de combustible que se utiliza obtener energía de las calderas. El valor de la astilla de combustible lo definen ellos, es decir, lo pagan a un precio que ellos determinan y no tenemos cómo negociar. Y las tablitas que nos quedan, las tenemos que vender a 1.650 pesos. Extraño el mercado.

Por lo tanto, ¿cómo no van a quebrar las pequeñas y medianas industrias? ¿En qué condiciones quedará la gente que trabaja en esos aserraderos? Acaba de quebrar un aserradero en Los Lagos y 120 personas quedaron sin trabajo; por cierto, creo que se producirá más delincuencia en esa ciudad.

Señor Presidente, quiero agradecer la invitación a participar en la comisión y esperamos poder hacer algo en conjunto.

Muchas gracias.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Agradezco la presencia de ustedes también.

A continuación, vamos a iniciar la ronda de preguntas.

En primer lugar, tiene la palabra la diputada Maya Fernández.

La señora **FERNÁNDEZ** (doña Maya).- Señor Presidente, por su intermedio, quiero agradecer las exposiciones de nuestros invitados.

Me habría gustado haber contado con ustedes y sus presentaciones en la Comisión de Economía, Fomento; Micro, Pequeña y Mediana Empresa; Protección de los Consumidores y Turismo, de la cual soy integrante, en el marco del tratamiento del proyecto de ley de libre competencia, pues, en algún momento, hablamos del *interlocking*, a saber, de que los directores se compartían entre las empresas, tanto de

manera horizontal como vertical. Y, de alguna manera, me doy cuenta de que era solo teórico.

Con ustedes, mediante sus planteamientos, podemos ver la realidad, lo cual me permite percatarme de que, si bien el proyecto abordó el *interlocking* horizontal, todavía, desde el punto de vista vertical, existe un tremendo desafío.

Por lo tanto, y por su intermedio, señor Presidente, quiero preguntar a los representantes de Pymemad cómo ven dicho tema, pues son ellos quienes día a día viven esta problemática, la cual, finalmente, se vincula con la concentración.

Por otra parte, estoy de acuerdo en que, durante sus inicios, el subsidio de la Corfo fue un gran aporte. Sin embargo, considero que posteriormente se debió haber realizado un seguimiento de lo que con él estaba pasando. ¿Qué pasa con nuestro mercado? ¿Qué pasa con la concentración?

Además, cabe considerar que en muchas ocasiones nos dicen: "Si no son estas empresas, nadie más puede abastecer al país." Y las cifras muestran que cada vez más estas empresas exportan, en vez de enfocarse en el mercado interno. A mi juicio, aquello se vincula con un tremendo tema: seguimos subsidiando, pese a que, principalmente, son empresas exportadoras. En el proyecto que estamos viendo, la idea es que las empresas que se coludan no puedan tener contratos con el Estado. Muchas veces, decían: "ojo, puede ser que no existan más empresas que esas. No hay que ser tan cerrado. Sin embargo, uno se da cuenta de que sí existen. El tema es cómo hacemos que el mercado permita que todas crezcan, a propósito de la libre competencia, pensando en los consumidores, porque, finalmente, eso permite que estos también puedan tener un mejor precio y una mayor posibilidad de elegir.

Entonces, mi pregunta tiene que ver sobre todo con el *interlocking*, con esta integridad horizontal, porque es algo que nos quedó pendiente. Me he dado cuenta de que esa temática ha sido recurrente en todas las presentaciones que hemos tenido en la Comisión.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Carlos Abel Jarpa.

El señor **JARPA**.- Señor Presidente, sin duda, los datos que nos han entregado son muy importantes, especialmente los referidos a la Región del Biobío, una de las que tiene mayor actividad forestal.

En ese sentido, reitero una pregunta que hice en una de las primeras sesiones, cuando se dijo que se iba a estudiar el decreto ley N° 701. Eso fue precisamente en 2006, cuando se instaló la planta de celulosa Nueva Aldea, en Ránquil. En esa oportunidad, aún estaba la empresa Biobío, que, si no me equivoco, era de tamaño intermedio y no tan poderosa como las otras. Por lo menos, tenía más espalda que finalmente fue comprada. A raíz de eso intervine en 2006, en la Sala de la Cámara de Diputados, y en esa oportunidad pedí a la Fiscalía Nacional Económica que estudiara el tema de la concentración del mercado forestal, llámense celulosa y papeles.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra la diputada Loreto Carvajal.

La señora **CARVAJAL** (doña Loreto).- Señor Presidente, la verdad es que la resistencia que se manifiesta es algo que se percibe a diario. Hoy, la subsistencia de las medianas y pequeñas empresas es una tarea gigantesca, digna de El Quijote.

Como señaló el diputado Jarpa, soy representante de una zona donde hay alta concentración maderera y, al mismo tiempo, una derivada que tiene que ver no solo con la venta de papel, sino que también en la concentración en el transporte y en el abastecimiento, como ustedes han manifestado.

Particularmente, soy de Cabrero, donde está ubicada la planta de Masisa, la cual concentró a tres empresas en ejecución, como eran Moulding, la filial de paneles y Terranova. Esa situación produjo el despido de miles de trabajadores, ya que su supervivencia dependía de Masisa, añadiendo todo lo que significa el abuso laboral en materia de derechos de los trabajadores y cómo fue disminuyendo lo que en un principio apareció como un gigante y la gran

oportunidad en algo que derivó -como ustedes mencionaron- en tecnicismo, pobreza y por supuesto abuso.

Entonces, cuando el representante de Dimer hablaba de la suerte de arista de los proveedores o del abastecimiento institucional, uno se pregunta -como indicó el señor Hales- qué ocurre con el dejar hacer tanto. O sea, creo que ha habido una escala sin ningún límite respecto de cómo las empresas han ido concentrando y manejando el mercado chileno y abusando de la legislación, de tal forma que hoy este "pulpo" lo alcanza todo. En eso me quiero centrar.

Primero, quiero preguntar a los representantes de Dimer qué ocurre con el abastecimiento de los hospitales y consultorios, porque hay un efecto efectivo y primario respecto del Estado como principal consumidor. Entonces, no sé si en el marco que ustedes manejan hay algún dato o cifra específico de cuánto mueve, a quién ellos contratan y qué relación hay de ellos con el proveedor, que es Celco o el que corresponda. Asimismo, que nos hagan una diferenciación entre la parte privada y la estatal.

Respecto de lo señalado por el señor Hales, quiero saber cómo manejan y enfrentan, asociados, pues ustedes tienen una asociatividad a nivel regional. ¿Cómo se mide o percibe eso en el resto de las regiones? ¿Ustedes marcan de cierta forma a todas las pymes relacionadas con el tema a nivel nacional? ¿Cuánto representan en términos económicos aquellas pymes dentro del mercado, en cuanto a la comercialización internacional, si así lo hacen, o al marco nacional?

A modo de dato, Infor, empresa certificadora ubicada camino a Coronel, en la cual se realiza un proceso que, al parecer, es único en Chile y en Latinoamérica. En ese sentido, ¿cómo se incorpora ese proceso a lo que ustedes hacen? Sin duda, el video corporativo mostraba que se trata de recursos renovables, las maderas son muy importantes en la construcción. Pero también hay una iniciativa del Estado que busca generar más oportunidades para construcciones con maderas. ¿Cómo están enmarcados ustedes dentro, por ejemplo, de los contratos que hace el Ministerio de Vivienda para las construcciones futuras, teniendo en cuenta la certificación y

la calidad de las maderas, para que constituyan un valor agregado que permite la competencia de mejor forma?

Por último, ¿qué propuestas creen ustedes, más allá de lo legislativo, que son importantes? Porque, como señaló la diputada Fernández, la nueva ley que se estudia en la Comisión de Economía. Aquí, se esbozó algo en esa línea. Creo que sería muy importante tener a la vista que si hay una empresa que hoy está siendo investigada, como lo estamos haciendo en este momento, y hay alguna medida que se pudiera tomar al respecto, podría ser que ninguna empresa del Estado contratara ni siquiera comprando hasta que eso no se resuelva. No sé si eso opera actualmente. Sería bueno abrir un espacio a las pequeñas y medianas empresas para que tengan la oportunidad de ser también incorporadas en este proceso. Asimismo, ¿qué perciben a través de esto y de la comercialización respecto del respaldo que han tenido del Estado en esa materia?

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra el señor Hales.

El señor **HALES**.- Señor Presidente, respecto del subsidio del decreto ley N° 701, en realidad lo vemos como un buen elemento de subsidio para la pequeña y mediana industria de la madera. Además, el trabajo y la cantidad de puestos laborales que funcionan cuando se genera este subsidio son fantásticos, pues con ello trae consigo una serie de beneficios para la familia y la gente que trabaja en los lugares donde se produce madera.

Ahora, ¿cómo lo hicieron? ¿Cómo lo hizo el Estado? Lo hizo muy mal. Así de simple. Hicieron la cosa fácil. Eso pasó incluso con la Universidad Austral, cuando le vende su patrimonio. Dice: sabe, vamos a licitar las mil hectáreas que tenemos en bosques y lo hacen. Pero, ¿quiénes tienen para pagar? Eran las tres empresas más grandes de Chile, o sea, CMPC, Arauco y Masisa en esa época. Se la llevó CMPC. De manera que es fácil hacerlo: licitar, entregárselo a un fondo de inversión y, después, ese fondo de inversión se lo vende a Celco o CMPC. Eso ha pasado en Chile. Lamentablemente, se hizo mal la pega.

Exactamente desde el 2005 a la fecha, las grandes empresas no lo necesitan.

¿Cómo se produce el crecimiento de las empresas? Las empresas, mientras tienen bosques, crean industrias. Si no, no lo hacen. Estas grandes, como digo, lo hacen de esa forma; no de otra.

Primero, si tienen el bosque, abren una fábrica, una industria.

Para los pequeños agricultores que muchas veces tienen un bosquecito, esto es su jubilación. Lo plantan, lo talan y ganan dinero. Y producen mucho trabajo las plantaciones. Después vienen las podas, los cortes, y Chile, nuestro país, tiene algo comparativo con el resto del mundo: un pino insigne se produce en 18 años, mientras en Nueva Zelanda en alrededor de 30 años. O sea, esto, que se hizo en Chile, es muy bueno, como se hizo posteriormente, el traspaso. No solamente esto lo hizo mal, sino que también con las empresas. Las empresas CMPC, Arauco, Masisa, ¿quién las creó? El Estado de Chile. Y este colocó las "lucas", y después se quedaron un grupito con esas industrias.

Corfo creó esas industrias. Hoy, es lamentable lo que está pasando, pero es posible solucionarlo.

Cuando la señora diputada consulta, ¿cómo lo hacen? ¿Qué quieren? Un señor de Prochile me dijo: ustedes tienen financiamiento. Respondo, no tenemos financiamiento. ¿En la banca? No, tenemos financiamiento. Ellos se retraen, no quieren. No, porque saben lo competitiva que es. ¿Cómo va a competir usted como CMPC? ¿Cómo va a competir con Arauco? No le creemos, señor. No le damos financiamiento. ¿Pero ustedes tienen el Banco del Estado? Ese banco no sirve. Así de claro. Pero, me dijo: Voy a venir con la presidenta y le voy a preguntar. Viene el gerente, también. Encantado de la vida, le dije.

¿Saben por qué no sirve? Porque todas las decisiones del Banco del Estado las toman aquí, en Santiago. Santiago es Chile. Allá, no hacen nada. Mandan los papeles y qué es lo más fácil. Decir que no. Para qué se van a enredar. ¿Cuántas industrias han quebrado? De manera que financiamiento no hay.

Corfo tiene instrumentos. Sin embargo, no nos sirven mucho tampoco. Pueden hacer asesorías. Mire, este señor, el director, que es un ingeniero forestal, tiene un magister en economía y un doctorado en el extranjero y funciona con un pequeño aserradero. ¿Alguien le va a decir qué tiene que hacer? Es experto. Y la mayoría lo son. Son ingenieros civiles, ingenieros forestales de la Universidad Austral, pequeños industriales que trabajan dieciséis horas diarias. No van a tener jubilación. Seguramente, lo que van a tener, si seguimos así, una quiebra de su industria y no sabemos qué va a hacer. Eso tenemos hoy día.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra el señor Gonzalo Meruane.

El señor **MERUANE**.- Señor Presidente, respondiendo un poco la pregunta de la señora diputada, debo señalar que, lamentablemente, algo de lo que se planteó es cierto.

Cuando ocurrió la explosión del tema colusión, salió la marca Scott que pertenece a la empresa norteamericana Kimberly & Clark. Esa empresa tiene una participación pequeña de mercado, que no debe superar el 7 por ciento en el mercado nacional. También participa fuertemente en el mercado institucional. Es cierto que tanto CMPC como SCA no le han permitido crecer más. Kimberly & Clark y SCA, a nivel mundial, son las dos más importantes del mundo. En orden están SCA y luego Kimberly & Clark. CMPC es grande en Chile, pero en el ámbito internacional, Kimberly & Clark y SCA son las más grandes. Y CMPC no le ha permitido crecer acá.

Es tanto el tiempo que ha transcurrido sin que se le dé freno a esta situación, que hoy, claro, si puntualmente CMPC se baja, no habría capacidad de los actuales para abastecer el mercado. Pero sí podría ayudar mucho lo que planteas respecto de que, por ejemplo, el Estado no consuma esto, pero ya está tan interiorizado, que muchas propuestas de compra estatales, a través de Chile compra, hasta dice: marca Elite. Muchas veces dicen y solicitan la marca Élite. Frente a eso, con mi marca propia, automáticamente quedo fuera de la licitación.

Nosotros atendíamos al Poder Judicial, en sus dieciséis pisos, con un esfuerzo muy dantesco, porque tuvimos que

financiar los dispensadores. El Poder Judicial venía acostumbrado a trabajar con la Papelera y con dispensadores instalados por la Papelera.

Entonces, hicimos el sacrificio de instalar en todos los pisos, con todos los requerimientos del Poder Judicial, porque no se podía mientras los jueces estuviesen. Había que hacerlo los sábados, los domingos. La inversión de productos fue significativa en términos de dispensadores.

La Papelera nos quitó el cliente, porque dijo: "Le cambio todos los dispensadores por nuevos en dos o tres días y, además, le bajo el precio en un 30 por ciento.

Frente a eso, es casi imposible competir. A mí cuando me consultaron en la entrevista de CNN, me dijeron: Si fueses el dueño de la Corte Suprema -porque, en algún momento, CMPC planteó bajar los precios. Afortunadamente, el Sernac descartó esa alternativa. Porque si la Papelera baja los precios, a los más chicos nos terminan de reventar. Fue una estrategia bien fácil. Se dijo: acá bajamos los precios y se acaba el problema- qué plantearías. Hay tantas zonas rurales en Chile sin hospitales; hay un reclamo puntual de un oncólogo para una región del sur; hay tantos lugares donde los niños tienen que caminar cuatro o cinco horas para llegar al colegio. La Papelera tiene dinero en caja y ni siquiera tiene que solicitar créditos para cubrir todas esas necesidades.

Entonces, es importante que se haga algo respecto al Estado. Lo que se ha planteado acá es muy certero. Como castigo, vamos a arrancar este año con estas instituciones; no le compren a estas empresas. En algunos países de Europa se ha hecho de esa manera y el castigo tiene que doler. Hoy en día se sigue operando. El tema de la colusión se olvidó. Si tú ibas al supermercado posterior al tema de la explosión, Scott había por todos lados. Hoy en día, si uno quiere hacer un retrato de cómo está repartido el mercado institucional, basta con ir a un supermercado, dar una vuelta en trescientos sesenta grados en la góndola de los papeles, para darse cuenta quién manda. El 70 o 75 por ciento del mercado está abarcado por marcas de la Papelera. Después viene SCA con Favorita, y hoy día el perrito ya volvió a ocupar el cetro de

ser el más chiquitito. Entró óptimo a través de FPC, que es una empresa que también se dedica fabricar molinos en Coronel. Ellos tienen los molinos para fabricar las bobinas de papel. Porque hasta hace un tiempo, antes de que existiese FPC, la que gobernaba el tema de las bobinas también era la Papelera. La Papelera le vendía bobinas a Pisa cuando estaba el señor Ruíz-Tagle. De cierta manera, uno de los autores intelectuales de todo esto. No tengo temor en decirlo.

En un principio, cuando se adquirió el 50 por ciento de SCA -luego se compró el ciento por ciento- aún se mantenían políticas de la anterior administración Ruiz-Tagle, pero una vez que compraron el ciento por ciento se vio un poco más la mano de los suecos en materia administrativa. Sin embargo, siempre quien gobernó fue la Papelera. De hecho, de cierta manera tenía a SCA bajo el collar en la colusión; es decir, la Papelera le decía cómo y dónde actuar.

Existe un listado, y todo aquel que trabaja en el rubro lo conoce. Esta es tu cancha, tú puedes atender a este y yo a este. Se trata de un listado conocido por todos los que trabajan en el rubro; los ejecutivos de la Papelera lo tienen.

Es una falsedad que el señor Eliodoro Matte señale que no tenía idea de esto. Por lo demás, si está tan endemoniado con los ejecutivos que lo traicionaron y que lo pusieron en la palestra, con todo el poder que tiene, no entiendo cómo no se ha querellado contra ellos. Sin embargo, no hay ninguna querrela en contra de alguno de los ejecutivos de la Papelera. Los sacaron, les pagaron una indemnización suculenta, pero no hay ninguna querrela en contra de ellos.

Entonces, si está tan molesto con esta situación, no entiendo por qué no existe una querrela en contra de aquellos ejecutivos.

Tampoco es posible que se diga que el directorio no supiera al respecto, porque no se movía una hoja en la Papelera sin que el señor Eliodoro Matte lo supiera, pero durante los diez años que duró esto no supo nada. Me sorprende.

Ustedes vieron en la presentación que existió una diferencia en precios de hasta 85 por ciento. O sea, ellos

estaban ganando el 15 por ciento y me hacían a mí ganar el 25. Muchas gracias, pero no es así.

Esto ya no es David contra Goliat, sino contra King Kong, sobre todo por el poder y las actitudes matonescas que adoptaron cuando nos quisimos retraer; los llamados telefónicos a los clientes, y las amenazas, aunque de bajo perfil para que no se percibieran como tales.

El Estado es un consumidor importante que abarca hospitales, colegios, instituciones, Poder Judicial, Cámara de Diputados, entre otros. Entré al baño antes de ingresar a la comisión y está todo con productos Elite. Se debe a ChileCompra, y piden marcas.

Se puede hacer algo. No es necesario cambiar la ley, pero se podría aplicar desde ahora la práctica de que ciertas instituciones estatales no deberían comprar más productos de la Papelera.

Yo me tengo que abastecer de afuera. Es imposible negociar con la Papelera; es imposible pedirle que nos venda bobinas para fabricar nuestro propio papel. La respuesta es conocida por todos nosotros.

Sin embargo, afuera existe papel, en Europa, en México, en Estados Unidos. Perú es un buen abastecedor de papel. Brasil, debido a la situación económica que vive, está vendiendo a 1.200 o 1.300 dólares la tonelada, cuando hace dos o tres años estaba a 1.600 dólares.

El problema es que los chilenos tenemos mala memoria. Cuando explotó la colusión, el perrito fue famoso durante un mes. Esperemos que el mercado de abra con todo lo que ha ocurrido. La empresa FPC Tissue S.A. logró introducir una marca propia en Unimarc, aunque la Papelera trató de hacer algunas cosas para que no se iniciara, porque al existir una fábrica que produce papel y genera las bobinas, obviamente, a la Papelera le hizo ruido. Sin embargo, falta que se abra el mercado.

El señor **MIROSEVIC**.- ¿Cómo se llama?

El señor **MERUANE**.- FPC Tissue, y el papel se llama Óptimo. Se trata de un papel de cuatro rollos, formato hogar.

También hay que destapar el mercado institucional, porque es donde se concentra la mayor cantidad de Pymes, ya que el

mercado masivo está atendido por el *retail*. Por lo tanto, no hay intermediarios en el mercado hogar. Por lo demás, los intermediarios, como San Pablo, en donde se venden grandes volúmenes, la Papelera ya tiene los precios arreglados. Por eso, hay que destapar el mercado institucional, porque muchas empresas como la nuestra siguen trabajando con la Papelera, pero no pueden hacer nada al respecto porque se quedan sin proveedor y "se les acaba la vida"; tienen que mantener una familia, pagar colegios, y todos saben que estamos viviendo en un país con los costos de Inglaterra, pero con un sueldo mínimo muy lejos de Inglaterra.

Entonces, creo que se puede "hincar el diente" castigando a estas empresa grandes que gobiernan el mercado del tisú en Chile. En México ocurrió lo mismo hace un par de años y el mercado se logró abrir.

Hoy en Chile debe haber cuatro, cinco o siete convertidores de papel, mientras que en México hay cien, porque esto también ocurrió allá, donde Kimberly Clark y SCA tenían un poco de monopolio, pero no eran empresas que impidieran, porque independiente de que tuvieran el monopolio, no presionaban hacia abajo. Ellos dijeron que se abriera el mercado, y se abrió el mercado generando mucho empleo y desarrollo en el mercado tisú.

Si en Chile se tomaran acciones radicales, como castigos ejemplificadores, siempre y cuando no sea bajar los precios, se podrían lograr grandes cosas.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra el señor Henry Azurmendi.

El señor **AZURMENDI**.- Señor Presidente, para complementar lo mencionado por Gonzalo Meruane, en Alemania y otros países ya vivieron problemas de concentración, de libre competencia y de manejo de precios. Sin embargo, como los europeos y los norteamericanos presentan las cosas de otra manera, esto no lo presentaron como castigo, sino como inclusión en la cadena de valor.

Ustedes saben que los europeos siempre le encuentran la "quinta pata al gato" para regular el mercado, y eso tiene que ver, por ejemplo, con certificaciones.

No sé si han oído hablar de FSC. Se trata de un sello verde que entregan para entrar a Europa, con el que obligan a que una empresa incluya a pequeñas empresas dentro del negocio. Si no la incluyes, no entras a vender a Alemania. Ese es un castigo, pero disfrazado de inclusión en la cadena de valor, lo cual es aceptado por las empresas.

Kimberly Clark tiene FSC. Una de las empresas del país que le vende, entrega madera a Hancock, que le compró todo el patrimonio a Masisa. Cuando los dueños de Hancock supieron eso, que son los fondos de jubilación de muchos canadienses, la apretada que le llegó al director fue terrible, y hoy Hancock nos está llamando a nosotros para conversar al respecto.

Es ahí donde están las herramientas para generar ese "castigo", pero además para abrir la participación de la pequeña y de la mediana empresa al mercado.

Aquí no se trata de echar por la borda el negocio. Lo reconocemos, somos un país pequeño, poco competitivo, pero tenemos ventajas naturales, como lo dijo nuestro presidente, como que nuestras especies crecen el doble de rápido en relación a otras; sin embargo, debemos tener la capacidad para que estas grandes empresas dejen que otros entren al negocio, por ejemplo, llevando a la empresa Dismar a competir como un hermano chico al mercado internacional.

Sobre la pregunta de la diputada respecto de cómo nos ayuda el Estado, el año pasado Pymemad ganó un proyecto de ProChile.

ProChile tiene herramientas para que los pequeños emprendedores puedan exportar. No se lo digan al director regional, porque nos ha apoyado mucho, pero el criterio para seleccionar los países que íbamos a visitar para ofrecer nuestros productos fue descartar aquellos en que estuvieran CMPC y Arauco. Ese fue el criterio de selección, porque en esos podíamos competir, en el resto no podemos entrar.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra la diputada Maya Fernández.

La señora **FERNÁNDEZ** (doña Maya).- Señor Presidente, sería bueno invitar al director de la Corfo, por todo lo que hemos escuchado en la comisión.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Vlado Mirosevic.

El señor **MIROSEVIC**.- Señor Presidente, da indignación el tipo de comentarios que nos cuentan nuestros invitados en la lógica de que aparentemente la colusión no solamente es un problema de manejo de precios entre privados. Lo que nos acaban de decir, en relación con el listado de países a los que se puede exportar y en los que el Estado va a promover la exportación, da cuenta de un libre mercado mutilado, y es parte fundamental de lo que debemos poner en el informe final.

Quienes creemos en el libre mercado, creemos en el libre mercado de verdad, lo que significa competencia y entender a la concentración como un ejercicio problemático.

El académico de la Universidad de Concepción que estuvo en una sesión de la comisión nos mostró en detalle el informe que en 2010 hizo esa universidad a petición de la fiscalía, y él no encontraba una correlación tan directa entre concentración y fijación de precios. Dijo que no pudo lograr ese vínculo directo, a pesar de que muchos de nosotros quedamos con la sensación de que el vínculo es evidente. Sin embargo, él no se comprometió con esa tesis académica.

Primera pregunta. No me quedó claro en la presentación del académico de la Universidad de Concepción si existe una relación entre la mirada internacional de estas empresas chilenas, cuando señalan que se van a internacionalizar, o sea, no les preocupa el mercado local, sino el internacional, ¿ese giro tiene relación directa con la concentración vertical en Chile?

El señor Fernando Hales habló de la historia de la industria entre los 90 y 2000 y señaló que hubo muchas fusiones, muchas compras.

Ustedes que han estado en el rubro durante mucho tiempo me gustaría nos contaran de qué forma las grandes empresas miran el mercado internacional y si hay una correlación entre esa estrategia y la integración vertical que comienza a haber en Chile. Estas tres empresas empiezan a comprar todo, a armar un imperio con el ojo puesto en el extranjero.

Quiero entender cuál es el factor que tiene esta cazuela para que esas empresas le vendan al mundo y no solamente a Chile.

El académico de la Universidad de Concepción no se atrevió a decirnos exactamente que esto era problemático. Me dio la sensación, quizás me equivoco, de que consideraba que la concentración era connatural a Chile, lo que me parece raro. Tal vez sea así en algún aspecto, somos un país chico, pero no me quiero quedar con la tesis de que el grado de concentración que tenemos es connatural a Chile, porque quiere decir que no podríamos ser un país con libre mercado, y no me gustaría llegar a esa conclusión.

Entonces, quiero pedirles que cuenten un poco más de la historia y si creen que esta concentración tiene relación con la mirada internacional de la industria.

Segunda Consulta. Solicito a su señoría que oficiemos a la asociación gremial para que nos haga llegar una serie de propuestas, algunas de ellas comparadas con Europa y el resto del mundo, sobre cuáles deberían ser, primero, las compensaciones a los clientes y, segundo, lo relacionado con la regulación. El ejemplo que pusieron de Europa es muy interesante respecto de la forma de integrar la cadena de valor. ¿Hay algunas propuestas en esa línea que podamos mirar de otros países?

En nuestro informe no solo nos vamos a referir al subsidio estatal, sino también a la forma en que el mercado se puede regular, porque no es incompatible con la regulación, que es lo que nos han hecho creer los fanáticos del mercado. Eso no es cierto.

Un buen mercado requiere regulación para que pueda continuar y haya libre competencia. Eso no es socialismo. Quienes nos han hecho creer eso es un grupo de fanáticos que fumaban opio en las escuelas de Chicago. El mundo entero va en otra dirección, hacia la libertad de mercado, con regulación que garantice esa libertad de mercado.

En consecuencia, les agradecería mucho que nos enviaran propuestas concretas para incluirlas en el informe.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Alejandro Santana.

El señor **SANTANA**.- Señor Presidente, en la línea de lo que plantea el diputado Vlado Mirosevic, nuestros invitados dicen que las Pymes forestales presentan problemas y el decreto N° 701 debiera regular la concentración, la libre competencia y mejores precios.

Sería bueno recibir algunas propuestas, quizá algún comparado con situaciones de mercado de pequeñas y medianas empresas de otros países para revisarlas y buscar el patrocinio correspondiente, si así sucediera.

Claramente, la concentración de estas empresas no se gatilla por el mercado local, sino por el mercado internacional. El mercado chileno es finito, pero todo esto está focalizado, sin duda, a lo internacional. Eso es muy fácil de deducir.

Otro tema que quiero plantear y vincular es la responsabilidad que ha tenido el Estado y los entes reguladores asociados al Estado.

A juicio de ustedes, luego del estudio de la Universidad de Concepción, en 2010, qué han hecho y qué han dejado de hacer, en concreto, las instituciones garantes de la regulación, y cuáles han sido las respuestas que dieron en el pasado.

La gran duda sobre la materia es cuánto tiempo pasó para llegar al estallido que existe respecto de la colusión del papel. ¿Se pudo haber evitado? ¿Fueron escuchados?

Me imagino que los productores, pequeños y medianos empresarios, levantaron la voz no ahora que tiene una connotación pública, sino hace mucho tiempo.

Entonces, me gustaría saber los detalles, porque me imagino que como federación tuvieron la oportunidad de conversar con las autoridades de los distintos gobiernos, y si hubo una respuesta estándar o si se levantó como una problemática dentro del sector.

Lo fundamental es conocer si ha habido algún avance o si pudo ser peor si no hubiera tenido la participación de nuestros invitados o si los estudios no se hubieran realizado en su oportunidad.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Fuad Chahin.

El señor **CHAHIN**.- Señor Presidente, qué duda cabe de que la colusión es un síntoma de un problema mayor que se relaciona con la concentración económica. Tenemos un tremendo problema y diría que hemos hecho bastante desde el punto de vista legislativo en el último proyecto de ley para mejorar la capacidad de fiscalización y sanción de los atentados a la libre competencia, pero hemos hecho poco para enfrentar la concentración económica.

Ver cuál ha sido la participación de mercado de las Pymes en Chile en los últimos 25 años, y cómo ha disminuido, es dramático. Entonces, hemos hablado mucho de las Pymes, pero hemos hecho poco para promoverlas.

Habitualmente, se habla de las Pymes en temas que en realidad no son los más apropiados. Por ejemplo, se habla de lo laboral, como si su problema fuera no estar en condiciones de mejorar las realidades laborales de sus trabajadores. Sin embargo, el problema de las Pymes dice relación con fuentes de financiamiento escasas, créditos más caros, se les cierran las puertas para ser proveedores de mercados más concentrados. Trata de un conjunto de otras cosas más bien estructurales que actualmente impiden el desarrollo de las Pymes.

Creo que debemos cambiar el acento, incorporar más competencia y tener una verdadera economía de mercado donde exista libertad.

Los monopolios y oligopolios nunca son buenos. Hay algunos que los defienden con argumentos muy plausibles. Nos dicen que lo que ha permitido salir al extranjero es justamente tener empresas concentradas en ciertas áreas que mejoran la capacidad para competir afuera. Está bien, tal vez es una buena estrategia para competir afuera, pero no para un mercado pequeño y, además, altamente concentrado como este.

Desde ese punto de vista, ya que ustedes han defendido el decreto ley N° 701 como una herramienta importante, desde el punto de vista del apoyo del Estado, pregunto algo muy preciso: ¿Qué cambios debe tener este decreto ley para que realmente tenga impacto en esa materia?

Lo pregunto porque, al menos, en su momento, el decreto ley N° 701 sirvió para generar una industria forestal altamente

concentrada. Con el paso del tiempo se modificó y creo que hoy se ha desnaturalizado, generando otras dificultades. Insisto en que los grandes problemas están fuera del decreto ley N° 701. No me quiero referir a todas las externalidades negativas que puede generar la industria forestal, que también requiere una mayor regulación desde los puntos de vista medioambientales, sociales y otros. Por eso me pregunto si ustedes han pensado en un subsidio de nuevo tipo, porque, a mi juicio, el decreto ley N° 701 no está fomentando realmente a los pequeños productores forestales, pero tampoco está incentivando forestar donde es necesario hacerlo.

Actualmente, la superficie que requiere forestación no está siendo forestada, y se está plantando donde no se tiene que plantar. Es decir, desde el punto de vista del efecto medioambiental, de generar cobertura vegetal donde corresponde, no se están aportando los incentivos necesarios, como tampoco se están colocando en los sectores económicos que queremos fortalecer.

Siempre he considerado una irresponsabilidad seguir prorrogando así como así el decreto ley N° 701, en lugar de pensar en un instrumento para la realidad del Chile de hoy, que es muy distinta a la de 1974.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Todas las preguntas han sido muy interesantes, pero, teniendo en cuenta lo último que mencionaba el diputado Chahin, sobre la polémica que ha generado el decreto ley N° 701, pienso que habría que redirigir ese subsidio y ponerlo al servicio de la producción maderera con valor agregado.

En la Cuarta Región no nos caracterizamos por tener masa forestal; al contrario, estamos por tratar de parar el avance del desierto, pero uno puede prever que, si hay una deficiencia de la economía chilena, es nuestra incapacidad de generar valor agregado. Tengo claro que no vamos a inventar una industria que nazca del aire, es decir, vamos a tener que partir con lo que tenemos y, a eso, ponerle valor agregado.

Me llama mucho la atención -ustedes lo decían- que gran parte de la producción forestal se va a la producción de celulosa. Es razonable, por el tamaño de la industria, pero

quiere decir que la otra parte no es rentable, o que el poder de esas empresas es muy fuerte.

Me interesa conocer sus propuestas en este campo, ya que conocen la industria -yo no la conozco en detalle. Además, pienso que este subsidio se debiera dejar exclusivo para las pymes, porque no es lo mismo una pequeña empresa que una grande. Una empresa grande puede innovar, puede sostener una actividad innovadora por varios años, en tanto tiene capital para eso, mientras que una pyme no puede hacer lo mismo. Una pyme se mueve con plazos muy cortos y, por lo tanto, no puede sostenerse.

El director de la Conaf estuvo en esta comisión en la sesión pasada y apuntó a algo distinto, pero vi que todavía no está bien conceptualizado, o es algo todavía un poco incipiente, como idea respecto a los cambios al decreto ley N° 701.

Tiene la palabra el señor Fernando Hales; a continuación el señor Gonzalo Meruane y finalmente el señor Henry Azurmendi.

El señor **HALES**.- Señor Presidente, existe un proyecto muy importante con las pymes que pretende realizar Corfo en conjunto con Conaf, en lugares que tiene la Corporación para reforestar. Sin embargo, su destino posterior es ofrecérselo a un fondo de inversión. Es la única fórmula que tienen para que el Estado entre en este tema.

Creo que es fundamental mantener la vigencia del decreto ley N° 701, pero mejorándolo para las pequeñas y medianas empresas.

Así y todo, si me preguntan, creo que es un gran beneficio para Chile. Yo les compro a pequeños productores de madera y ellos viven de eso, lo cual es fundamental. Creo que es una gran idea que hubo en Chile.

Les voy a comentar, ya que estamos en confianza, que hace mucho tiempo tuvimos una conversación con Jorge Marshall sobre el tema. Yo le comentaba lo fantástico que es el turismo en Chile, pero que, en realidad, era más barato irse a Estados Unidos y pasarlo estupendo, que ir a Antofagasta o a Iquique, que en realidad salía carísimo.

¿Y qué quiere?, me dijo; ¿que lo subvencionemos? Sí, le respondí, ¿por qué no?, ¿por qué no hacerlo?, ¿es

inconstitucional acaso?, y de esa manera hicieron algo con los adultos mayores y ha sido fantástico para todo el mundo, lo encuentro extraordinario. Lo mismo puede pasar en esto.

Creo que si el decreto ley N° 701 no está funcionando como corresponde, es porque no hay incentivo para la gente. En los lugares en que debería haber reforestación no la hay porque es muy caro, por lo que deberían incentivar aún más. Pero este país crece así; no importa cuánto cueste, hay que hacerlo. Yo creo que el decreto ley N° 701 es muy bueno. En general, ha sido bueno para la gente. Ha dado mucho trabajo; pero, lamentablemente, hoy no se está reforestando y no está generando trabajo ni cosechas, porque las cosechas las hacen las grandes empresas. Insisto, disculpen que sea tan majadero, pero una sola persona hace las cosechas, con grandes maquinarias que toman los troncos, los cortan, los pelan y los trozan: la misma máquina, una sola persona.

Sin embargo, en los pequeños bosquecillos, que son cosechados por pequeños empresarios, hacen el trabajo con bueyes y participan como siete personas. Eso es bueno, no es malo.

El decreto ley N° 701 es bueno, pero hay que modificarlo para mejorarlo. Debe tener un sello para las pequeñas y medianas empresas, los industriales de la madera.

El señor **AZURMENDI**.- Señor Presidente, para complementar lo que se ha dicho, me atrevo a hacer una sugerencia a la Mesa: si hay que buscar un remedio, hay que preguntarle a los doctores cuál es ese mejor remedio. No lo digo solo porque yo sea ingeniero forestal, pero los ingenieros forestales hemos estado usando el decreto ley N° 701 durante los últimos veinte años. Sabemos dónde está bien, dónde ha fallado y cuáles son los principales errores, y el Colegio de Ingenieros Forestales de Chile tiene una propuesta sobre el tema y sería bueno que ellos mismos la vinieran a explicar.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Muy bien, los vamos a considerar entre los invitados que vamos a tener.

Tiene la palabra el señor Gonzalo Meruane.

El señor **MERUANE**.- Para ser bien honesto, no estoy muy adentrado en el decreto ley N° 701, porque nosotros estamos en la etapa posterior a la forestal; no comercializamos

madera propiamente tal, sino que llegamos al producto terminado, como celulosa, pero creo que mi abogado lo conoce bastante mejor que yo. Me comprometo a informarme y a conocerlo, porque creo que es un tema que también termina vinculando a la empresa que nosotros buscamos.

También hay que tener mucho cuidado, porque estas empresas son tan grandes y poderosas que, si se genera un beneficio para las Pymes, no me extrañaría que crearan Pymes; hasta ese punto creo que es factible llegar. Hace un tiempo teníamos el efecto Líder, es decir, supermercados del mismo grupo empresarial pero con distintos RUT en diferentes comunas y ciudades; entonces, hay que tener ese cuidado y esa fineza.

Si me invitan nuevamente a exponer, me comprometo muy humildemente a traer estudiados algunos casos puntuales, en relación a cómo se han compensado casos de colusión en Estados Unidos, en Europa y en México. Existen casos y compensaciones muy ilustrativos, sobre todo en Alemania y otros países europeos, pero hoy no me gustaría hablar sin tener un conocimiento acabado sobre cómo ocurrieron esos hechos.

Siempre hay formas, pero hay que tener esa fineza. No porque le entreguemos un financiamiento a las pymes, aparezcan esas grandes empresas entregándole "a la prima del hermano del cuñado del tío" un RUT que no está vinculado, pero que sirve para acceder a ese beneficio.

Entonces, si se va a hacer una modificación al financiamiento..., porque nosotros también tuvimos que aumentar nuestro abanico de oportunidades. Honestamente, si en la actualidad, como Dimer Integral Services Limitada, nos dedicáramos única y exclusivamente a la venta de papel, estaríamos quebrados. Es decir, si nuestro *core business* fuera solo papel, hoy tendría que haber despedido a toda mi gente y declararme en quiebra. Por eso tuvimos que introducir artículos de aseo y productos químicos de higiene, porque con el margen que teníamos que salir a competir para no quedar fuera del mercado no se soporta una empresa. Eso es así.

Entonces, si se va a discutir sobre cómo dar financiamiento a través de la Corfo, de Prochile o de algún otro instrumento, deberá estudiarse un sistema muy fiscalizado y

con mucha fineza, porque no sería extraño que a esos beneficios optaran el hermano o el tío o el cuñado.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra el señor Henry Arzusmenti.

El señor **ARZUSMENTI**.- Señor Presidente, para tratar de contestar la pregunta del diputado Mirosevic, voy a entregar algunos datos.

Soy académico de la Universidad Austral de Chile, y a veces tenemos discrepancia con los de la Universidad de Concepción.

Señor Presidente, el diputado preguntó algunos datos concretos de esa concentración vertical y de la mirada de internacionalización.

El primer dato de la causa es que el tercer producto de mayor importancia en el PIB es la exportación de celulosa y productos derivados de la madera; el tercero, después del cobre; en segundo lugar, el salmón y los derivados de la harina de pescado.

Actualmente, alrededor del 80 por ciento de la propiedad de los bosques está concentrada en las 3 grandes empresas de celulosa que existen en el país.

Respecto de los puertos de embarque, 2 de los grandes conglomerados, el grupo Angelini y el grupo Matte, tienen parte de la propiedad de los principales puertos de Chile.

En las empresas que ofrecen materiales de construcción, donde se vende el *retail* que producimos, están concentradas 2 de las 3 grandes empresas. Por ejemplo, les mostré el caso de Arauco Trading S.A, una empresa que creó Forestal Arauco, hace un par de años, para abarcar la cadena de valor completa.

Para finalizar, les contaré lo del viaje que hicimos el año pasado con Prochile, a Panamá y a México. En Panamá estuvimos con el agregado comercial quien nos hizo la presentación y también con la gente de Masisa, quienes nos comentaron que estaban pensando instalarse en México con 20 placacentros, los centros de madera donde venden sus productos. Entonces, si no hay una estrategia de internacionalización de orientación vertical, creo que ese es el mejor ejemplo.

Por lo tanto, como Pymemad, no nos vamos a instalar en México; trataremos de hacerlo en Panamá el próximo año, con

el apoyo de la Corfo y Prochile, porque allí no está ninguna de las empresas.

Eso todo cuanto quería señalar.

El señor **HALES**.- Señor Presidente, quiero señalar un dato importante. Cuando el mercado afuera está muy bueno, esas dos empresas grandes venden mucho al exterior y dejan este mercado de lado, lo que nos pone contentos porque podemos subir un poco los precios y tenemos mayor venta; pero si el mercado afuera está malo, como lo que está pasando en China, inundan el mercado nacional y prácticamente nos quiebran. ¿Saben por qué? Porque bajan el precio de la madera y como los trozos los venden en dólares, con un dólar alrededor de 700 pesos, es imposible competir. Allí estamos nosotros, como jamón de sándwich.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra la diputada señora Maya Fernández.

La señora **FERNÁNDEZ** (doña Maya).- Señor Presidente, quiero agradecer todo lo que usted nos dice, porque lo bueno con Corfo y Prochile es que podemos ver cómo mejoramos los instrumentos. Es decir, no dudo que sean de utilidad, pero estas comisiones sirven justamente para tocar aquellos puntos donde uno puede corregir y mejorar. Es bueno que existan Prochile y Corfo, pero deben estar encadenados e ir de la mano, pensando en abrir mercados de verdad, para no depender de estas grandes empresas.

Coincido con el diputado Mirosevic cuando señala que la comisión, además del diagnóstico, debe ser también propositiva en sus conclusiones.

También es importante el tema de la estrategia, que pasa por la integración horizontal o vertical. En algún momento el proyecto de libre competencia volverá a la Cámara de Diputados -está en el Senado en este momento- y muchos de los que estamos acá participamos en la Comisión de Economía. Por eso, es importante contar con la opinión de ustedes respecto de esa materia.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra el diputado señor Vlado Mirosevic.

El señor **MIROSEVIC**.- Señor Presidente, por su intermedio, agradezco los datos que nos acaban de entregar, pero no

exactamente hacia allá apuntaba mi pregunta. Era un poco más compleja: ¿es una condición de ser que cuando las empresas miran al mercado internacional tengan que verticalizar en Chile la industria? ¿Se entiende mi pregunta? ¿Hay una correlación histórica entre la concentración que se produjo en Chile y la internacionalización de esas empresas? Lo pregunto, porque ustedes, en la presentación, hablaban de tres décadas de concentración. Claramente, no sabemos cuál ha sido el nivel de concentración en esas tres décadas, pero hay un cruce entre que las empresas empiezan a importar y que empiezan a concentrarse para abajo. El diputado Chahin señalaba que algunos sostienen que la concentración era necesaria para competir en el extranjero. Esa es la hipótesis que quiero despejar con la opinión de ustedes.

El señor **HALES**.- Señor Presidente, definitivamente, no. No es necesario fusionarse para competir. Eso sería exactamente lo mismo que está pasando con los bancos.

¿Es necesario que se fusione la banca para competir? Hay cinco bancos en uno. Citi tenían utilidades extraordinarias; ni ellos pensaron alguna vez soñar con tener las utilidades que tienen hoy, y se siguen fusionando. Es rol del Estado decir: ¡Ya está bueno! son fuentes laborales. De repente, los ejecutivos encuentran fantásticas esas fusiones. Yo les diría que no las encuentren tan fantásticas, porque uno de ustedes dos se va para fuera. ¿Y la competencia dónde está? Si uno va al Banco de Chile o al Banco Santander, las tasas son las mismas. Están absolutamente coludidos. Con estas otras empresas es exactamente lo mismo, no era necesario no es necesario. Hay pequeñas industrias pyme, que sí exportan a China, con mucho esfuerzo -cuando pueden hacerlo-, a Perú, Colombia y Ecuador. Insisto, no es ni era necesario fusionarse.

El señor **MERUANE**.- Señor Presidente, concuerdo absolutamente con don Fernando, no es necesario fusionarse.

Respecto de la pregunta del diputado Mirosevic, quiero señalar que tenemos el ejemplo de los vinos. Hay muchas viñas en Chile que no abastecen el mercado nacional, sino que se dedican solo a exportar; sus vinos no se encuentran en ninguna parte, ni en los *retail*, porque abastecen el mercado

latinoamericano, mexicano y europeo. Por lo tanto, no creo que sea necesario concentrarse para abarcar el mercado internacional.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra el diputado señor Carlos Abel Jarpa.

El señor **JARPA**.- Señor Presidente, en el mercado del vino ocurre lo contrario; las grandes viñas están vendiendo a granel, y los pequeños productores son quienes venden tal como lo señala nuestro invitado.

En la mañana, en una comisión del Senado, se vio esta situación, en la cual algunos productores liquidan y otros compran esos vinos, y las viñas pequeñas son las que exportan sin ningún problema.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Agradezco la presencia de nuestros invitados, porque nos han compartido una perspectiva que no teníamos de la colusión, la cual no sólo afecta al consumidor directamente, sino que evidencia otras áreas de trabajo importantes, porque el impacto de esta práctica no solo recae en los consumidores, sino que las fortunas involucradas se amasan a partir de espolear a pequeñas y medianas empresas que están directamente involucradas, ya sea en la producción como en la comercialización.

En la línea de lo planteado por el señor Gonzalo Meruane, solicito enviar un oficio al superintendente de Valores y Seguros para que revise las actas del directorio de CMPC y que nos diga si en esas reuniones se trató el tema de la colusión y si fueron afectados los accionistas minoritarios. La razón del oficio, luego de haber leído la entrevista del diario El Mercurio, más los antecedentes que nos llegaron de Colombia, del organismo que controla la libre competencia en ese país, específicamente, en un párrafo del informe, es que ellos creen que es muy difícil que en Colombia se produzca esta colusión sin el conocimiento de las casas matrices de las empresas o de sus directorios. La referencia es al caso de CMPC, que también está involucrada en el caso colombiano, en el cual esta empresa tiene participación minoritaria, pero que también está involucrada en este caso de colusión.

Esto es revelador, porque cuando se empieza a indagar en esto, empieza a surgir la convicción de que es imposible que en diez años, gerentes de dependencias de papel tisú, de CMPC, de cuatro o cinco países distintos hayan tenido las mismas prácticas, la misma colusión, en los mismos períodos, y que el directorio y la gerencia general no supieran nada.

Eso es muy difícil de creer. Por lo tanto, la fórmula es solicitar al superintendente de Valores y Seguros para que nos informe respecto de lo que se ha discutido en las actas de directorio de CMPC, y si es verdad que efectivamente había algún nivel de conocimiento y si había indicaciones. Creo que en ese proceso se puede encontrar algún dato interesante.

¿Habría acuerdo para oficiar al superintendente de Valores y Seguros?

**Acordado.**

Finalmente, en la próxima sesión intervendrán las comunidades mapuches, las que nos darán otra mirada sobre este punto.

Hay varios invitados que han sido propuestos. Sin embargo, más allá de su intervención, propongo ir girando hacia el área de cómo se compensará a los consumidores. Lo planteo porque me impresionó mucho lo que señaló el representante de CMPC, señor Eliodoro Matte, al decir que ya conversado con el director del Sernac, dando a entender que tiene pauteada la forma de compensación. Es más, suena como un mensaje implícito. Sin embargo, queremos tener la certeza de que la compensación será la adecuada, sanción que tiene que doler y que debe ser real, para que esta práctica no se vuelva a repetir.

Por lo tanto, se reitera la invitación al director del Sernac y a otros personeros de organismos públicos, para que nos digan cómo desde el Estado se puede construir controles más efectivos para evitar la colusión y concentración.

Tiene la palabra la diputada señora Maya Fernández.

La señora **FERNÁNDEZ** (doña Maya).- Señor Presidente, creo que, a raíz de las últimas presentaciones, sería interesante contar con la opinión del director de Corfo, en especial respecto de los consumidores y su visión de futuro.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Tiene la palabra el diputado señor Vlado Mirosevic.

El señor **MIROSEVIC**.- Señor Presidente, me gustaría que se solicitaran dos documentos necesarios para la Comisión Investigadora y su informe final. El primero de ellos corresponde a las propuestas que se están discutiendo en el mundo; en la Unión Europea, respecto del concepto de cadena de valor. El segundo es un informe sobre compensaciones comparadas respecto de países que han vivido este tipo de actos de colusión.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Esperamos que nuestros invitados nos ayuden con esa información, porque sería un gran aporte para la Comisión Investigadora.

Tiene la palabra el señor Gonzalo Meruane.

El señor **MERUANE**.- Señor Presidente, me comprometo a enviar la información solicitada. En caso de haber invitados posteriores, tenemos toda la paciencia del mundo para esperar y porque sabemos que este es un proceso.

Al respecto, presentamos ante la Fiscalía una querrela criminal por estafa. En ese proceso empezaron a surgir conversaciones respecto de qué juzgado tenía la competencia respecto de dónde se inició la colusión, si fue en la cafetería, en el cuerpo de bomberos o en nuestras oficinas. Para nosotros, fue en nuestra oficina, porque el tema de precios se comenzó a ver en esta. Finalmente, la Corte Suprema determinó que el Cuarto Juzgado de Garantía se hiciera cargo de esta causa. Por lo tanto, nos sentimos encantados de que nos inviten todas las veces necesarias, porque queremos apoyar en la resolución de este conflicto. Además, lo queremos hacer, porque, desde la vereda de enfrente, es súper fácil decir que hay que hacer tal o cual cosa, pero si uno participa colaborando, se puede evitar que esto vuelva a ocurrir. Por otro lado, bajo ningún punto de vista se puede aceptar que sean ellos quienes propongan la compensación.

En esa línea, la herramienta de la delación compensada se debe retomar, porque en el momento en que segundos antes ellos sabían que esa bomba iba a explotar, ellos dijeron: somos culpables. Y lo dijeron simplemente para ahorrarse los

25 millones de dólares de multa, lo cual es un chiste, porque esa cifra la CMPC la gana en diez días de trabajo.

Además, en Europa las multas son de miles de millones de dólares, y al Estado no le interesa que la empresa se vea afectada de manera económica, porque se tiene acceso a los balances y al ahorro del proceso. Por otro lado, la empresa SCA señaló que no va a asumir su responsabilidad porque no se cree responsable.

Nosotros estamos dispuestos a seguir adelante en este proceso, en conjunto con la investigación en curso. Tendremos la paciencia necesaria -reitero- para asistir cuando ustedes lo requieran y con la información que me han solicitado. Desde ya, comienzo a preparar ejemplos de casos de compensación en otros países.

El señor **NÚÑEZ**, don Daniel (Presidente).- Agradezco la participación de nuestros invitados.

Por haber cumplido con su objeto, se levanta la sesión.

*-Se levantó la sesión a las 17.50 horas.*

ALEJANDRO ZAMORA RODRÍGUEZ,  
Redactor  
Jefe Taquígrafos de Comisiones.