

En lo principal, solicita beneficio de exención total de multa respecto de conductas que indica; **en el primer otrosí**, reitera aportes de antecedentes; **en el segundo otrosí**, aporta antecedentes adicionales; **en el tercer otrosí**, indica origen de antecedentes; **en el cuarto otrosí**, confidencialidad de antecedentes; **en el quinto otrosí**, compromete cooperación durante el resto de la investigación administrativa; **en el sexto otrosí**, acompaña autorización; **en el séptimo otrosí**, declaraciones; **en el octavo otrosí**, personería.

Señor Fiscal Nacional Económico

Rafael Cox Montt, abogado, en representación, según consta en este proceso, de **CMPC Tissue S.A.** (en adelante indistintamente "TISSUE"), empresa del giro de la fabricación y venta de productos de papel y sanitarios, rol único tributario ambos domiciliados en _____, comuna de Santiago, Región Metropolitana, en el contexto de la postulación iniciada en virtud de la Solicitud de Comprobante de Postulación código cc878cf7172586e32d54b5fe9673c9dc, al señor Fiscal Nacional Económico respetuosamente digo:

Que en conformidad a lo dispuesto en los artículos 3 y 39 bis del Decreto Ley N°211 de 1973¹ (en adelante, el "DL N°211"), así como a lo previsto en la Guía Interna sobre Beneficios de Exención y Reducción de Multas en Casos de Colusión (la "Guía interna de la FNE") elaborada por la Fiscalía Nacional Económica ("FNE") en octubre de 2009; solicito formalmente a usted otorgar a TISSUE y a las personas que se individualizan más adelante, el beneficio de exención de multa por las conductas previstas en la letra a) del artículo 3° del DL N°211 a las que se hará referencia a continuación.

Al respecto, TISSUE reconoce la ejecución de conductas previstas en la letra a) del artículo 3° del Decreto Ley N°211 y que se describen en esta presentación. Dichas conductas han sido ejecutadas por empleados o ex empleados de TISSUE en abierta contravención a las políticas de la compañía en materia de libre competencia.

El Directorio de TISSUE tomó conocimiento de las conductas que se describen en esta presentación en el marco de una investigación interna a cargo del suscrito. En sesión extraordinaria de fecha 27 de marzo de 2015, el Directorio de TISSUE me instruyó a prestar la máxima colaboración a las autoridades de libre competencia en relación con dichas conductas. En ejecución de dicho mandato, el mismo día 27 de marzo de 2015

¹ Cuyo texto refundido, coordinado y sistematizado consta en el Decreto con Fuerza de Ley N° 1 del Ministerio de Economía, promulgado el 18 de octubre de 2004 y publicado en el Diario Oficial el 7 de marzo de 2005.

comunicué a la FNE la existencia de las conductas objeto de este proceso, solicitando el beneficio de exención que contempla el artículo 39 bis del D.L. N°211.

A. Antecedentes Generales

I. Individualización del solicitante

TISSUE es una empresa chilena cuyo giro es la fabricación y venta de productos de papel y sanitarios, rol único tributario domiciliada en

Para efectos de este procedimiento, los datos de contacto de TISSUE son los siguientes:

- Rafael Cox Montt

-

-

II. Industria en que participa TISSUE

TISSUE participa en la industria de los negocios tissue y sanitario. El negocio tissue incluye la fabricación y comercialización de papel higiénico, toallas de papel, servilletas, faciales y pañuelos desechables. El negocio sanitario incluye la fabricación y comercialización de pañales para bebés, productos para la incontinencia de adultos (pañales de adultos, apósitos, sábanillas y *pants*), protección femenina y toallas húmedas. El negocio tissue funciona con 2 divisiones, la división masivos que atiende a empresas que a su vez venden a consumidores finales, y la división institucional que atiende a grandes empresas y distribuidores. Actualmente el negocio sanitario también funciona en las mismas 2 divisiones.

En Chile, en el negocio tissue los principales actores de la industria son TISSUE, Papeles Industriales S.A. o PISA, que actualmente pertenece a la multinacional SCA y Kimberly Clark. Además participan en el negocio tissue otros actores menores. En el negocio sanitario los principales actores son Kimberly Clark, Procter & Gamble y TISSUE. También participan en el negocio sanitario otros actores menores.

B. Prácticas respecto de las cuales se solicita el beneficio de exención de multa

Conforme con los antecedentes recabados en la investigación interna encomendada por el Directorio de TISSUE, que han sido aportados a este proceso y que doy por

reproducidos, tanto en los negocios tissue como sanitario existieron acuerdos entre competidores cuyo objeto fue reducir, entorpecer o restringir la competencia al interior de la industria. Conforme con dichos antecedentes, TISSUE fue parte de dichos acuerdos.

Las prácticas específicas respecto de las cuales se solicita el beneficio de exención de multa son las siguientes:

I. Respecto del negocio tissue

Conforme con los antecedentes recabados en la investigación interna encomendada por el Directorio de TISSUE, que han sido aportados a este proceso y que doy por reproducidos, a fines del año 1999 o comienzos del 2000 hubo una guerra de precios entre PISA y TISSUE. En estas circunstancias, a mediados del año 2000, se habrían contactado y reunido en diversas oportunidades Gabriel Ruiz-Tagle, que en ese momento era el dueño de PISA, y Jorge Morel Bulicic, entonces gerente general de TISSUE. Las primeras reuniones entre los señores Ruiz-Tagle y Morel se habrían realizado en las Brisas de Chicureo y en ellas habrían acordado poner término a la guerra de precios referida, subir los precios y mantener estable las participaciones de mercado de PISA y TISSUE en el negocio masivo. Además habrían acordado posicionamientos relativos de los precios de los productos comercializados por ambas empresas. Adicionalmente, habrían acordado repartirse un grupo de clientes atendidos por la división institucional de cada empresa.

Con posterioridad a estas primeras reuniones entre los señores Ruiz-Tagle y Morel, se habrían realizado diversas reuniones en que se habrían negociado y acordado en detalle los términos del acuerdo entre PISA y TISSUE. Estas reuniones habrían tenido lugar en los años 2000 y 2001. Además de los señores Ruiz-Tagle y Morel, en ellas habrían participado por PISA los ejecutivos Miguel González, Fernando Menchaca y Ximena Manzano (quien tenía a su cargo la división institucional de PISA), y por TISSUE, los ejecutivos Patricio Burgos, Cecilia Häberle, Alejandro Nash y Felipe Winter (quien tenía a su cargo la división institucional de TISSUE). Estas reuniones posteriores se habrían realizado en una sala de reuniones de la bomba de bomberos ubicada en

En estas reuniones posteriores se precisó el acuerdo alcanzado por los señores Ruiz-Tagle y Morel. En ellas, respecto del negocio tissue masivo, PISA y TISSUE habrían acordado mantener participaciones de mercado de 76% para TISSUE y 24% para PISA, esto sin considerar a otros competidores. Respecto del negocio institucional, se habría confeccionado un listado de clientes señalándose cuáles correspondían a PISA y cuáles a

TISSUE. Las sumatorias de las toneladas que representaban los clientes de cada empresa incluidos en esta lista habrían sido equivalentes.

Para controlar el cumplimiento de lo acordado en el negocio masivo se habría usado el reporte que la empresa Nielsen entregaba en forma bimestral, denominado "Retail Index" o "Store Audit", el que habría sido corregido de común acuerdo para reflejar factores que podían distorcionarlo, como por ejemplo, la existencia de puntos de ventas que no informaban a Nielsen. Además, las participaciones de mercado de cada empresa se habrían convertido de común acuerdo en un número de toneladas de papel. En caso que en un bimestre una empresa vendiera más toneladas que las que le correspondían conforme a su participación de mercado acordada, debía "devolver" dichas toneladas a la otra empresa. Dicha "devolución" se habría hecho principalmente activando o desactivando promociones y subiendo ciertos precios, hasta que la otra empresa ganara participación de mercado. En algunas oportunidades aisladas la devolución se habría hecho mediante la venta de jumbos de papel de una empresa a otra a un precio acordado que compensara el valor de las toneladas que se debían devolver.

Adicionalmente, para mantener las participaciones de mercado acordadas, PISA y TISSUE habrían acordado posicionamientos relativos entre los precios de los productos de ambas empresas. Asimismo, en el marco de este acuerdo, ambas empresas se habrían informado y habrían coordinado alzas de precios, habrían coordinado su participación en actividades promocionales, habrían acordado metrajes de los productos equivalentes de cada una y, en algunas oportunidades, habrían acordado bajas en los niveles de blancura de los productos, para así reducir costos.

Para la ejecución de este acuerdo, con cierta frecuencia (al comienzo a lo menos bimestral) se habrían reunido ejecutivos a nivel de gerente comercial o de ventas de ambas empresas. Estas reuniones se habrían realizado en salones de diversos hoteles, incluyendo el Hyatt, Marriot, Intercontinental, Radisson de Huechuraba y Director, entre otros. En estas reuniones habrían participado, por PISA, a lo menos, Miguel González, en un comienzo, y Eduardo HOLA, con posterioridad. Por TISSUE, habrían participado a lo menos Cecilia Häberle, Alejandro Nash, Cristián Rubio, José Luis Aravena, Fernando Riquelme y Felipe Alamos, en distintos momentos del tiempo. Estos ejecutivos además se habrían comunicado de tiempo en tiempo en forma telefónica. Para efectos de controlar el cumplimiento del acuerdo, a lo menos en el caso de TISSUE, se habría utilizado una planilla generalmente denominada "modelo" o "acuerdo bomba", la que se alimentaba del reporte preparado por la empresa Nielsen ya referido, y que, completada en forma bimestral, arrojaba las toneladas que una empresa debía a la otra.

Cuando existía alguna diferencia relevante entre las partes respecto del cumplimiento del acuerdo, o cuando ocurría algún acontecimiento importante en una de las compañías, como por ejemplo, la llegada de un nuevo gerente general de PISA, se habrían realizado reuniones en que participaban otros ejecutivos además de los gerentes comerciales o de ventas. En estas reuniones habrían participado, además de los ejecutivos señalados en el párrafo precedente, Gabriel Ruiz Tagle, Fernando Menchaca y Felipe Barahona, por PISA, y Jorge Morel y Eduardo Serrano por TISSUE y en ellas se habría discutido acerca del cumplimiento del acuerdo existente entre ambas empresas. Estos ejecutivos también habrían conversado entre ellos cada cierto tiempo en forma telefónica para discutir acerca del cumplimiento de lo acordado.

Además, respecto del mercado masivo, conforme con los antecedentes aportados a este proceso, en al menos una oportunidad, probablemente el año 2010, PISA y TISSUE se habrían coordinado respecto de un sistema de cotización en línea para la fabricación y compra de marcas propias de un supermercado. Este acuerdo habría sido alcanzado por Eduardo Hola de PISA y Felipe Alamos de TISSUE y se habría ejecutado con éxito.

Finalmente, respecto del mercado masivo, conforme con los antecedentes aportados a este proceso, a comienzos del año 2011 PISA habría sufrido un incendio. En esa oportunidad, Eduardo Hola de PISA habría pedido telefónicamente a Felipe Alamos de TISSUE que les permitieran recuperar la participación de mercado perdida como consecuencia del incendio, siendo menos agresivos en la competencia. Felipe Alamos habría accedido a dicha solicitud.

En lo que se refiere a la división institucional de ambas empresas, se habrían realizado reuniones periódicas y conversaciones telefónicas de implementación a nivel de gerentes de dichas divisiones. En esas reuniones y conversaciones habrían participado a lo menos Ximena Manzano y Rodrigo Pacheco, por PISA, y, en distintos momentos, Felipe Winter, Rodrigo Cood y Claudio Palacios por TISSUE. Para materializar la mantención del respeto de los clientes en el negocio institucional, la empresa que debía respetar el cliente a la otra, no cotizaba o cotizaba caro en los requerimientos de cotización o licitación que el cliente realizaba, ya sea directamente o a través de distribuidores.

En cuanto al **ámbito temporal** de las referidas prácticas, como se señaló, ellas habrían comenzado alrededor del año 2000 o 2001. Conforme con la investigación interna se desconoce la fecha exacta en que estas conductas se habrían terminado. Sin embargo, en lo que refiere al modelo de toneladas que utilizaban PISA y TISSUE en el negocio masivo,

de los antecedentes de nuestra investigación aparece que se habría dejado de utilizar el año 2010 o el año 2011.

Pese a ello, los mismos antecedentes indican que con posterioridad a esa fecha ejecutivos de ambas empresas seguían informándose y coordinando alzas de precios hasta mediados del año 2012. Estas alzas se habrían coordinado informándolas en forma anticipada e intercambiando documentos con el detalle de las mismas. Conforme con los antecedentes aportados, al menos Felipe Alamos de TISSUE habría informado alzas de precios y los posicionamientos relativos de precios que debía tener PISA luego de esas alzas llevando un documento con dicha información al domicilio de Eduardo Hola de PISA. Al respecto, de los antecedentes aportados, aparece que ello habría ocurrido por última vez el año 2012, oportunidad en que Felipe Alamos habría llevado a Eduardo Hola un documento con el alza de precio que quería implementar TISSUE y con los posicionamientos de precio relativos con que debía quedar PISA luego del alza. Dicha alza no habría sido seguida íntegramente por PISA. Poco antes de que Felipe Alamos llevara dicha información a Eduardo Hola, Alejandro Nash, entonces gerente general de TISSUE para Chile, se habría reunido con Felipe Barahona, gerente general de PISA.

No han aparecido antecedentes en la investigación que indiquen que con posterioridad a estos últimos episodios relatados se hayan mantenido conversaciones, reuniones, acuerdos o coordinaciones entre ejecutivos de PISA y TISSUE en relación a las prácticas anteriormente descritas. Actualmente y a la fecha en que se presentó la solicitud de exención de este proceso (27 de marzo de 2015) dichos acuerdos y coordinaciones no existían.

Respecto del negocio institucional, tampoco se cuenta con antecedentes que permitan precisar la fecha exacta en que se habría dejado de ejecutar el acuerdo que habría existido entre PISA y TISSUE. De los antecedentes aportados aparece que alrededor de los años 2005 o 2006 al menos TISSUE habría cambiado su forma de operar en este negocio pasando de un modelo en que mayoritariamente atendía en forma directa a sus clientes, a un modelo en que los atendía a través de distribuidores. Bajo esta nueva forma de operar, paulatinamente se habría dejado de mantener el respeto a los clientes incluidos en la lista acordada. Pese a ello, existirían antecedentes que, al menos el año 2009, todavía se respetaban algunos clientes incluidos en la lista. De la investigación no han aparecido antecedentes de que con posterioridad a esa fecha haya seguido el respeto de clientes acordado. Actualmente y a la fecha en que se presentó la solicitud de exención de este proceso (27 de marzo de 2015) no existía dicho respeto.

Cabe señalar que Kimberly Clark no habría sido parte de los acuerdos descritos. Sin embargo, respecto de dicha empresa, conforme con los antecedentes aportados, habrían existido con TISSUE acuerdos de alzas de precios, intercambios de información de alzas de precios, coordinación de participación en actividades promocionales y acuerdos de posicionamientos relativos de precios que habrían afectado al negocio tissue y que se habrían alcanzado en relación con acuerdos que afectaron al negocio sanitario. Mayor detalle de dichos acuerdos se incluye en el apartado II siguiente.

En cuanto al ámbito geográfico de los acuerdos relatados, ellos se habrían ejecutado en Chile a nivel nacional.

II. Respecto del negocio sanitario

Conforme con los antecedentes recabados en la investigación interna encomendada por el Directorio de TISSUE, que han sido aportados a este proceso y que doy por reproducidos, en el negocio sanitario las empresas Kimberly Clark y TISSUE habrían alcanzado en algunas ocasiones acuerdos de alzas de precios, posicionamiento relativos de precios para productos de ambas empresas y habrían coordinado su participación en actividades promocionales. Adicionalmente, ambas empresas habrían intercambiado en algunas ocasiones información relativa a alzas de precios. Como se señaló en el apartado I anterior, dichos acuerdos habrían afectado también al negocio tissue.

Al respecto, conforme con los antecedentes aportados a este proceso, ejecutivos de Kimberly Clark y TISSUE habrían participado en algunas reuniones y conversaciones telefónicas en las que habrían acordado subir precios de productos sanitarios y posicionamientos relativos de precios entre productos sanitarios de Kimberly Clark y de TISSUE. En particular, respecto de los posicionamientos, se habría acordado que los productos sanitarios de TISSUE debían tener un diferencial acordado de menor precio en relación al precio de los productos de Kimberly Clark. Estos acuerdos se habrían alcanzado principalmente en relación a pañales de bebé, pero habrían involucrado también a otros productos del negocio sanitario.

Para efectos de coordinarse, ejecutivos de Kimberly Clark y TISSUE habrían realizado reuniones y habrían sostenido conversaciones telefónicas. Adicionalmente se habrían informado anticipadamente alzas de precios. Las reuniones y conversaciones telefónicas habrían tenido lugar cuando los ejecutivos involucrados estimaban que alguna circunstancia lo requería, como por ejemplo, cuando alguno de ellos estimaba que el precio de los productos podría estar muy bajo.

Las reuniones entre ejecutivos se habrían realizado en distintos hoteles. Conforme con los antecedentes aportados, la primera de dichas reuniones se habría realizado el año 2002 en un almuerzo en el restaurant del Hotel Carrera entre el entonces gerente general de Kimberly Clark Chile, Gonzalo Eguiguren, y el entonces gerente general de TISSUE para Chile Eduardo Serrano, quienes ya se conocían por razones sociales. En ese almuerzo se habría acordado mantener conversaciones para competir “sin destruir los niveles de precio”.

Poco después de esa reunión, el año 2002 o 2003, habría habido una o más reuniones de coordinación específica en que habrían participado también Gonzalo Eguiguren, por Kimberly Clark, y Cecilia Häberle y Eduardo Serrano por TISSUE. En esas reuniones se habrían acordado alzas de precios y posicionamientos de precios relativos respecto de pañales para bebés.

Con posterioridad habrían tenido lugar otras reuniones y conversaciones telefónicas entre ejecutivos de ambas empresas y en que se habrían acordado alzas de precios y posicionamientos relativos de precios y coordinado su participación en actividades promocionales. En estas reuniones, además de las personas ya mencionadas, habrían participado Sebastián Buzeta y Carolina Valdivieso, por Kimberly Clark, y Cristián Rubio y Felipe Alamos por TISSUE. Conforme con antecedentes aportados a este proceso, a lo menos en reuniones y conversaciones sostenidas en noviembre y diciembre del año 2006 se habría acordado, entre otras cosas, que para el segmento premium de pañales existiría un posicionamiento relativo de la marca Babysec de TISSUE por debajo en un 4% respecto de la marca Huggies de Kimberly Clark.

Adicionalmente, en una oportunidad el año 2008 o 2009, a propósito de una guerra de precios entre ambas compañías, los ejecutivos de TISSUE y Kimberly Clark, Rafael Schmidt y Tomás Izcue, se habrían reunido para indagar la posibilidad de poner fin a una guerra de precios. Dicha reunión habría tenido lugar en un café en el Parque Arauco o en el Alto Las Condes. En la reunión el ejecutivo de TISSUE le habría señalado al ejecutivo de Kimberly Clark que tenía un posicionamiento de las marcas definido en relación con Kimberly Clark, y que lo iban a buscar mantener, aunque ellos bajaran los precios. El ejecutivo de Kimberly Clark le habría dicho que al bajar los precios no hacían más que reaccionar a la agresividad de TISSUE.

Conforme a los antecedentes aportados, los acuerdos mencionados entre Kimberly Clark y TISSUE habrían sido esporádicos en un ambiente general de competencia y fuertes variaciones en las participaciones de mercado. En el caso de TISSUE, entre el año 2000 y

2014 su participación de mercado en el negocio sanitario habría subido de 0% a alrededor de 30%, esto a costa de Kimberly Clark y Procter & Gamble. En relación con este último competidor, si bien en la investigación no se ha encontrado evidencia de acuerdos, habrían habido intentos puntuales por parte de Felipe Alamos de contactar a sus ejecutivos y también intercambios de información, a través de terceros, relativa a alzas de precios.

En cuanto al **ámbito temporal** de las prácticas relacionadas, como se señaló, ellas habrían comenzado el año 2002. Conforme con la investigación se desconoce la fecha exacta en que estas conductas se habrían terminado. Sin embargo, conforme con los antecedentes aportados, con posterioridad a la partida de Gonzalo Eguiguren de Kimberly Clark Chile el año 2009, no se habrían mantenido los contactos descritos entre ambas empresas.

Asimismo, respecto al **ámbito temporal**, conforme con los antecedentes aportados, en alguna oportunidad en una reunión social el año 2010 o 2011, Rafael Schmidt, de TISSUE, le habría reclamado en “tono de broma” a Tomás Izcue, de Kimberly Clark, por sus bajos precios. A ello este último habría respondido que era TISSUE la que tenía los precios muy bajos, informando que Kimberly Clark ya había subido los precios en pañales. Esto luego habría sido comentado en reuniones internas de TISSUE en que se discutían políticas de precios para el negocio sanitario.

No han aparecido antecedentes de la investigación que indiquen que con posterioridad a estos últimos episodios relatados se hayan mantenido conversaciones, reuniones, acuerdos o coordinaciones entre ejecutivos de Kimberly Clark y TISSUE, en relación a las prácticas anteriormente descritas. Actualmente y a la fecha en que se presentó la solicitud de exención de este proceso (27 de marzo de 2015) dichos acuerdos y coordinaciones no existían.

En cuanto al **ámbito geográfico** de los acuerdos relatados, ellos se habrían ejecutado en Chile a nivel nacional.

C. Cumplimiento de los requisitos que establece el artículo 39 bis del DL N°211

TISSUE ha dado cumplimiento a todos los requisitos que establece el artículo 39 bis del DL N°211 para obtener el beneficio de exención total de multa respecto de las conductas a que se refiere este proceso. En efecto:

1° TISSUE ha reconocido la ejecución de conductas previstas en la letra a) del artículo 3° del Decreto Ley N°211.

2° TISSUE ha proporcionado antecedentes precisos, veraces y comprobables que constituyen un aporte efectivo para el esclarecimiento de la colusión y la determinación de los responsables.

3° TISSUE se ha comprometido y se compromete a no divulgar la solicitud de beneficios a que se refiere este proceso hasta que la FNE haya formulado el requerimiento u ordene archivar antecedentes de la solicitud.

4° TISSUE ha declarado y declara haber puesto fin a su participación en las conductas descritas con anterioridad a haber solicitado formalmente los beneficios a que se refiere este proceso.

5° TISSUE ha declarado y declara no haber sido el organizador de las conductas colusorias a que se refiere este proceso, coaccionando a los demás a participar en él.

6° TISSUE ha sido el primero en aportar antecedentes a la FNE en relación a las conductas a que se refiere este proceso.

D. Personas respecto de las cuales se solicita el beneficio de exención de multa

En conformidad a lo dispuesto por el artículo 39 bis del D.L. N°211 y la Guía Interna de la FNE, se solicita el beneficio de exención de multa a favor CMPC Tissue S.A. y de las siguientes personas, todos empleados y ex empleados de TISSUE, quienes han colaborado activamente con la investigación que motiva este proceso:

1. **CMPC Tissue S.A.**, empresa chilena de giro de la fabricación y venta de productos de papel y sanitarios, rol único tributario
así como respecto de todas las entidades que forman parte de su grupo empresarial.
2. **Jorge Rafael Morel Bulicic**, ingeniero civil industrial, cédula nacional de identidad

3. **Cristián Rubio Adriasola**, ingeniero civil, cédula nacional de identidad
4. **Fernando Riquelme Nejasmic**, ingeniero comercial, cédula nacional de identidad
5. **Rodrigo Cood Schoepke**, economista, cédula nacional de identidad
6. **Felipe Alamos Swinburn**, ingeniero comercial, cédula nacional de identidad
7. **Claudio Palacios Traverso**, ingeniero comercial, cédula nacional de identidad
8. **Rodrigo Quiroga**, ingeniero comercial, cédula nacional de identidad
9. **Alejandro Nash Sarquis**, ingeniero civil, cédula nacional de identidad
10. **Claudia Adasme Fuentealba**, vendedora, cédula nacional de identidad
11. **José Luis Aravena Aguirre**, ingeniero comercial, cédula nacional de identidad
12. **Rafael Schmidt Zaldívar**, ingeniero comercial, cédula nacional de identidad

13. **Bernardo Serrano Reyes**, ingeniero comercial, cédula nacional de identidad

14. **Eduardo Serrano Spoerer**, ingeniero civil, cédula nacional de identidad

15. **Nicolás Díaz Marzullo**, ingeniero comercial, cédula nacional de identidad

POR TANTO,

Al señor Fiscal Nacional Económico respetuosamente pido: calificar los antecedentes presentados por TISSUE como precisos, veraces y comprobables, por cuanto representan un aporte efectivo para la constitución de elementos de prueba para fundar un requerimiento ante el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia por conductas sancionadas por el artículo 3º, letra a) del DL N°211; así como tener por cumplido los demás requisitos que el artículo 39 bis del DL N°211 establece para obtener el beneficio de exención total de multa respecto de las conductas a que se refiere este proceso; y en definitiva, pronunciar un oficio de conformidad, mediante el cual se comunique la decisión de la FNE de solicitar a favor de TISSUE, y de las demás personas señaladas en la letra D precedente, el beneficio de exención total de multa por las prácticas anticompetitivas en cuestión en caso de presentar requerimiento ante el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.

PRIMER OTROSÍ: Solicito al señor Fiscal Nacional Económico tener por reiterados los documentos aportados por TISSUE a este procedimiento, los días 23 y 28 de abril de 2015; 11, 26 y 27 de mayo de 2015; y 3, 11, 16 y 23 de junio de 2015, así como las declaraciones aportadas los días 24 y 29 de abril de 2015; 6, 8, 13, 14, 15, 20 y 27 de mayo de 2015; y 5, 12, 17 y 24 de junio de 2015.

I. Documentos aportados

A. **Documentos aportados en la reunión de 23 de abril de 2015**

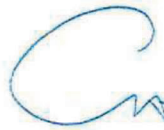
1. Disco compacto que contiene los siguientes documentos digitales:

a. Carpeta denominada ANEXO 1, que contiene los siguientes correos

como testigos o como absolventes, según corresponda, en la medida que sean citados a declarar por el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.

OCTAVO OTROSÍ: Solicito al señor Fiscal Nacional Económico tener presente que mi personería para representar a TISSUE en este procedimiento consta en Acta de Sesión Extraordinaria del Directorio de CMPC Tissue S.A. de fecha 27 de marzo de 2015, cuya copia fue acompañada a este proceso en reunión de programación de fecha 31 de marzo de 2015.

Al señor Fiscal Nacional Económico respetuosamente pido: tenerlo presente.



Arbore S.

