

ACTA DE LA SESION N°330 DE LA COMISION NACIONAL ENCARGADA DE INVESTIGAR LA EXISTENCIA DE DISTORSIONES EN EL PRECIO DE LAS MERCADERIAS IMPORTADAS, CELEBRADA EL 14 DE ENERO DE 2011.

Asistieron a la presente Sesión, iniciada a las 10:30 horas, los miembros de la Comisión señores:

Presidente, Fiscal Nacional Económico,	Sr. Felipe Irrazabal Philippi
Representantes del Banco Central de Chile:	
- Jefe del Departamento Balanza de Pagos y Deuda Externa,	Sr. Juan Eduardo Chackiel Torres
- Representante Alterno del Economista Senior de la División Política Financiera,	Srta. Beatriz Velásquez Ahern
Representante del Ministro de Hacienda,	Sr. Juan Araya Allende
Representante Alterno del Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción,	Sr. Jorge Soto Solar
Representante del Ministerio de Relaciones Exteriores,	Sr. Jorge Culagovski Drobny
Representante del Director Nacional de Aduanas,	Sr. Germán Fibla Acevedo
Asistió, además:	
Secretario Técnico de la Comisión (I)	Sr. Claudio Vicuña Urqueta

330-01-0111 Audiencia pública en investigación por dumping en los precios de las importaciones de tableros aglomerados de partículas recubiertos de resinas melamínicas, originarios de Austria.

El Presidente de la Comisión abre la sesión recordando que ésta tiene por objeto recibir en audiencia a las partes interesadas, en el marco de la investigación por eventual dumping en las importaciones de Tableros aglomerados de partículas recubiertos de resinas melamínicas, exportados por la empresa M. Kaindl Holzindustrie de Austria, clasificados en el código arancelario 4410.1100 del Sistema Armonizado Chileno.

A continuación comparecen a exponer a esta audiencia los representantes de las partes, en el orden siguiente:

1. Masisa S.A.:

Juan Enrique Coeymans, Abogado;
Paula Hurtado Edwards, Economista.

2. M. Kaindl Holzindustrie:

Alvaro Jana, Abogado.

3. Sodimac S.A. e Imperial S.A.:

Julio Pellegrini Vial, Abogado.

Asimismo, asistieron en calidad de oyentes:

Masisa S.A.:

Lorena Pavic, Abogado;
Gregorio Finkelstein;
Matías Labarca;
Claudio Silva.

M. Kaindl Holzindustrie:

Pamela Goldbaum Pimstein, Abogado y Apoderada;
James Peter Clark, Asesor experto en derecho comercial internacional.

Unión Europea:

José Miguel Torres, Sección Política, Comercio, Prensa e Información,
de la Delegación de la Unión Europea en Chile.

Embajada de Austria:

Clemens Machal, Agregado Comercial;
Julia Schmölz, Asistente.

Sodimac S.A. e Imperial S.A.:

Juan Carlos Corvalán, Fiscal de Sodimac S.A.;
Nicolás Lewin Muñoz, Abogado de Sodimac S.A.;
Pedro Rencoret Gutiérrez, Abogado;
Gonzalo Ugarte Cifuentes, Procurador.

Metalúrgica Silcosil Ltda.:

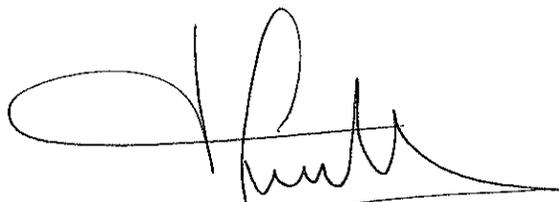
Alexandro Silva Drouillas, Socio;
Gastón Concha Enero, Gerente Comercial.

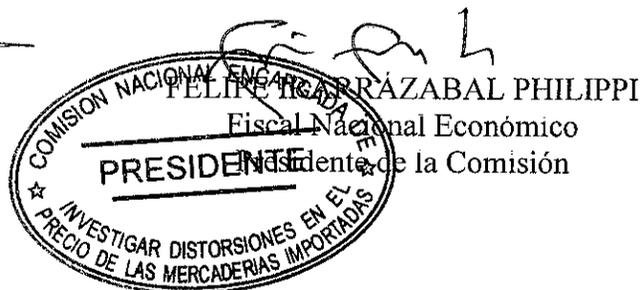
Se adjuntan a la presente acta, las versiones escritas de los argumentos expuestos en audiencia ante la Comisión.

330-02-0111 **Aprobación del acta.**

El Presidente somete a la decisión de los miembros presentes la aprobación del acta. Luego de un breve intercambio de opiniones, los miembros presentes deciden, por unanimidad, aprobarla sin más trámite.

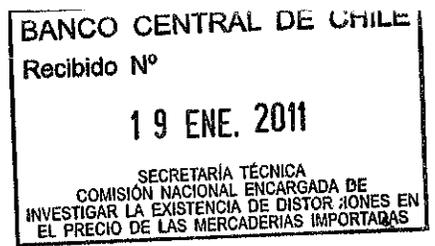
Se levanta la sesión, a las 12:30 hrs.


CLAUDIO VICUÑA URQUETA
Secretario Técnico (I)



Santiago, 14 de enero de 2011.

ANEXOS



Expone principales argumentos presentados por Masisa ante la H. Comisión en la audiencia de fecha 14 de diciembre de 2011

**Honorable Comisión Nacional Encargada de Investigar la Existencia de Distorsiones
en el Precio de las Mercaderías Importadas**

Lorena Pavic Jiménez, en representación de Masisa S.A., en relación a la investigación por dumping en las importaciones de tableros aglomerados de partículas recubiertos de resinas melamínicas (en adelante indistintamente los “Productos” o “Melamina”), producidos por la empresa M. Kaindl Holzindustrie de Austria (en adelante “Kaindl”), iniciada por resolución 320-01-0310 de la H. Comisión Nacional Encargada de Investigar la Existencia de Distorsiones en el Precio de las Mercaderías Importadas (en adelante la “H. Comisión”), respetuosamente digo:

En cumplimiento a lo dispuesto por la H. Comisión, a continuación se hacen presente los principales argumentos y consideraciones expuestos por Masisa en la audiencia pública celebrada con fecha 14 de diciembre de 2011, solicitando ellos sean especialmente considerados y tenidos a la vista por la H. Comisión al momento de resolver acerca de la aplicación de medidas antidumping definitivas a las exportaciones de Melamina realizadas por Kaindl.

Los principales argumentos expuestos por Masisa en la audiencia de 14 de diciembre son los siguientes:

I. Existencia de Dumping en las importaciones de melamina desde Austria.

De acuerdo a lo resuelto por la H. Comisión en la resolución que fija los hechos esenciales, a esta fecha se encuentra acreditada la existencia de un margen de dumping de 0,6% en la importación de Melamina por parte de Kaindl.

Si bien dicho margen de dumping es un margen *de minimis* –inferior al 2% exigido en el Artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping- la estimación efectuada por la H. Comisión considera importantes **sub-ajustes al Precio de Exportación** y **sobre-ajustes al Valor Normal**, los cuales deben ser corregidos para los efectos de realizar una adecuada estimación del margen de dumping efectivamente existente y acreditado en la presente investigación.

Como se explicará a continuación, basta corregir uno sólo de los sobre-ajustes o sub-ajustes detectados por Masisa para establecer la existencia de un margen de dumping superior al 2% de *minims*.

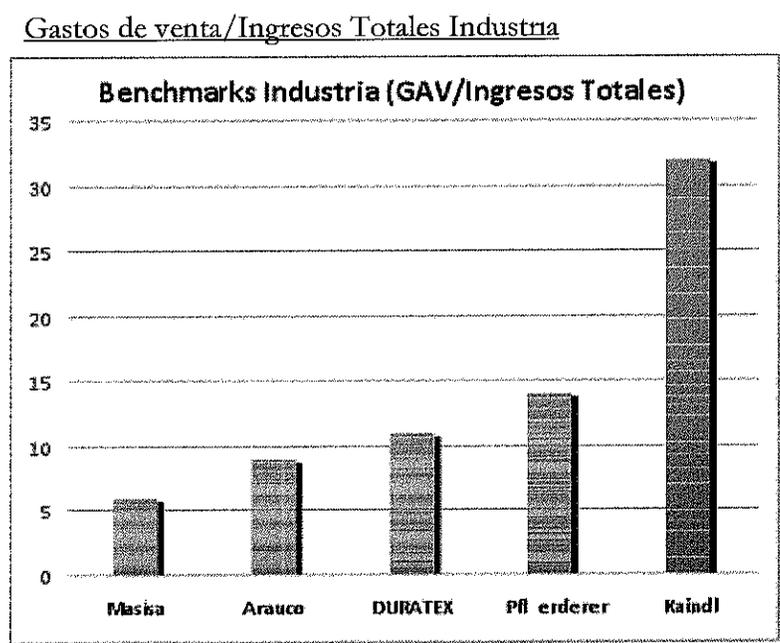
1.1. Sobre-ajustes en la estimación del Valor Normal.

Sobre-ajuste 1: Los gastos de venta de Kaindl en Austria se encuentran fuera de los rangos o benchmarks existentes en la industria a nivel mundial.

De acuerdo a lo indicado en el Cuadro 3.1 del Anexo del Acta de la Sesión N°329, la H. Comisión ha considerado pertinentes dos ajustes específicos al Valor Normal en el país de origen, a saber: (i) *Gastos de entrega* (flete interno mercado doméstico, manejo de mercadería), equivalente a un 16% del Valor Normal del Producto; y (ii) *Gastos de ventas* (marketing, publicidad, promoción, gastos de crédito, bonos/sobrecargos pequeñas cantidades), equivalentes a un 15,6% del Valor Normal del Producto.

La magnitud que alcanzan los gastos de entrega (16%) y otros gastos de venta (15.6%) de Kaindl en Austria, están completamente desalineados y resultan ciertamente desproporcionados al compararlos con los niveles de gastos de venta general (o *selling expenses*, es decir, gastos necesarios para la venta que incluyen los gastos de flete y entrega) que presentan otros actores relevantes de la industria a nivel mundial.

Masisa acompañó en esta investigación los estados financieros correspondientes a las empresas Arauco (Chile), Duratex S.A. (Brasil) y Pfeiderer (Alemania) y Masisa, los que se incluyen en el gráfico siguiente:



Como se observa, la proporción de gastos de venta sobre ingresos totales de Kaindl (32%) más que duplica los de una empresa europea como Pfeiderer (14%), casi triplican los gastos de venta de una empresa brasilera como Duratex (11%), y superan largamente la realidad observada por empresas relevantes chilenas como Masisa (6%) y Arauco (9%).

En efecto: ¿cuál es el resultado de ajustar los gastos de administración y venta de Kaindl hacia los *benchmarks* de la industria? Como se explica en los cuadros siguientes, tomando los gastos de administración y venta de Pfeiderer (14%) -que corresponde al benchmark más alto de los antes señalados- el **margen de dumping se eleva desde el actual 0,6% a un 21,01%**.

Cuadro 1

Margen de Dumping ajustado de acuerdo a GAV de industria

Valor Normal y Ajustes CNDP (Cuadro 3.1)	CNDP		CNDP Ajustado	
	Indice	US\$	Indice	US\$
Valor normal según términos de la venta	100	292,53	100	292,53
Gasto entrega (flete interno)	16	46,80	7	20,48
Gasto venta (publicidad, promoción, marketing, pronto pago, bono/sobrecargo)	15,6	45,63	7	20,48
Valor normal ex-fábrica ajustado	68,4	200,09	86	251,58

Margen de Dumping CNDP (Cuadro 3.3)

	Indice	US\$
Valor normal ex-fábrica ajustado	100	251,80
Precio de exportación ex-fábrica ajustado	78,99	198,89
Margen Dumping	21,01	52,91

En definitiva, resulta absolutamente desproporcionado que Kaindl –una empresa que se reconoce eficiente a nivel mundial- pueda efectivamente presentar niveles de gastos de venta tan alejados de los *benchmarks* de la industria a nivel mundial. Este sobre-ajuste debe corregido por la H. Comisión, de modo de evitar que Kaindl justifique –infundadamente- la existencia de un margen de dumping *de minimis*.

Sobre-ajuste 2: Los gastos de entrega en el mercado doméstico resultan desproporcionados y son inconsistentes con la demás información existente en el expediente de investigación.

Los gastos de entrega (o gastos de flete) considerados como ajuste al Valor Normal, representan según la H. Comisión un 16% de este último. Al analizar la magnitud en US\$/m³ de los costos de entrega para las ventas domésticas, queda en evidencia que tales costos resultan excesivamente altos, al compararlos con los gastos de flete de exportación.

Como se explica en los cálculos efectuados por Masisa en su reciente presentación en que formula observaciones a los hechos esenciales fijados por la H. Comisión, es posible concluir

que el gasto de entrega (flete interno para las ventas efectuadas en el mercado doméstico) ascendería a aproximadamente **US\$46,8/m3**.

En primer lugar, basta recordar que Kaindl en su respuesta al Cuestionario del Exportador de la H. Comisión -de mayo de 2010-, señaló que el valor total del flete multimodal para las exportaciones hacia Chile (es decir, el costo del *inland* Salzburgo-Hamburgo, flete marítimo Hamburgo-Valparaíso, seguros y demás gastos asociados a la exportación), habría ascendido a aproximadamente US\$53/m3. Es decir, aún cuando se trata sólo del flete para las ventas domésticas al interior de Austria, el costo de dicho flete casi igualó (sólo US\$6/m3 inferior) al costo del flete multimodal (Salzburgo-Hamburgo-Valparaíso) para las exportaciones. La desproporción, en consecuencia, es indementible.

En segundo lugar, la inconsistencia entre los valores señalados también queda en evidencia al analizar los valores que la H. Comisión consideró pertinentes para el flete marítimo entre Hamburgo y Valparaíso.

Conforme al Gráfico 5 elaborado por la H. Comisión (pág.13 del Acta de la Sesión N°329), según los valores del Aduana corregidos, el valor del flete marítimo de las importaciones de Kaindl fluctuó entre US\$31,4/m3 y US\$35,6/m3.

Dado que el costo del flete total según la H. Comisión ascendería a US\$61,7, esto quiere decir que el valor del *inland* Salzburgo-Hamburgo habría fluctuado aproximadamente entre US\$30 (61,7 – 31,4) y US\$26 (61,7 -35,6).

Como se observa en el mapa que se inserta más abajo, la distancia existente entre Salzburgo y Hamburgo (ya sea en tren o camión) supera ligeramente los 900 kms. Al mismo tiempo, es posible observar que entre Salzburgo y las principales ciudades de Austria (Viena, Graz, Linz o Innsbruck) la distancia –en el caso de la ciudad más lejana (Viena)- es cercana a los 300 kms.

Cuadro 2

Mapa Europa



En consecuencia, el costo de transporte de la Melamina al interior de Austria durante el período investigado podría llegar a ser 1,79 veces el valor del transporte terrestre desde Salzburgo hasta Hamburgo, pese a que la distancia representa aproximadamente un tercio de este último trayecto.

Si bien el costo del transporte por kilómetro podría no ser lineal (al ser Hamburgo un puerto principal de salida para el comercio europeo) de todos modos es absurdo pretender sostener — como lo hace Kaindl— que exista una desproporción tan manifiesta entre los valores de transporte terrestre, cuando se distingue entre ventas internas (Valor Normal) y ventas hacia Chile (Precio de Exportación).

En definitiva, a partir de los antecedentes que obran en la investigación, sólo existen dos alternativas posibles: (i) Kaindl está sobrestimando el valor del flete para las ventas internas, o (ii) Kaindl está subestimando el valor del flete para las exportaciones. En cualquiera de estos dos supuesto, la consecuencia es la misma: reducir —artificialmente— el margen de dumping existente en las exportaciones de Productos desde Austria.

2.1. Sub-ajustes en la estimación del Precio de Exportación.

Sub-ajuste 1: *La H. Comisión no ha considerado los gastos de venta incurridos por Kaindl para las exportaciones hacia Chile.*

A esta fecha, existe una inconsistencia entre los ajustes efectuados al Valor Normal y aquellos realizados sobre el Precio de Exportación, en cuanto la H. Comisión no ha considerado los

gastos de venta asociados a las exportaciones realizadas en Chile, y que corresponden a gastos de publicidad, promoción, marketing efectuados por Kandl en nuestro país.

Masisa ya ha acreditado en esta investigación que Kandl efectúa actividades de publicidad, promoción y marketing asociadas a la venta de sus productos en Chile. De este modo, los gastos de venta considerados por la H. Comisión –y que corresponden únicamente a gastos de embalaje- son inferiores a los gastos de venta efectivamente incurridos por Kandl para la comercialización de sus productos en Chile, en cuanto ignora tanto los gastos de publicidad, promoción y marketing efectuados en Chile por Kandl, como los gastos asociados a la existencia de representante y personal contratado en nuestro país.

Al respecto: ¿cuál es el gasto de venta en Chile que permitiría a la H. Comisión encontrar un margen de dumping superior al 2% *de minimis*? Como se observa en los cuadros de más abajo, de incluirse gastos de venta superiores a los US\$ 2,81/m³ (además de los gastos de embalaje ya incluidos por la H. Comisión), el margen de dumping en las exportaciones de Kandl superaría el margen *de minimis*.

Cuadro
Ajuste gastos de venta en Chile

Precio de Exportación Ajustado CNDP (Cuadro 3.2)		
	Indice	US\$
Precio exportación según términos de la venta	100	264,83
Gasto entrega (flete total + seguro)	23,3	61,71
Gasto venta (embalaje)	1,6	4,24
Gasto venta (marketing, publicidad, promoción)	1,06	2,81
Precio Ex-Fábrica ajustado	75,1	196,08

Margen de Dumping CNDP (Cuadro 3.3)		
	Indice	US\$
Valor normal ex-fábrica ajustado	100	200,09
Precio de exportación ex-fábrica ajustado	98,00	196,08
Margen Dumping	2,00	4,01

Pues bien, cabe preguntarse si acaso los US\$2,81/m³ resulta ser un monto conservador, o al contrario, resulta completamente exagerado como gasto de venta para los Productos exportados. Al respecto, basta recordar que, de acuerdo al Valor Normal ajustado estimado por la H. Comisión, los gastos de venta en Austria (excluyendo los gastos de entrega) habrían alcanzado un 15,6% sobre el Valor normal, esto es, aproximadamente US\$ 45,63/m³.

Cuadro
Gastos Venta Kaindl en Austria

Valor Normal y Ajustes CNDP (Cuadro 3.1)		
	Indice	US\$
Valor normal según términos de la venta	100	292,53
Gasto entrega (flete interno)	16	46,80
Gasto venta (publicidad, promoción, marketing, pronto pago, bono/sobrecargo)	15,6	45,63
Valor normal ex-fábrica ajustado	68,4	200,09

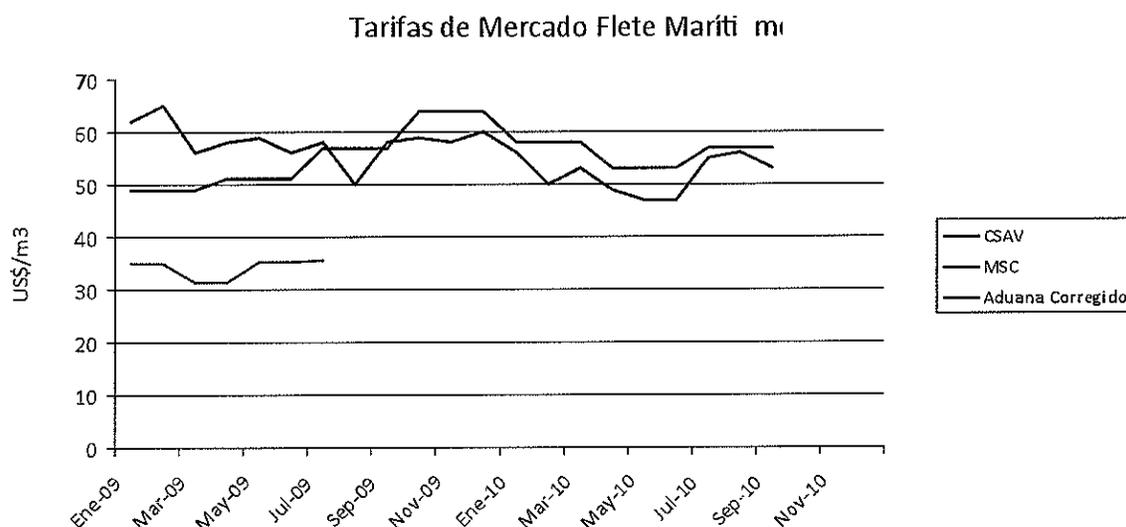
Es decir, bastaría con imputar al Precio de Exportación sólo un 6% (2,8/45,63) de los gastos de venta (excluidos gastos de entrega) reconocidos por Kaindl para las ventas domésticas en Austria, para superar el margen de *dumping de minimis*.

Sub-ajuste 2: *Existe una subestimación de los costos del flete marítimo (Hamburgo-Valparaíso) de los Productos durante el período investigado.*

Sobre este punto, dos son los principales problemas asociados a la estimación del costo de flete marítimo por parte de la H. Comisión: (i) se han desestimado importante información de mercado acerca del nivel de tarifas de flete marítimo durante el período investigado; y (ii) la información de fletes registrada en Aduana se ha corregido de acuerdo a antecedentes que carecen de la necesaria seriedad y verosimilitud.

En relación a las tarifas de mercado, Masisa ha acompañado a la investigación series de precios elaboradas por Compañía Sudamericana de Vapores y Mediterranean Shipping Company -dos navieras serias y de reconocido prestigio- las que acreditan que las tarifas promedio efectivamente cobradas durante el período investigado para la ruta Norte de Europa/Valparaíso-San Antonio son aproximadamente un 70% superiores a las supuestamente acreditadas por Kaindl (post correcciones a declaraciones aduaneras).

Grafico
Tarifas de Mercado vs. Tarifas Aduana corregidas



Nuevamente, resulta importante analizar cuál sería el margen de dumping existente en las importaciones de Kaindl, si se consideran las tarifas de mercado vigentes durante el período investigado. Como se explica en el cuadro siguiente, entre las tarifas de mercado y las tarifas de aduana corregidas existiría una diferencia de aproximadamente US\$24/m³ (“delta aduana/mercado”).

Cuadro

Diferencia tarifas mercado/tarifas aduana corregida

Fecha	CSAV	MSC	Aduana Corregido
Jul-09	58	57	34,9
Ago-09	50	57	34,9
Sep-09	58	57	31,4
Oct-09	59	64	31,4
Nov-09	58	64	35,2
Dic-09	60	64	35,3
Ene-10	56	58	35,6
Promedio	57	60	34,1

Al sumarse el delta mercado/aduana al monto considerado a esta fecha por la H. Comisión como el costo de flete marítimo, el margen de dumping se incrementa de 0,6% a un 12,6%.

Cuadro

Margen de dumping según tarifas de mercado para flete marítimo Hamburgo-Valparaíso

Precio de Exportación Ajustado CNDP (Cuadro 3.2)

	Indice	US\$
Precio exportación según términos de la venta	100	264,83
Gasto entrega (flete total + seguro) [61,71] + Delta mercado (24)	32,36	85,71
Gasto venta (embalaje)	1,6	4,24
Precio Ex-Fábrica ajustado	66,04	174,88

Margen de Dumping CNDP (Cuadro 3.3)

	Indice	US\$
Valor normal ex-fábrica ajustado	100	200,09
Precio de exportación ex-fábrica ajustado	87,40	174,88
Margen Dumping	12,60	25,21

Respecto a esta importante información de mercado entregada por Masisa, la H. Comisión ha desestimado considerarla en su estimación del margen de dumping, debido a que la tendencia mostrada por la serie mensual de precios de Compañía Sudamericana de Vapores no tendría relación con la evolución de los precios internacionales registrados por índices internacionales ni con los valores de flete registrados por Aduanas. Señala, además, que entre dicha serie mensual y el *Price Index Export from Europe to South and Central America*, elaborado por *Container Trade Statistics* (“CTS”), existiría un coeficiente de correlación de -0,04, para el período investigado.

Al respecto, se inserta a continuación imagen obtenida en la página Web de CTS, que explica cuáles serían las rutas consideradas en los índices de precios elaboradas por esta última:

Cuadro

Rutas consideradas por CTS

At Tier 2, the statistics are broken down into the following sub-trades.

Asia: North Europe, West Mediterranean and North Africa, East Mediterranean and Black Sea – Asia

Australia & Oceania: North Europe, Mediterranean – Australia, New Zealand, Oceania

Indian Subcontinent & Middle East: North Europe, Mediterranean – India Subcontinent, Middle East

North America: North Europe, Mediterranean – Canada, United States of America, Mexico

South America & Central America: North Europe, Mediterranean – East Coast South America, West Coast South America, Caribbean

Sub-Saharan Africa: North Europe, Mediterranean – West Coast Africa, South Coast Africa, East Coast Africa

Intra-Europe: North Europe, Mediterranean – North Europe, Mediterranean

Como puede apreciarse, tratándose de los índices correspondientes a Sudamérica y América Central, CTS agrega o reúne los valores de fletes marítimos de rutas desde el Norte de Europa y Mediterráneo, hacia la costa Este y Oeste de Sudamérica, así como también el Caribe.

Como ya se hecho presente con anterioridad a esta H. Comisión, es incorrecto desestimar la validez de una serie de tarifas para una ruta específica (Norte de Europa – Valparaíso/San Antonio) por la inexistencia de correlación con una serie agregada de múltiples rutas, como la elaborada por CTS. En efecto, así como es perfectamente posible que no exista correlación entre la variación del IPC y la fluctuación del precio de un producto específico de la canasta de bienes sobre la que se calcula la inflación, es perfectamente posible que no exista correlación entre una ruta específica y un índice agregado de rutas.

La inexistencia de correlación no es razón suficiente para desestimar los datos de aportados por esta parte. En efecto, se trata de series de **precios efectivamente cobrados por dos de las compañías de transporte marítimo más importantes a nivel mundial –Compañía Sudamericana de Vapores y Mediterranean Shipping Company-** para una ruta específica –Norte de Europa/Valparaíso-San Antonio- y no un índice que agrupa diversas rutas que no son pertinentes para analizar este caso concreto.

Por otra parte, la información de mercado aportada por Masisa resulta especialmente pertinente y necesaria para los efectos de estimar el margen de dumping, considerando que la información registrada en Aduana acerca de los fletes marítimos cobrados a Kaindl carece de la suficiente seriedad y verosimilitud.

Como ya se ha explicado previamente, la información registrada en Aduana a esta fecha, considera las correcciones realizadas por Kaindl y Schenker (*forwarder*) ante Aduana durante el

período investigado, y que se basan en supuestos errores de moneda y omisiones que se habrían cometido por Schenker en la emisión de los conocimientos de embarque (BL) para las exportaciones hacia Chile.

Si bien Masisa comprende que las compañías involucradas en el transporte internacional –entre ellas Schenker- pueden cometer errores de moneda y omisiones en la emisión de conocimientos de embarque. El problema, en este caso, es que tales errores y omisiones:

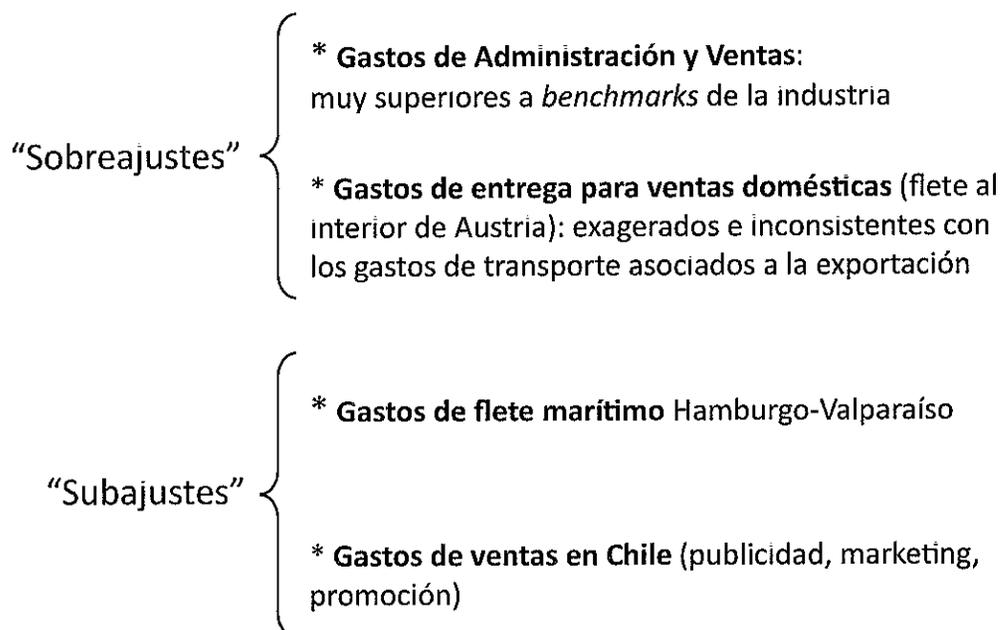
- a. se presentan de un modo inusualmente reiterado, cubriendo un porcentaje mayoritario (63%) de los conocimientos de embarque emitidos durante el período investigado;
- b. se concentran en un periodo de tiempo muy breve (el período de 7 meses investigado por la H. Comisión);
- c. ocurren y son detectados coincidentemente en el contexto de una investigación por dumping; y
- d. afortunadamente para Kaendl, tuvieron el efecto de corregir los valores promedio de flete marítimo registrados en Aduanas desde US\$52,2/m³ a US\$34,9/m³ (según consta en el Gráfico 5 del Anexo del Acta de la Sesión N°329) permitiendo que el margen de dumping acreditado ante esta H. Comisión se transformará en un margen *de minimis*.

En definitiva, la estimación de los valores de flete marítimo considerados por la H. Comisión se funda en antecedentes que, dado el contexto y consecuencias explicadas, carecen de la necesaria seriedad y verosimilitud para otorgar certeza a esta H. Comisión.

Por lo tanto, reiteramos nuestra solicitud a la H. Comisión de que, para efectos de estimar apropiadamente los gastos por transporte marítimo Hamburgo-Valparaíso, considere los *benchmarks* o tarifas de mercado aportadas por Masisa, o bien exija a Kaendl acreditar –por medio de sus registros contables- el monto de los pagos efectivamente efectuados a Schenker por concepto del transporte de la Melamina desde Austria a Chile.

* * * * *

En definitiva, en relación a la estimación del margen de dumping efectuada a esta fecha, resulta evidente que la H. Comisión ha considerado importantes sub-ajustes al Precio de Exportación y sobre-ajustes al Valor Normal, todos los cuales tienen el efecto de disminuir, artificialmente, el margen de dumping realmente existente en las importaciones desde Austria:



H. Comisión, hacemos presente que en la audiencia pública celebrada con fecha 14 de diciembre de 2011 Kaindl no objetó ni cuestionó ninguno de los ajustes descritos precedentemente.

Finalmente, tal como se ha demostrado a lo largo de esta presentación, reiteramos que no es necesario que la H. Comisión corrija todos y cada uno de los sobre-ajustes y sub-ajustes detectados por Masisa, para encontrar un margen de dumping en la exportaciones de Kaindl. En efecto basta que la H. Comisión corrija solo alguno de estos sobre-ajustes o sub-ajustes, para dejar en evidencia la existencia de un margen de dumping que supera largamente al margen *de minimis*.

II. Daño y Causalidad.

En relación al daño y amenaza de daño que representan las importaciones de Kaindl para la industria nacional, ratificamos y reiteramos todas y cada una de las consideraciones y conclusiones incluidas en el informe económico denominado “*Dumping en Importaciones de Tableros de Melamina: Daño y Amenaza de Daño a la Industria Nacional*”, de diciembre de 2010, elaborado por Jorge Quiroz Consultores, acompañado previamente por Masisa en esta investigación, el cual concluye, entre otras cosas, lo siguiente:

- (i) las importaciones de tableros melamínicos a precios distorsionados tuvo efectos directos sobre Masisa, generando menores ingresos por MUS\$400, además de la acumulación de inventarios que generó un costo financiero de MUS\$259.

- (ii) los efectos potenciales de la reducción significativa en los precios, se traducen en una pérdida del margen asociado a la línea de producción que debería cerrar (precio es menor que los costos) y una reducción significativa en el margen de las otras líneas de producción. Esto último genera pérdidas en valor presente por MMUS\$129.
- (iii) además de los efectos sobre Masisa, los efectos potenciales de encadenamientos como consecuencia del dumping de Kaindl se abocan principalmente al pequeño sector silvícola -forestal, en especial al sector de aserraderos independientes- Los principales efectos son una caída significativa en los precios de los subproductos lo que conlleva a una caída del ingreso del sector aserradero no integrado, dicha caída en valor presente equivale a un 0,9% del PIB forestal y la pérdida de 2.700 puestos de trabajo de baja calificación del sector aserradero no integrado. Dicho sector ha mostrado ser bastante sensible ante factores externos. En efecto, ante la crisis subprime 40 aserraderos cerraron y cerca de 4.000 puestos de trabajo se perdieron en solo un año. Lo anterior se agrava al considerar que se trata de una de las zonas de mayor desempleo y una de las más afectadas por el pasado terremoto.
- (iv) Kaindl tuvo y tiene todos los incentivos para seguir exportando sus productos a precios distorsionados. Sólo al comienzo de la crisis mundial de 2008-2009, Kaindl redujo sus ventas en 13%, luego de 7 años de crecimiento, y a su vez contrajo el número de empleados en un 4% luego de mantener un número constante por los 5 años precedentes a la crisis. Esto último evidencia el aumento en la capacidad ociosa de Kaindl. Además, la actual situación europea y la lenta recuperación es una clara evidencia de que las importaciones de productos Kaindl a precios distorsionados continuará.

Reiteramos que a sólo nueve meses del ingreso de Kaindl al mercado chileno las importaciones de dichos productos representaban aproximadamente un 45% de las importaciones de tableros en Chile y aproximadamente un 23% del consumo aparente en el mercado nacional.

H. Comisión, tal como se evidencia en el informe preparado por Jorge Quiroz & Asociados no se trata de posibilidades remotas sino más bien se trata de efectos reales, actuales e inminentes para la producción nacional.

III. Medidas solicitadas

Como se ha dejado en evidencia a lo largo de esta presentación, en la estimación del margen de dumping, la H. Comisión ha considerado importantes sobre-ajustes al Valor Normal y sub-

ajustes al Precio de Exportación, los que tienen como efecto inmediato que el margen de dumping en la exportación de Melamina por parte de Kaindl –a esta fecha- alcance sólo el 0,6%, esto es, sea inferior al 2% *de minimis*. Sin embargo, existe en esta investigación evidencia relevante y concluyente que permite a la H. Comisión corregir tales sobre-ajustes y sub-ajustes, de manera tal de dejar en evidencia el verdadero margen de dumping existente en las exportaciones de Kaindl.

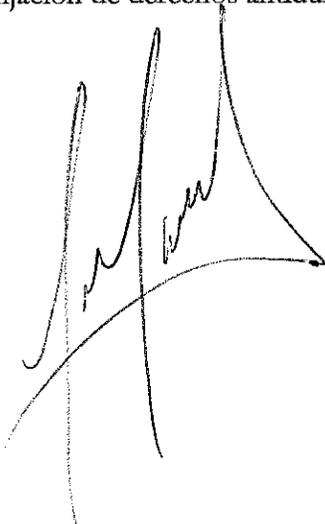
Asimismo, existen también importantes antecedentes en esta investigación acerca del daño y amenaza de daño que estas exportaciones a precios distorsionados generan sobre la industria nacional. Esto incluye no sólo las pérdidas para Masisa –que podrían llevarla incluso al cierre de una de sus líneas de producción (Planta Mapal)- sino que además los potenciales efectos negativos sobre el pequeño sector silvícola -forestal, en especial al sector de aserraderos independientes.

En consecuencia, solicitamos a la H. Comisión:

- (i) Efectuar una nueva estimación del margen de dumping existente en las exportaciones de Productos por parte de Kaindl, en la cual se corrijan tanto los sub-ajustes al Precio de Exportación como los sobre-ajustes al Valor Normal a los que se ha hecho referencia en esta presentación;
- (ii) Que una vez efectuada una nueva estimación, y considerando el nuevo margen de dumping calculado por la H. Comisión, recomiende al Presidente de la República la fijación de derechos antidumping en contra de las exportaciones de Melamina efectuadas por Kaindl.

POR TANTO,

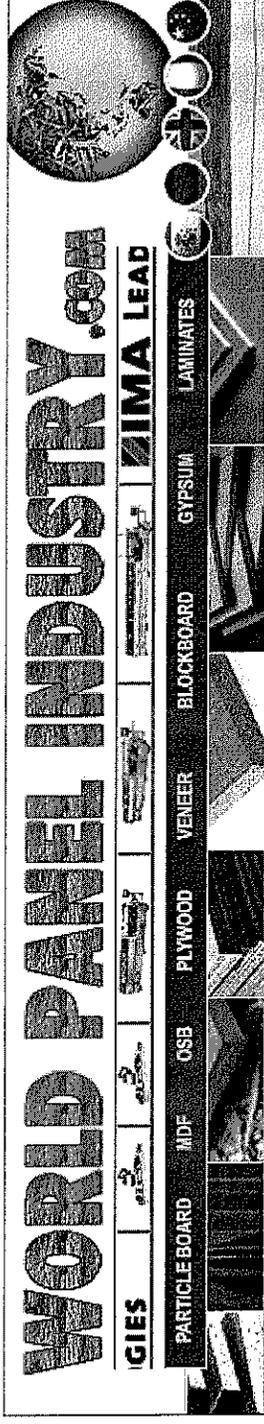
A la H. Comisión pido respetuosamente: Tener presente los argumentos y consideraciones expuestos por Masisa en la audiencia pública de 14 de enero de 2011, y en virtud de los mismos, corregir los ajustes realizados tanto al Valor Normal como al Precio de Exportación, proceder a una nueva determinación del margen de dumping, y en definitiva, considerando la existencia de daño causal acreditado en estos autos, recomendar al Presidente de la República la fijación de derechos antidumping a las importaciones de Melamina provenientes de Austria.

A handwritten signature in black ink, appearing to be a stylized name, possibly 'M. Masisa', written over a horizontal line.

Audiencia
Comisión Nacional de Distorsiones de Precios

Dumping en la Importación de Melamina desde Austria

MASISA



Melamine anti-dumping duties could affect European competitiveness

Thursday, December 16, 2010

The imposition of provisional anti-dumping duties on Chinese melamine imports to Europe has been taken with "insufficient evaluation" and could lead to a worsening competitive position for European timber and woodworking companies, according to Cej-Bois.

The criticism is contained in a letter from CEI-Bois (the European Confederation of Woodworking Industries) secretary-general Filip de Jaeger to the European Commission.

Provisional anti-dumping duties of 44.9-62.5%, which came into force on November 17 pending an ongoing consultation process, will affect wood-based panels, impregnated paper for coating of panels (Decorative Panels and laminate flooring), glulam, cross-laminated timber, parquet flooring and furniture.

Mr de Jaeger said the duty imposition was likely to further increase the prices for melamine and melamine-based substances on the European market due to there only being a few local melamine producers in the EU.

"This, in turn, will undoubtedly have an effect on the cost structure for the woodworking and furniture companies concerned, a cost structure already under strong pressure due to the economic crisis with lasting impacts on the construction sector, where products are mainly used," he said

"Consequently, this could lead to a worse competitive position on the European and international markets"

He said CEI-Bois was concerned the commission's decision was taken without sufficient evaluation of the likely effects and strong impact on downstream users of melamine in the EU and urged the commission to look at this aspect in full before taking any further decisions.

* Existencia de dumping

Existencia de dumping

La determinación del margen de dumping requiere comparar un valor ex fábrica con un valor de exportación.

Idea central de la comparación: “controlar” las diferencias que pueden existir entre ventas internas y exportaciones. Así, tanto las ventas internas como las exportaciones deben *netearse* de todos sus costos específicos.

Los antecedentes expuestos en los Hechos Esenciales:

- **Sobreestiman** los ajustes asociados a las ventas internas;
- **Subestiman** los ajustes en las ventas externas.

Existencia de dumping

Punto de partida: a la fecha, CNDP ha determinado la existencia de un margen de dumping de 0,6% (margen <i>de minimis</i>)	Sin embargo, al corregirse los “sobreajustes” y “subajustes” contenidos en la estimación de la CNDP, el margen de dumping supera fácilmente el umbral de 2%
---	---

* Existencia de dumping /
“Sobreajustes” a las Ventas Internas

Existencia de dumping / Sobreajustes a las ventas internas

1. GAV desalineados con benchmark de la industria

Cuadro 3.1

Valor normal y ajustes para el período de investigación
(Valor normal según términos de la venta = 100)

Tipo de ajuste	Valor Normal
Valor Normal según términos de la venta	100,0
Gasto de entrega (Flete interno mercado doméstico, Manejo de mercadería) (-)	16,0
Gastos de venta (Gastos de marketing, publicidad y promoción de ventas; Gastos de crédito (pronto pago); Bonos/sobrecargo pequeñas cantidades) (-)	15,6
Valor normal ex-fábrica ajustado	68,4

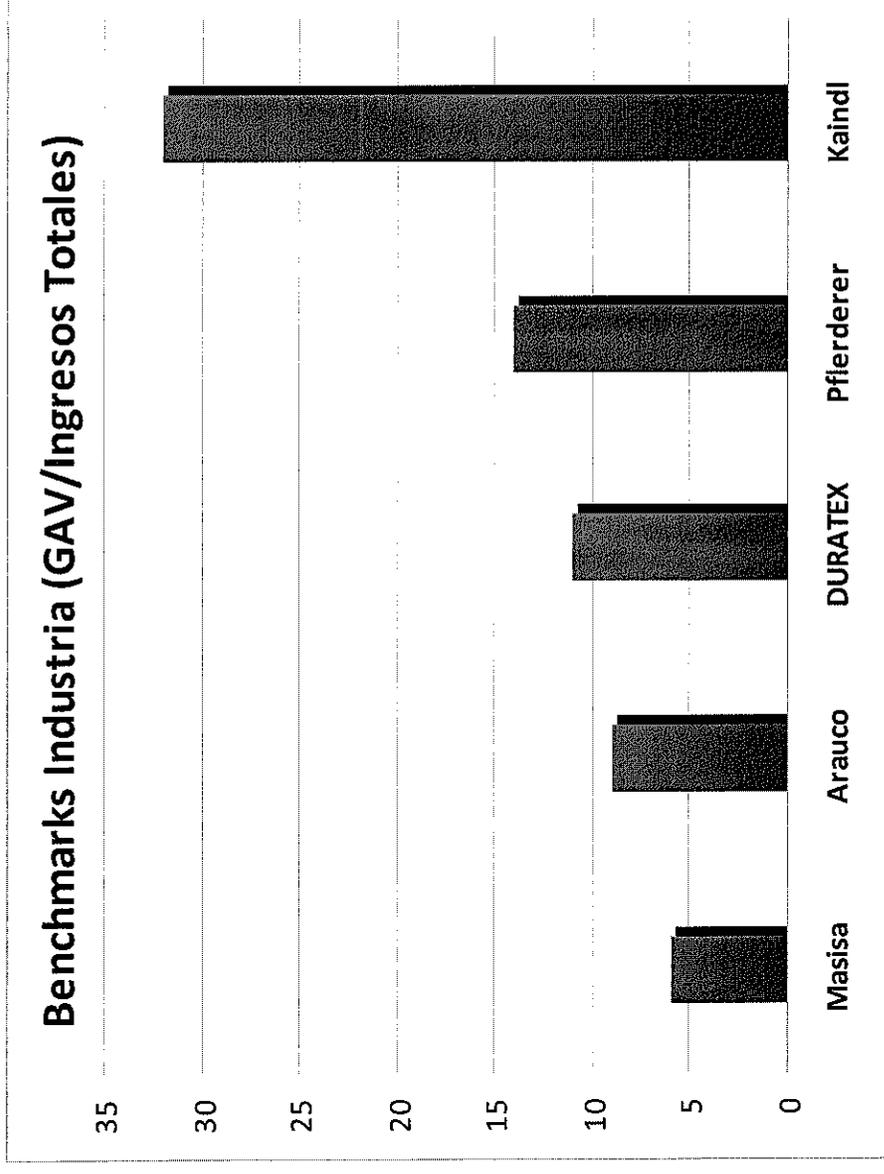
Fuente: Elaborado por la Secretaría Técnica en base información de Kaindl.

En consecuencia, Kaindl tendría GAV general (*selling expenses*, que incluyen gastos de entrega) de aproximadamente un 32% sobre el precio de venta

Existencia de dumping / Sobreajustes a las ventas internas

1. GAV desalineados con benchmark de la industria

¿Cuáles son los benchmarks de GAV en la industria?



Existencia de dumping / Sobreajustes a las ventas internas

1. GAV desalineados con benchmark de la industria

Valor Normal y Ajustes CNDP (Cuadro 3.1)	CNDP		CNDP Ajustado	
	Indice	US\$	Indice	US\$
Valor normal según términos de la venta	100	292,53	100	292,53
Gasto entrega (flete interno)	16	46,80	7	20,48
Gasto venta (publicidad, promoción, marketing, pronto pago, bono/sobrecargo)	15,6	45,63	7	20,48
Valor normal ex-fábrica ajustado	68,4	200,09	86	251,58

Margen de Dumping CNDP (Cuadro 3.3)

	Indice	US\$
Valor normal ex-fábrica ajustado	100	251,80
Precio de exportación ex-fábrica ajustado	78,99	198,89
Margen Dumping	21,01	52,91

Existencia de dumping / Sobreajustes a las ventas internas

2. Gastos de entrega excesivos en mercado doméstico

Cuadro 3.1
Valor normal y ajustes para el período de investigación
(Valor normal según términos de la venta = 100)

Tipo de ajuste	Valor Normal
Valor Normal según términos de la venta	100,0
Gasto de entrega (Flete interno mercado doméstico; Manejo de mercadería) (+)	16,0
Gastos de venta (Gastos de marketing, publicidad y promoción de ventas; Gastos de crédito (pronto pago); Bonos/sobrecargo pequeñas cantidades) (-)	15,6
Valor normal ex-fábrica ajustado	68,4

Fuente: Elaborado por la Secretaría Técnica en base información de Kaindl.

En consecuencia, el costo promedio por flete interno en el mercado doméstico sería de U\$46,8 /m³

Existencia de dumping / Sobreajustes a las ventas internas

2. Gastos de entrega excesivos en mercado doméstico

¿Son los US\$46,8/m³ consistentes con la demás información existente (incluso aquella entregada por Kaindl)?

Según Kaindl: flete multimodal ascendería aproximadamente a US\$53/m³ y, al mismo tiempo, flete interno en Austria ascendería a aproximadamente US\$46,8/m³ (es decir, diferencia de aproximadamente US\$6/m³)

Existencia de dumping / Sobreajustes a las ventas internas

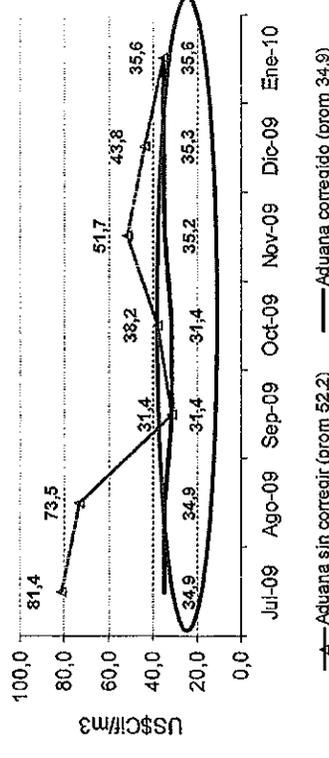
2. Gastos de entrega excesivos en mercado doméstico

Precio de Exportación Ajustado CNDP (Cuadro 3.2)

	Índice	US\$
Precio exportación según términos de la venta	100	264,83
Gasto entrega (flete total + seguro)	23,9	61,71
Gasto venta (embalaje)	1,6	4,24
Precio Ex-Fábrica ajustado	75,1	198,89

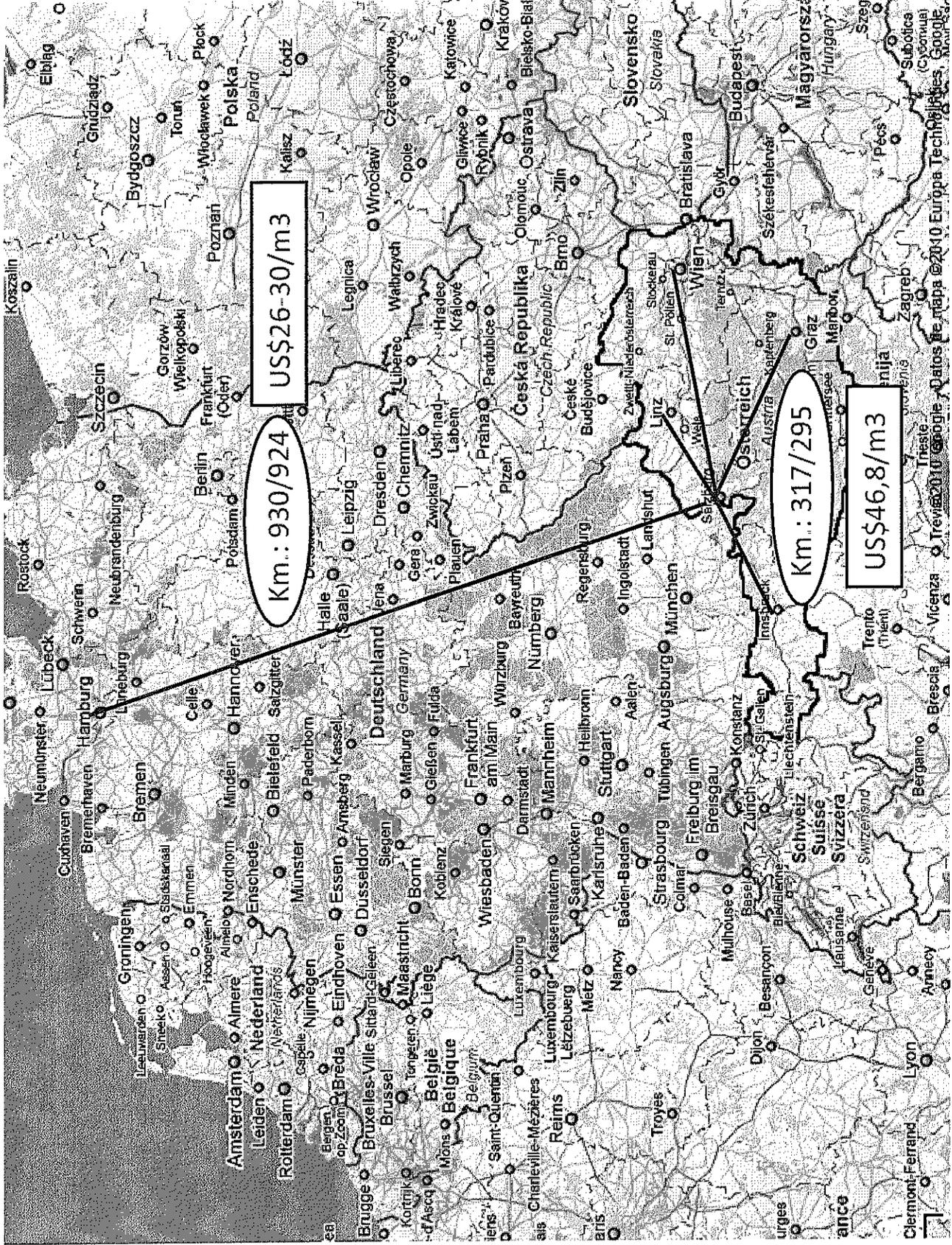
Gráfico 5

Flete marítimo de las importaciones de melaminas originarias de Austria, registrado por el Servicio Nacional de Aduanas



Fuente: Declaraciones de Ingreso y Resoluciones de modificación a documentos aduaneros, del Servicio Nacional de Aduanas

Si el costo del flete total es US\$61,7, entonces el valor del inland Salzburgo-Hamburgo habría fluctuado entre US\$30 y US\$26 (61,7 – 31,4 o 35,6) (flete total – flete marítimo)



Existencia de dumping / Sobreajustes a las ventas internas

2. Gastos de entrega excesivos en mercado doméstico

Es consecuencia, flete interno en Austria podría llegar a ser 1,79 veces el valor del transporte terrestre desde Salzburgo hasta Hamburgo.



* Existencia de dumping /
“Subajustes” a las Exportaciones

Existencia de dumping / Subajustes las Exportaciones

1. Subestimación de los gastos de venta en Chile Cuadro 3.1 Valor normal según términos de la venta = 100)

Tipo de ajuste	Valor Normal
Valor Normal según términos de la venta	100,0
Gasto de entrega (Flete interno mercado doméstico; Manejo de mercadería) (-)	16,0
Gastos de venta (Gastos de marketing, publicidad y promoción de ventas; Gastos de crédito (pronto pago); Bonos/sobrecargo pequeñas cantidades) (-)	15,6
Valor normal ex-fábrica ajustado	68,4

Fuente: Elaborado por la Secretaría Técnica en base información de Kaindl.

Cuadro 3.2 Precio de exportación ajustado para el período de investigación (Precio de exportación según términos de la venta = 100)

Tipo de ajuste	Exportaciones a Chile
Precio de exportación según términos de la venta	100,0
Gasto de entrega (Flete total; Seguro desde mercado doméstico a mercado de exportación (-))	23,3
Gastos de venta (Gastos de embalaje) (-)	1,6
Precio ex-fábrica ajustado	75,2

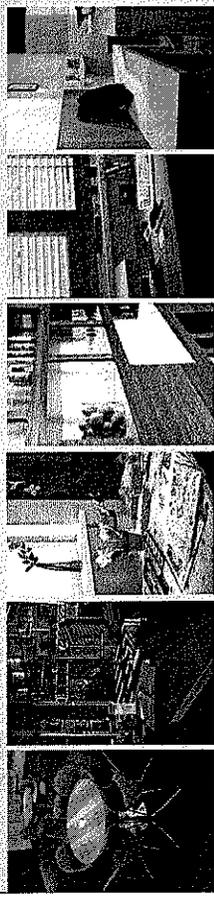
Fuente: Elaborado por la Secretaría Técnica en base información de Kaindl.

Existencia de dumping

1. Subestimación de los gastos de venta en Chile

Estimación de la CNDP no considera gastos de publicidad, promoción y marketing efectuados en Chile por Kaindl, ni los gastos asociados a representante y personal contratado en Chile.

**NUEVA
MELAMINA KAINDL
MUY PARECIDA
A NINGUNA OTRA.**



La nueva Melamina Kaindl es realmente distinta a las que existen en el mercado. Sus 200 diseños, sus 10 variedades de textura y su resistencia sobre 500 ciclos, la hacen única. Cuando la utilices la primera vez sabrás exactamente de qué estamos hablando.

DISTRIBUIDO POR

IMPERIAL

www.imperial.cl



made in Austria
www.kaindl.com



MASISA

Existencia de dumping / Subajustes las Exportaciones

1. Subestimación de los gastos de venta en Chile

¿Cuál es el valor del ajuste por gastos de venta en Chile que permite encontrar un margen de dumping $> 2\%$?

Precio de Exportación Ajustado CNDP (Cuadro 3.2)

	Indice	US\$
Precio exportación según términos de la venta	100	264,83
Gasto entrega (flete total + seguro)	23,3	61,71
Gasto venta (embalaje)	1,6	4,24
Gasto venta (marketing, publicidad, promoción)	1,06	2,81
Precio Ex-Fábrica ajustado	75,1	196,08

Margen de Dumping CNDP (Cuadro 3.3)

	Indice	US\$
Valor normal ex-fábrica ajustado	100	200,09
Precio de exportación ex-fábrica ajustado	98,00	196,08
Margen Dumping	2,00	4,01

Existencia de dumping / Subajustes las Exportaciones

1. Subestimación de los gastos de venta en Chile

Al respecto, los gastos de venta de Kaindl en Austria (excluyendo gastos de entrega):

Valor Normal y Ajustes CNDP (Cuadro 3.1)

	Indice	US\$
Valor normal según términos de la venta	100	292,53
Gasto entrega (flete interno)	16	46,80
Gasto venta (publicidad, promoción, marketing, pronto pago, bono/sobrecargo)	15,6	45,63
Valor normal ex-fábrica ajustado	68,4	200,09

Es decir, basta imputar al Precio de Exportación solo un 6% (2,8/45,63) de los gastos de venta reconocidos por Kaindl para las ventas domésticas, para superar el margen de *minimis*.

Existencia de dumping / Subajustes las Exportaciones

2. Subestimación de los gastos de flete marítimo Hamburgo-Valparaíso

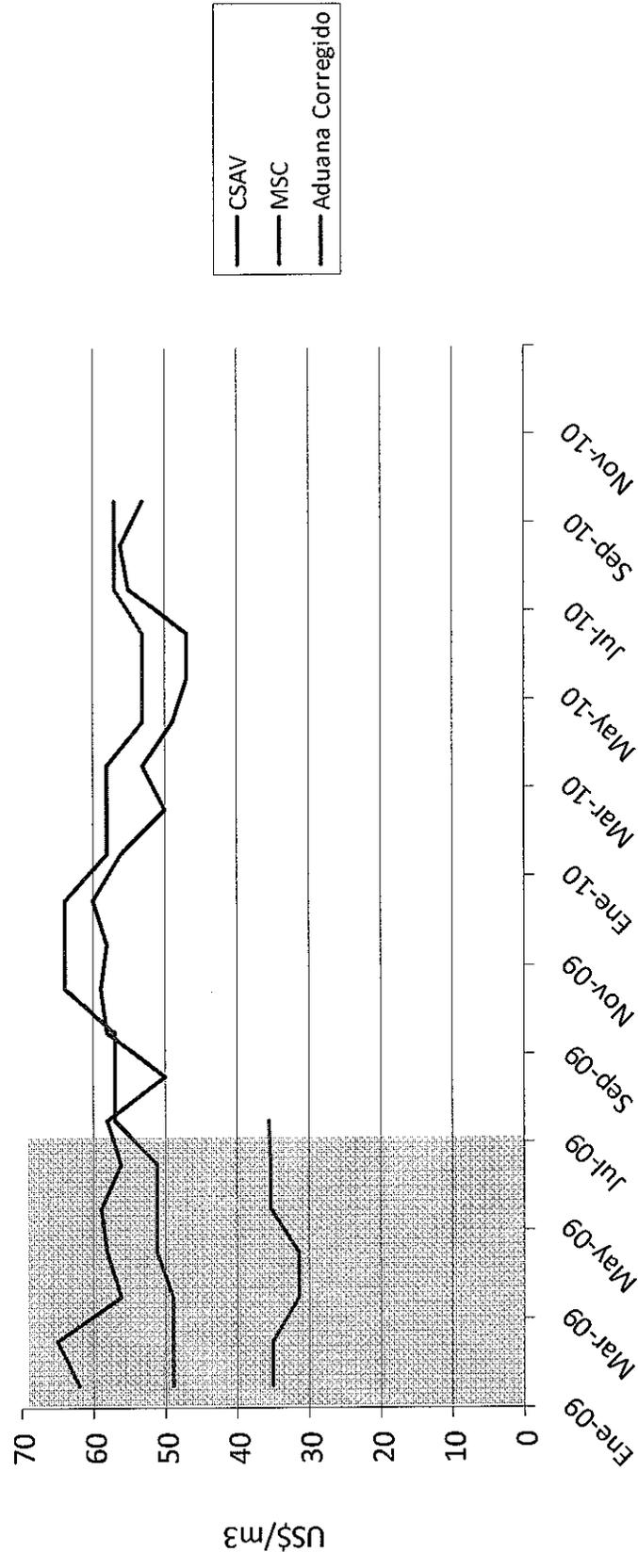
Dos principales problemas:

1. Se ha desestimado importante información de mercado acerca de niveles de tarifas de fletes marítimos durante el período investigado.
2. La información de fletes registrada en Aduana se ha corregido de acuerdo a antecedentes que carecen de la necesaria verosimilitud: los errores de Schenker

Existencia de dumping / Subajustes las Exportaciones

2. Subestimación de los gastos de flete marítimo Hamburgo-Valparaíso

Tarifas de Mercado Flete Marítimo



Existencia de dumping / Subajustes las Exportaciones

2. Subestimación de los gastos de flete marítimo Hamburgo-Valparaíso

¿Cuál es el resultado de ajustar el valor del flete marítimo de acuerdo a los valores de mercado para el período investigado?

Fecha	CSAV	MSC	Aduana Corregido
Jul-09	58	57	34,9
Ago-09	50	57	34,9
Sep-09	58	57	31,4
Oct-09	59	64	31,4
Nov-09	58	64	35,2
Dic-09	60	64	35,3
Ene-10	56	58	35,6
Promedio	57	60	34,1

Diferencia de aprox. US\$24, entre tarifas de mercado e información Aduana Corregida

Es decir, tarifas de mercado serían un 70% superiores a tarifas de Aduana Corregida

Existencia de dumping / Subajustes las Exportaciones

2. Subestimación de los gastos de flete marítimo Hamburgo-Valparaíso

¿Cuál es el resultado de ajustar el valor del flete marítimo de acuerdo a los valores de mercado para el período investigado?

Precio de Exportación Ajustado CNDP (Cuadro 3.2)

	Índice	US\$
Precio exportación según términos de la venta	100	264,83
Gasto entrega (flete total + seguro) [61,71] + Delta mercado [24]	32,36	85,71
Gasto venta (embalaje)	1,6	4,24
Precio Ex-Fábrica ajustado	66,04	174,88

Margen de Dumping CNDP (Cuadro 3.3)

	Índice	US\$
Valor normal ex-fábrica ajustado	100	200,09
Precio de exportación ex-fábrica ajustado	87,40	174,88
Margen Dumping	12,60	25,21

Existencia de dumping / Subajustes las Exportaciones

2. Subestimación de los gastos de flete marítimo Hamburgo-Valparaíso

¿Es el grado de correlación una variable apropiada para desestimar las tarifas de mercado acompañadas por Masisa?

Price Index Export from Europe to South and Central America, Container Trade Statistics

At Tier 2, the statistics are broken down into the following sub-trades.

Asia: North Europe, West Mediterranean and North Africa, East Mediterranean and Black Sea – Asia
Australia & Oceania: North Europe, Mediterranean – Australia, New Zealand, Oceania
Indian Subcontinent & Middle East: North Europe, Mediterranean – India Subcontinent, Middle East
North America: North Europe, Mediterranean – Canada, United States of America, Mexico
South America & Central America: North Europe, Mediterranean – East Coast South America,
West Coast South America, Caribbean
Sub-Saharan Africa: North Europe, Mediterranean – West Coast Africa, South Coast Africa,
East Coast Africa
Intra-Europe: North Europe, Mediterranean – North Europe, Mediterranean

Existencia de dumping / Subajustes las Exportaciones

2. Subestimación de los gastos de flete marítimo Hamburgo-Valparaíso

* Errores inusualmente reiterados: 63% de BLs emitidos durante período investigado

2. Las correcciones de Aduana por los errores de Schenker/Kaindl

* Se concentran en un breve período de tiempo (7 meses)

* Tienen siempre el efecto de reducir el costo del flete marítimo, transformando margen de dumping en *de minimis*

Existencia de dumping

“Sobreajustes”

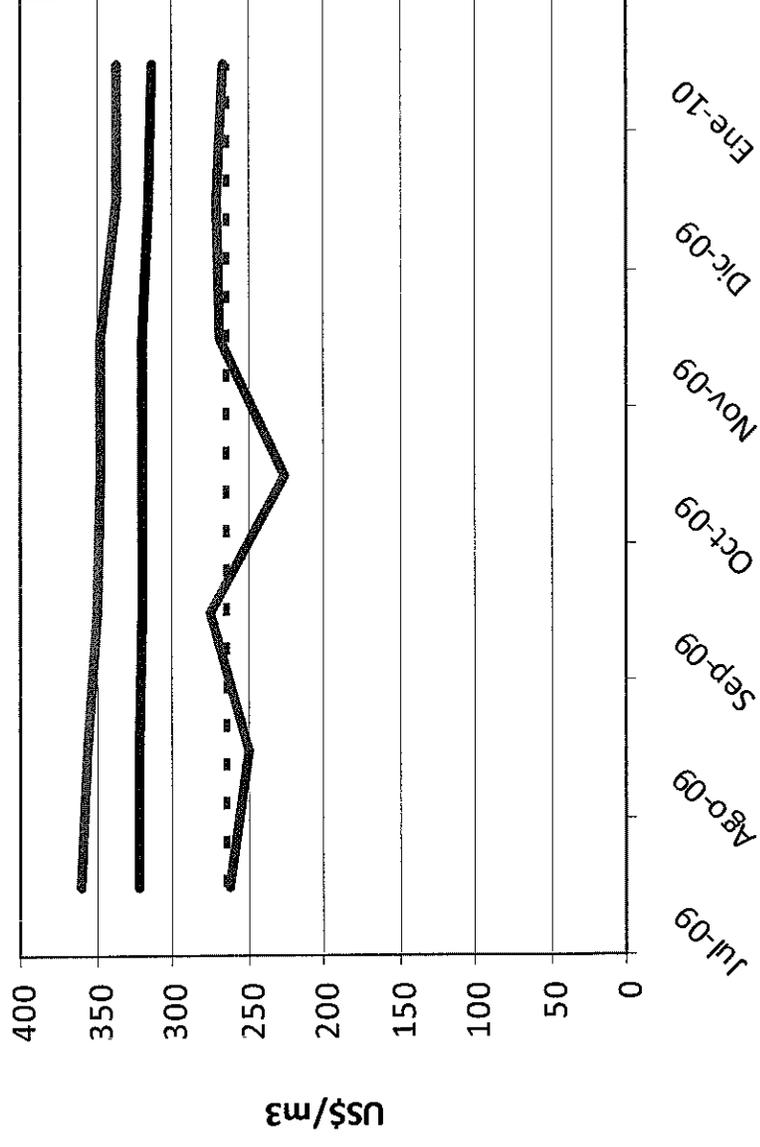
- * **Gastos de Administración y Ventas:** muy superiores a *benchmarks* de la industria
- * **Gastos de entrega para ventas domésticas** (flete al interior de Austria): exagerados e inconsistentes con los gastos de transporte asociados a la exportación

“Subajustes”

- * **Gastos de flete marítimo** Hamburgo-Valparaíso
- * **Gastos de ventas en Chile** (publicidad, marketing, promoción)

Existencia de dumping

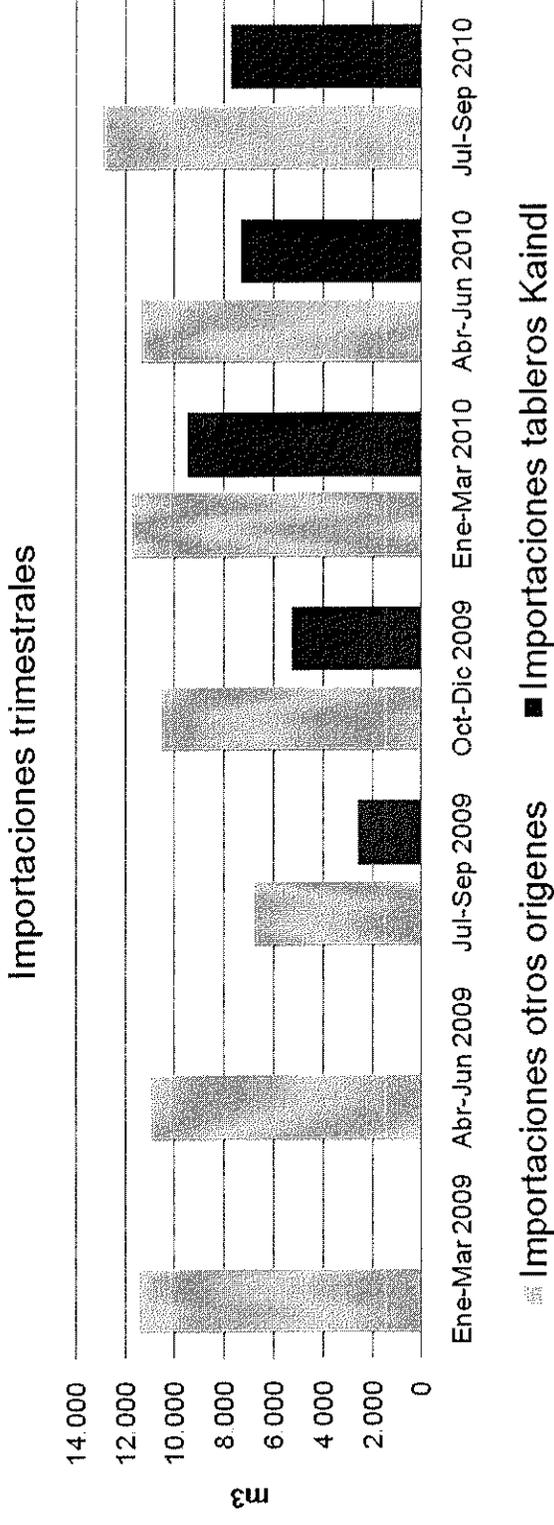
Precio ExFab EEUU vs. CIF Kaindl (Período Investigado)



* Daño y causalidad

Daño y causalidad

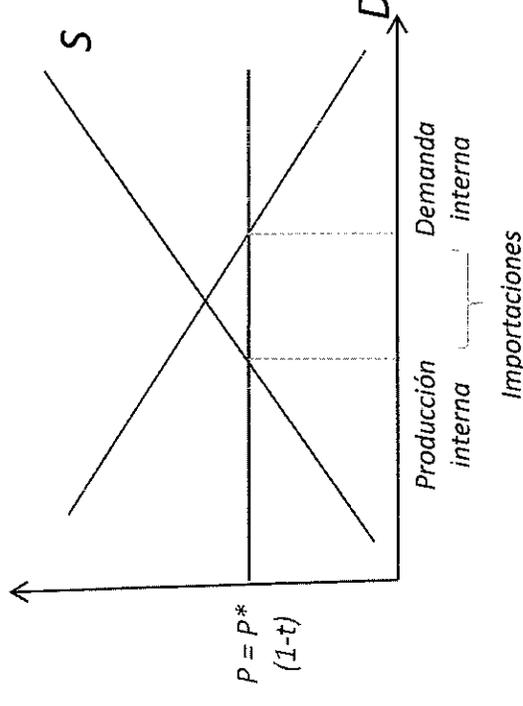
- Importaciones de Kaindl a precios distorsionados



- Durante el primer trimestre de 2010, las importaciones de tableros melamínico Kaindl alcanzaron:
 - El **45%** de las importaciones totales
 - El **23%** del consumo aparente del mercado nacional.

Daño y causalidad

- Causalidad
- ✓ En economías abiertas, el precio interno se ajusta al costo de oportunidad de importar.

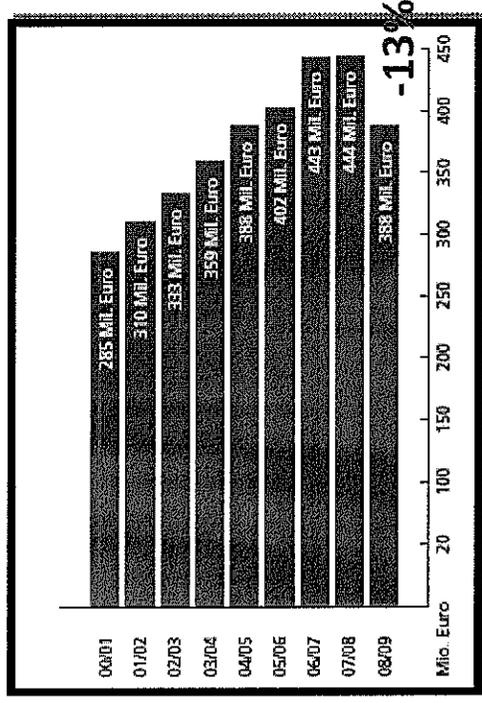


- ✓ El proceso de ajuste de los precios es gradual → daño inmediato y daño potencial si los precios distorsionados se mantienen.
- ✓ Organización industrial del mercado de tableros doméstico hace esperable un ajuste rápido.

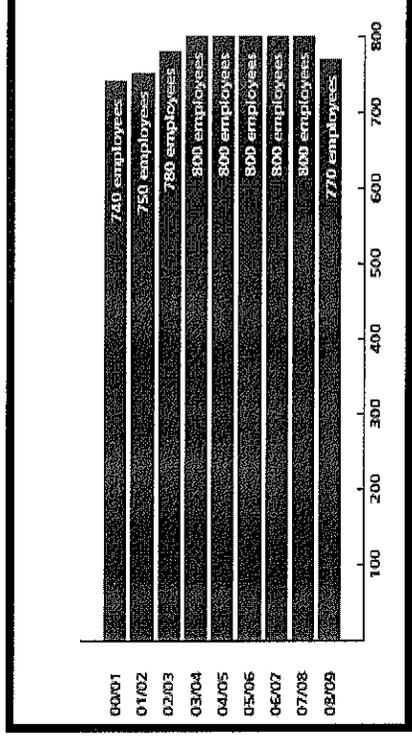
Daño y causalidad

- Causalidad
- Sin mediar mediadas antidumping las importaciones de tableros Kaindl se mantendrán en el tiempo, porque la empresa tiene capacidad ociosa y su principal mercado (Europa) está deprimido por la actual crisis.

Ventas Kaindl

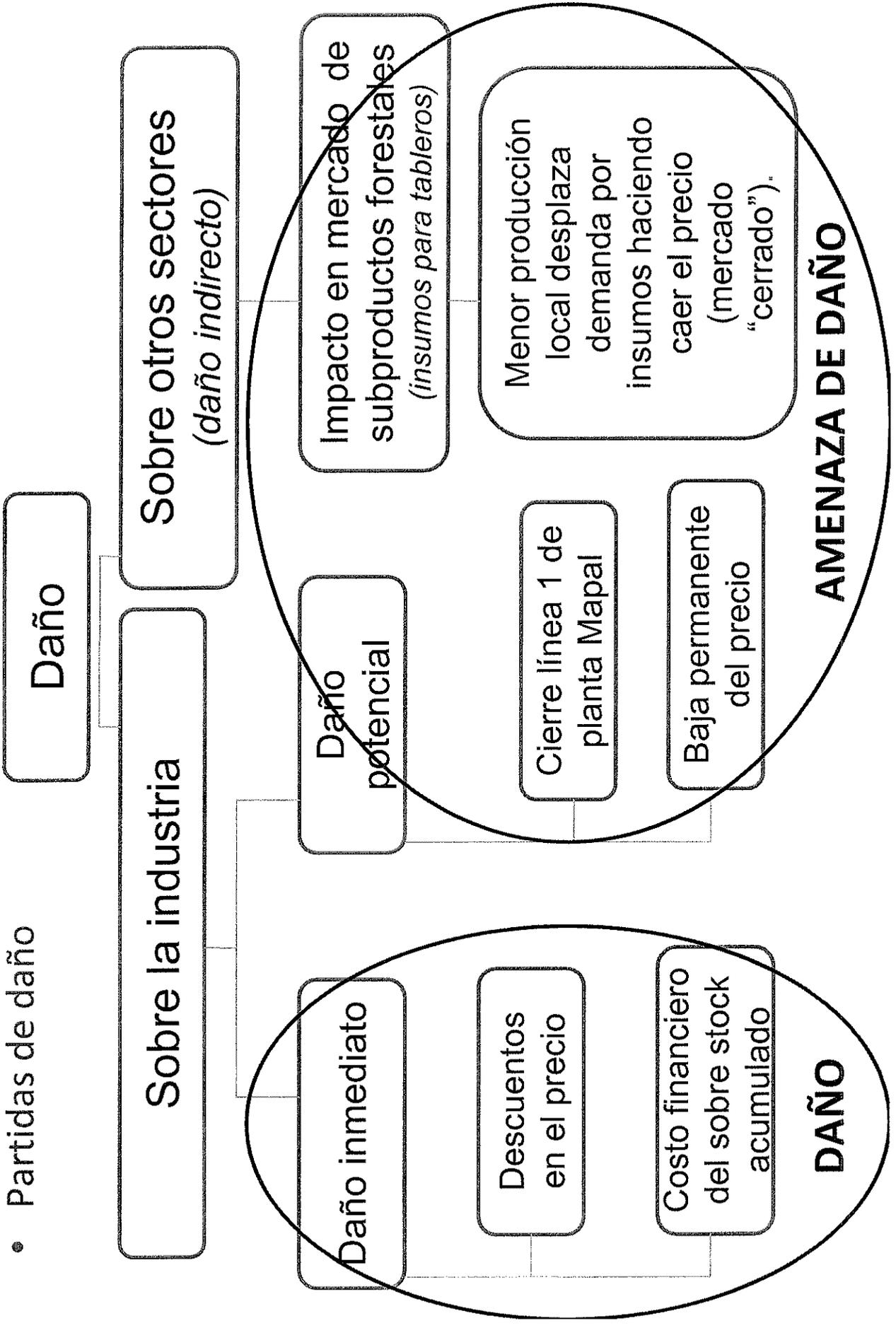


Empleados Kaindl



Daño y causalidad

- Partidas de daño



Daño y causalidad

- Estimación de las partidas de daño
- ✓ **Daño directo: USD 659.000**
 - ✓ Por descuentos: USD 400.000
 - ✓ Costo financiero de inventarios acumulados: USD 259.000
- ✓ **Daño directo potencial: USD 129.000.000**
 - ✓ Por cierre línea productiva: USD 53.000.000
 - ✓ Por menor precio permanente: USD 75.000.000
- ✓ **Daño indirecto potencial: USD 37.000.000**
 - ✓ Por impacto en mercado de subproductos forestales: USD 37.000.000.

*** Medidas solicitadas**

Versión Pública

MINUTA DE ALEGATO

M. KAINDL HOLZINDUSTRIE

H. Comisión Nacional Encargada de Investigar la Existencia de Distorsiones en el Precio de las Mercaderías Importadas, en adelante como la “Comisión” o “CD”.

Alvaro Jana Linetzky y Pamela Goldbaum Pimstein, abogados, ambos en representación convencional de **M. Kaindl Holzindustrie**, en adelante como “Kaindl”, en relación con la “investigación por eventual dumping en los precios de importación de *Tableros aglomerados de partículas recubiertos de resinas melamínicas*, en adelante como *Tableros Melamínicos*”, iniciada a partir del 10 de marzo del año 2010¹ con motivo de la resolución adoptada por la Comisión con fecha 3 de marzo del mismo año², a la CD pasamos a señalar:

Que por este acto, venimos en hacer entrega, en tiempo y forma, de la minuta escrita la cual contiene las alegaciones, fundamentaciones y defensas expuestas por Kaindl en la audiencia sostenida el pasado 14 de enero de 2011, solicitando a esta autoridad investigadora que en su determinación final rechace la solicitud/denuncia presentada por la empresa Masisa S.A. (“Masisa” o la “Denunciante”) en contra de Kaindl en base al mérito de la investigación y a lo prescrito por el “Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994” (“Acuerdo Antidumping” o “ADA”) de la Organización Mundial del Comercio (“OMC”).³

En función de lo anterior, a continuación pasamos a resumir algunas circunstancias y conclusiones principales relacionadas con la audiencia pública.

¹ Publicación en el Diario Oficial de un extracto del Acta de la Sesión N° 320.

² Acta de la Sesión N° 320.

³ Mediante Decreto Supremo N° 16 del Ministerio de Relaciones Exteriores, del 5 de enero de 1995, publicado en el Diario Oficial del 17 de mayo de 1995, se implementaron y aprobaron como Ley de la República de Chile, los acuerdos de Marrakech y entre éstos, el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, el Acuerdo sobre Salvaguardias, el Acuerdo sobre la Agricultura, el artículo VI del GATT de 1994 y el artículo XIX de este último.

Versión Pública

Circunstancias y conclusiones principales de la audiencia pública. Puntos centrales del alegato presentado por Kaindl.

H. Comisión, tal como estaba previsto, con fecha 14 de enero de 2010 tuvo lugar la audiencia pública solicitada por Masisa. En ella, únicamente presentaron alegatos la Denunciante, Kaindl y Sodimac e Imperial.

Examinados objetivamente el sentido, el alcance y el tenor de los alegatos (así como de las réplicas), las conclusiones generales que se derivan de la audiencia son que:

- (i) La solicitud o Denuncia de Masisa se basó en meras conjeturas o alegaciones. En efecto, tanto en su afirmación del margen de dumping como en su afirmación de ser objeto de una amenaza de daño consecuencial a dicho margen, todos los supuestos de que dependían tales afirmaciones fueron debidamente desvirtuados en base a información y evidencias suficientes, exactas y pertinentes verificadas y validadas por la Comisión y su Secretaría Técnica.
- (ii) Desde el inicio de la investigación y hasta su término, Kaindl proporcionó toda la información, antecedentes y aclaraciones requeridos por la Comisión y su Secretaría Técnica, junto con la evidencia justificatoria de cada ajuste así como de los análisis y estimaciones del margen de dumping/inexistencia de amenaza de daño que ameritan rechazar la Denuncia sin aplicar medida definitiva alguna.
- (iii) La improcedencia de una medida antidumping definitiva, por no ser efectivo lo afirmado por Masisa ni haber sido (ser) esta “rama de producción nacional” objeto de una amenaza de daño importante fue plenamente corroborada, en forma coherente y consistente con lo informado por Kaindl, por los antecedentes entregados en la investigación por partes interesadas, tales como Sodimac, Imperial y CIC.
- (iv) La Denuncia de Masisa debe ser rechazada, poniéndose inmediato término a la investigación sin aplicación de medida antidumping definitiva alguna.

Versión Pública

Ahora bien, en cuanto a algunos aspectos específicamente tratados en la audiencia, los cuales sin excepción ratifican el rechazo de la Denuncia y la improcedencia de una medida antidumping, cabe destacar los siguientes:

- (i) Masisa no aportó nada nuevo en la audiencia. Únicamente se limitó a refundir y reproducir los mismos argumentos que ofreció durante la investigación, y que la Comisión ha rechazado por incorrectos e impertinentes.
- (ii) De hecho, Masisa volvió a insistir en poner en cuestionamiento aspectos relacionados con los costos de flete para ventas domésticas y para las exportaciones así como ciertos gastos de venta, refiriéndose a cotizaciones de distintas empresas de transporte naviero, a otras empresas de tableros melamínicos, etc. Lo anterior, a pesar de que al hacerlo antes no aportó antecedente probatorio alguno que sustentara y justificara sus aseveraciones; de que acompañó cotizaciones y otros documentos tendenciosos y referidos a épocas muy posteriores al período de investigación o no comprendidas en dicho período; de que la empresa investigada fue Kaindl y no otra; de que Kaindl informó y aclaró a la Comisión todo cuanto se le pidió, aportando evidencias suficientes, fidedignas y exactas en respaldo de lo informado en cuanto a la compañía y sus actividades, al producto investigado, al valor normal, precios de exportación, ajustes existentes y aplicables, precios ex fábrica ajustados comparables en forma justa y equitativa; a la plena consistencia de todo lo anterior con las normas del ADA; etc.
- (iii) En otras palabras, en cuanto a su acusación de un supuesto margen de dumping de un 90,4% nada se dijo, sino que Masisa pretendió, nuevamente, poner en tela de juicio la credibilidad de Kaindl y por ende, de la información y pruebas entregadas por esta parte. Ello, en directa contradicción y desconocimiento de que Kaindl, desde un principio, consintió en que esta autoridad investigadora realizara una verificación *in situ*; de que en más de 10 meses de investigación Kaindl informó, clarificó y aportó pruebas suficientes sobre todo cuanto fue requerida; de que esta información y pruebas fueron ratificadas con lo informado/acreditado por otras partes interesadas; y de que la Comisión y su Secretaría Técnica validaron, verificaron y chequearon la consistencia de toda esta información y pruebas. H. Comisión, en opinión de Kaindl, esta

Versión Pública

imputación de Masisa no fue más que una manera de tratar de soslayar el hecho de que, a consecuencia de esta investigación, ha quedado demostrado que las afirmaciones que presentó en su Denuncia no eran ciertas ni basadas en circunstancias reales.

- (iv) Por su parte, en lo relativo a su alegación de amenaza de daño, no obstante haber transcurrido casi un año desde la presentación de su Denuncia, Masisa eludió por completo referirse al hecho de que ninguna de sus hipótesis de daño futuro se había materializado. Tampoco se hizo cargo de explicar y/o justificar el hecho de que durante toda la investigación no aportó ni fue capaz de aportar antecedentes y pruebas positivas y suficientes que apoyaran esta alegación así como la concurrencia de los presupuestos fácticos y normativos exigidos por el artículo 3 del ADA, y en especial, por su párrafo 7º. Finalmente, y no obstante ser el supuesto básico, Masisa no explicó en forma alguna por qué dijo que otorgaba un descuento adicional de un 10% a Sodimac e Imperial en circunstancias que sólo lo recibió Imperial; por qué dijo que este descuento era de un 10% si sólo era de un 7%; por qué no informó a la Comisión que desde marzo de 2010 dejó de dar dicho descuento, ya presentada la Denuncia y, suponemos, ya iniciada la investigación.

Lo que sí hizo Masisa, por intermedio de una economista, fue volver a presentar una alegación de amenaza de daño que puramente se basó en suposiciones o conjeturas (ya desacreditadas en la investigación) no apoyadas en hechos concretos y reales; que planteó la hipótesis como una proyección actual sin dar cuenta de que ninguna de las proyecciones hechas en febrero del 2009 se materializaron durante el año 2010. A mayor abundamiento, tampoco se refirió a que los resultados y datos objetivos y cuantificables del año pasado prueban todo lo contrario a una amenaza de daño importante, es decir, excelentes resultados para la empresa denunciante (falta de "threat of material injury"); en que se trató de analizar la existencia de esta alegación sin apego ni sustento alguno en las normas del ADA. Suponemos que esta presentación resume el contenido del informe sobre una "amenaza de daño" acompañado poco tiempo atrás por Masisa bajo el carácter de confidencial.

Versión Pública

- (v) Sin perjuicio de lo expuesto precedentemente, Masisa argumentó ante la Comisión que ésta había calculado un margen de dumping positivo del 0,6% y que únicamente bastaba sub-valorar o sobre valorar en algo, respectivamente, el valor normal ex – fábrica ajustado o el precio de exportación ex – fábrica ajustado para que se demostrara la existencia de un dumping igual o superior al 2%, es decir, superior al *de minimis* (1,9%)

Este argumento llamó especialmente la atención de Kaindl.

La razón radica en que, tal como se lee de la Denuncia de Masisa, ésta aseveró que Kaindl *“ha incurrido en acciones de dumping a través de la venta de sus productos a Chile –por medio de los canales de distribución de Sodimac e Imperial- a precios muy por debajo de los niveles de precios para los mismos productos en sus mercados de origen...”*⁴. En este mismo sentido, también señaló que *“... el margen de dumping calculado para el producto denunciado es de un 90,4%. Considerando dicho margen, el monto del derecho antidumping que se solicita a la Comisión y que eliminaría el daño (y la amenaza) de daño causada a la industria nacional por la subvaloración de las mercancías importadas es equivalente a un 43%.”*⁵

H. Comisión, asumir o concebir su solicitud o la aplicación de una medida antidumping definitiva como procedente habiendo una diferencia de prácticamente el 15.000% entre el margen denunciado y aquel establecido como Hecho Esencial carece de todo asidero y únicamente da cuenta de que Masisa presentó una Denuncia infundada y de que ésta debe ser rechazada en base a lo prescrito por el ADA. ***. Ni en la teoría, ni bajo las normas del ADA ni considerando los hechos y particularidades de este caso, sostiene o es posible sustentar la existencia de un daño importante o de una amenaza de daño importante a la “rama de producción nacional” atribuible causalmente a las exportaciones de tableros melamínicos Kaindl a Chile realizadas durante el período de investigación (como posteriormente y hasta esta fecha).

- (vi) Kaindl, sin perjuicio de otros puntos pertinentes, ratificó todos y cada uno de los antecedentes, análisis y pruebas positivas, exactas y suficientes entregadas en

⁴ Página 3 de la Denuncia.

⁵ Página 16 de la Denuncia.

Versión Pública

este caso y explicó por qué, en el marco del ADA, ello determina que la denuncia de Masisa debe ser rechazada, poniéndose término a la investigación y determinándose no aplicar medida antidumping definitiva alguna respecto de las exportaciones a Chile del producto investigado.

- (vii) Además, en cuanto al establecimiento del valor normal ex – fábrica ajustado y del precio de exportación ex – fábrica ajustado, a su comparación justa y equitativa, a la procedencia y pertinencia de cada uno de los ajustes aplicados, al margen de dumping calculado por esta parte y a las evidencias que constan del expediente confidencial, Kaindl, nuevamente, demostró su consistencia así como su cumplimiento de los estándares, test y reglas del ADA.

Asimismo, ante la reiterativa insistencia de Masisa por cuestionar algunos ajustes, utilizando cotizaciones e índices sobre terceras empresas y proveedores de servicios, desprovistos de pertinencia e inaplicables, entre otros motivos, por no constituir referentes adecuados, Kaindl recordó que los Hechos Esenciales establecidos en el Acta de la Sesión N° 329 es el resultado de un proceso de investigación de más de 10 meses de duración, en que toda la información recibida por la Comisión y su Secretaría Técnica ha sido verificada, validada, aclarada, respaldada con evidencia suficiente y chequeada en cuanto su consistencia y exactitud.

- (viii) Kaindl también recordó la forma cómo Masisa construyó y elaboró en la Denuncia su alegación de amenaza de daño, haciéndole presente a la Comisión que:
- (a) Nada de lo que Masisa había anunciado como hipótesis o escenarios de un daño importante se había consumado o materializado a esta fecha.
 - (b) Masisa había estructurado esta alegación sobre un supuesto descuento adicional de un 10% que se habría visto forzada a otorgar a Sodímac e Imperial a consecuencia de las importaciones de tableros melamínicos Kaindl. Sin embargo, poco después de iniciada la investigación, en mayo de 2010, por las respuestas al cuestionario de estos distribuidores y por carta de Imperial, quedó en evidencia que este supuesto

Versión Pública

no era cierto. Ello, por cuanto el descuento sólo se había otorgado a Imperial; era de un 7% y no de un 10%, y en marzo de 2010 Masisa lo había dejado de otorgar.

- (c) Aun cuando posteriormente Masisa le hubiera repuesto este descuento a Imperial, el hecho anterior, así como esta hipotética reposición en nada cambiaban las conclusiones de que el descuento nada tenía que ver con las importaciones de tableros Kaindl a Chile, de que el mismo no había sido forzoso y de que su otorgamiento, además de razones estratégicas, en todo caso era una situación del todo interna asociada a la condición de único productor nacional de Masisa (monopolio), con pocos incentivos a fijar precios competitivos y con problemas de eficiencia industrial reconocidos por ella misma.
- (d) A diferencia de lo dicho por Masisa, sus precios no estaban históricamente alineados con el precio de importación de las melaminas sino que estaban históricamente desalineados. Así, y como constaba a la Comisión, los precios de importación y de comercialización de las melaminas de distinto origen y marca, todas compradas por Imperial y Sodimac (por ejemplo, a empresas tales como Sadepan, Novopan, Arauco-Faplac), no presentaban diferencias relevantes en comparación con los valores de las melaminas Kaindl siendo la melamina de Masisa la única con precios no competitivos fijados muy por sobre las importadas.
- (e) Otros hechos también daban cuenta de la falta total de entidad y aptitud de las melaminas Kaindl y sus precios de importación para constituir una amenaza de daño en el sentido lego de la palabra y en la forma como lo define y exige el artículo 3.7 del ADA. Así por ejemplo, la circunstancia de que la empresa Arauco se encontraba ejecutando un proyecto de US\$110.000.000 para construir en Teno una planta de tableros aglomerados y melamínicos tipo MDP con capacidad para 300.000 m³ anuales. En otras palabras, Arauco, el principal exportador de tableros melamínicos a Chile, también proveedor de grandes distribuidores como Imperial, quien en un tiempo más pasará a formar parte de la rama de producción nacional, ejecuta este proyecto a pesar de los tableros Kaindl y a pesar de la Denuncia de Masisa. ¿Por qué? Porque los tableros Kaindl no constituían ni constituyen una amenaza de daño para dicha rama, porque el mercado aun cuenta con mucho espacio para crecer; y porque se trata de un mercado en que se puede desafiar la posición actualmente monopólica de Masisa.

Versión Pública

- (f) Masisa había anunciado que, a consecuencia de las exportaciones a Chile de los tableros Kaindl se comprometería o pondría en jaque la ejecución de su proyecto de inversión de US\$54.000.000 para poder producir tableros tipo MDP en una planta en Cabrero; que, además, había anunciado la necesidad de mantener o aumentar el supuesto descuento adicional del 10% otorgado, también hipotéticamente, a Sodimac e Imperial; que sumado a lo anterior, le había advertido a la Comisión que los márgenes de 2009 a 2010 disminuirían en un 34% o incluso en un 68% y que sus resultados operacionales experimentarían sensibles bajas del orden del 45% pudiendo llegar a un 79%. Todo esto, hipotéticamente, gatillado por una afirmación de que Kaindl tenía su capacidad instalada subutilizada casi en un 50%, situación que no cambiaría para el 2010, debiendo esperarse aumentos abruptos y sustanciales de sus exportaciones a Chile.

Sin embargo, nada de ello tuvo lugar.

En cuanto a la subutilización de la capacidad instalada de Kaindl en 2009 operó casi al 100%, en 2010 igual y en lo que va del 2011 se mantiene exactamente la misma tendencia. De hecho, también se le probó a la Comisión que Kaindl rechazó durante el año 2009 órdenes de compra de los importadores por no permitirle su capacidad instalada a estar operando a niveles máximos. En este mismo sentido, Sodimac e Imperial, en su alegato, señalaron que la primera prácticamente ya no importaba ni podía importar tableros melamínicos Kaindl por falta de disponibilidad de la fábrica causada por la casi plena utilización de su capacidad instalada.

En cuanto al proyecto de inversión de la planta de tableros melamínicos tipo MDP en Cabrero, éste ha seguido normalmente en ejecución. Tanto así, que la propia Masisa, en su Memoria Anual 2009, le informe a todos sus accionistas, al mercado y al público en general sobre las bondades y buena marcha de este proyecto y sobre cómo él hará de la empresa una más competitiva en el negocio de los tableros mejorando sus niveles de eficiencia industrial.

En cuanto a los márgenes y resultados operacionales, los precios nacionales de las melaminas en general registraron alzas en enero-mayo 2010, en comparación con

Versión Pública

igual período de de 2009, así como una disminución de sus costos entre iguales años-períodos. Por su parte, los inventarios de Masisa disminuyeron un 11,2%, lo cual dista bastante de la afirmación de la Denunciante en cuanto a que sus inventarios crecerían al mismo ritmo que las importaciones de tableros Kaindl. Más bien, da cuenta de una falta de toda vinculación causal entre sus afirmaciones y los resultados de Masisa.

Al efecto, y a objeto de corroborar la total ausencia de la amenaza de daño trazada por Masisa, de un supuesto riesgo creado por las importaciones de tableros Kaindl y de alguna relación causal, basta con ver la citada Memoria Anual de Masisa para el ejercicio comercial 2009 y su comunicado de prensa sobre los resultados financieros del tercer trimestre del año 2010.

Con respecto a la Memoria, nada se dice de Kaindl, de una supuesta amenaza de daño creada por sus exportaciones a Chile de tableros melamínicos, de un posible cierre de una línea de producción, de alguna interrupción/menoscabo de su proyecto sobre la construcción de una planta en Cabretero, de márgenes y resultados operacionales significativamente más bajos para el año 2010, etc.

Con respecto al comunicado de prensa sobre los resultados financieros del tercer trimestre del año 2010, se destacan como hechos, entre otros, un aumento en las ventas de un 8,8% respecto de igual trimestre de 2009. Ello, entre otros motivos, porque las ventas en Chile y Argentina subieron en 60,5% y 38,4% producto de una mejor dinámica local que permitió alzas de volúmenes y precios promedio; un EBITDA que alcanzó su nivel máximo histórico. También, a propósito de la Unidad de Negocio Industrial, se señala que las ventas de tableros aglomerados tipo PB se incrementaron de manera relevante en Chile (7,4%).

- (g) En último lugar, Kaindl resaltó el hecho de que sin tener noticia sobre que el Estado chileno iniciaría esta investigación, a partir de enero de 2010 los precios FOB y CIF de los tableros melamínicos exportados a Chile registraron alzas que se informaron a la Comisión el 10 de mayo de 2010. A mayor abundamiento, con posterioridad a esa fecha los precios han experimentado nuevas alzas.

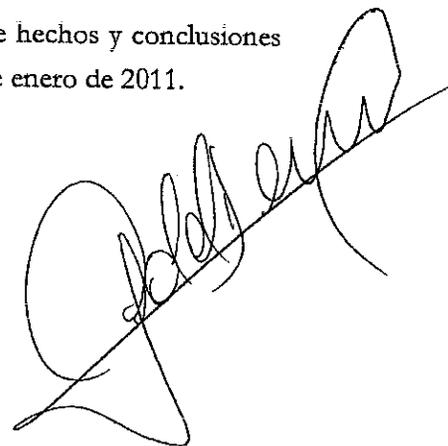
- (ix) En definitiva:

Versión Pública

- a. Los hechos, el mérito de la investigación, así como sus resultados obtenidos a partir de información completa validada, verificada y chequeada en cuanto a su consistencia y exactitud, demostraban en forma categórica que la Denuncia de Masisa consistía puramente en suposiciones y que su alegación de amenaza de daño no era la excepción. En completo desapego de lo aseverado por Masisa, no existió ninguna modificación en las circunstancias atribuible a las importaciones de tableros Kaindl, claramente prevista e inminente. Su alegación, en otras palabras, se basó simplemente en conjeturas.
- b. ***.
- c. La Comisión, también por estos conceptos, debe rechazar la solicitud de Masisa, y poner inmediato término a la investigación sin recomendar la aplicación de medida antidumping definitiva alguna.

Por tanto,

A esta H. Comisión pedimos: tener por presentada la minuta de hechos y conclusiones antes referida, relacionada con la audiencia pública del pasado 14 de enero de 2011.

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the left.A handwritten signature in black ink, featuring a large circular loop at the beginning and several smaller loops and strokes.



Press Release 3T'10

Masisa S.A. publica resultados financieros al 30 de septiembre de 2010

El negocio principal de la Compañía es la producción de tableros de madera para muebles y arquitectura de interiores en Latinoamérica, generando sinergias con el negocio forestal, el cual cuenta con más de 240.000 hectáreas de pinos y eucaliptos en la región.

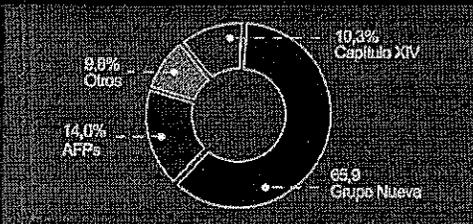
RUT: 96.802.690-9
Bloomberg: MASISA:CI

Mercados donde transa la acción:
Bolsa de Comercio de Santiago
Bolsa Electrónica de Valores
Bolsa de Valores de Valparaíso.

Clasificaciones de riesgo

Clasificadora de riesgo	Local	Internacional
Fitch Ratings	A- Estable	BB Estable
Feller - Rate	A- O/N	N/A

Principales Accionistas al 30 de septiembre 2010



Presentación de resultados

Día: 9 de noviembre de 2010, 08:15 A.M. (Hora de Santiago de Chile) Lugar: Salón ICARE, El Golf 40, Las Condes, Santiago.

Conference Call

Día: 09 de noviembre de 2010, 04:00 P.M. (Hora de Santiago de Chile) Teléfono: +1-719-457-0343
Passcode: 292660

Contacto Masisa

Carolina Gálvez
Investor Relations
Teléfono: (562) 360 5019
carolina.galvez@masisa.com

HECHOS DESTACADOS

VENTAS: Las ventas del tercer trimestre de 2010 alcanzaron US\$ 263,0 millones, lo que representa un aumento de 8,8% (US\$ 21,2 millones) respecto a igual periodo del año anterior.

- Esto se explica por la recuperación de los principales mercados de la compañía, especialmente por el crecimiento en Brasil de 62,1% (US\$ 25,6 millones) que refleja la entrada en operaciones de la nueva planta de MDP ocurrida a mediados de 2009.
- Las ventas en Chile y Argentina subieron en 60,5% y 38,4% (US\$ 23,7 millones y US\$ 9,4 millones respectivamente) producto de una mejor dinámica local que permitió alzas de volúmenes y precios promedio.
- Lo anterior fue compensado, en parte, por una caída de las ventas en Venezuela de 51,2% (US\$ - 46,6 millones) debido al efecto de la devaluación del Bolívar en los precios y a una caída en los volúmenes de venta producto de la desaceleración de la economía.

EBITDA: Alcanzó su nivel máximo histórico de US\$ 59,4 millones durante el tercer trimestre de 2010, lo que representa un aumento de un 48,6% con respecto al tercer trimestre de 2009. El Margen EBITDA mejoró desde 16,5% a 22,6%.

- La Unidad de Negocio Industrial, mostró una mejora de 11,9% respecto a igual periodo del año anterior debido a una importante recuperación en los mercados de la Compañía, excepto en Venezuela.
- La Unidad de Negocio Forestal aumentó su EBITDA en 144,7% (US\$ 19,2 millones) producto de mayores ventas de madera en pie en Chile.

UTILIDAD: La utilidad después de interés minoritario fue de US\$ 13,4 millones durante el tercer trimestre de 2010, interior a los US\$ 17,2 millones de igual periodo de 2009.

- Mejor resultado en las diferentes líneas de negocio de la Compañía, incluyendo ingresos y gastos por función (US\$ 12,2 millones) principalmente por menores pérdidas de permutas de instrumentos financieros en Venezuela.
- Lo anterior fue compensado por una menor diferencia de cambio (US\$ -3,8 millones) y un menor resultado no realizado de activos biológicos (US\$ -3,3 millones), en ambos casos producto de las variaciones de tipo de cambio en las operaciones de la compañía.
- Los gastos por impuestos aumentan en US\$ 18,5 millones debido a una mejora en resultados y ajustes registrados por única vez en impuestos diferidos en Brasil durante el tercer trimestre de 2009.
- Los menores resultados en Venezuela, donde la Compañía tiene un 60% de propiedad, generaron un impacto favorable de US\$ 13,6 millones en interés minoritario con respecto al tercer trimestre de 2009.

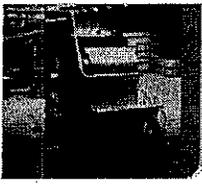
REORGANIZACIÓN SOCIETARIA: Con fecha 27 de octubre el Directorio aprobó y facultó a la administración para llevar a cabo un proceso de reorganización societaria en Chile que tiene por objeto separar los activos forestales de los industriales lo que permitirá:

- Potenciar la gestión de cada negocio y facilitar oportunidades de crecimiento.
- Generará una Utilidad extraordinaria de aproximadamente US\$ 29,0 millones una vez que se materialice el proceso de reorganización.

Norma contable vigente

El presente comunicado de prensa de Masisa ha sido preparado en base a los estados financieros consolidados de Masisa S.A., los cuales se basan en las Normas Internacionales de Información Financiera. Las cifras de este reporte y de los estados financieros de la Compañía se expresan en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.





Press Release 3T'10

MASISA
más confianza

Resumen Estados Financieros Masisa S.A. (US\$ Miles)	3T 2009	3T 2010	Variación
Ingresos Ordinarios	241.838	263.055	8,8%
Margen Bruto	51.098	55.848	9,3%
<i>Margen Bruto (%)</i>	21,1%	21,2%	
Gastos de Administración, Ventas y otros	-32.106	-36.097	9,3%
<i>GAV / Ventas (%)</i>	13,3%	13,3%	
Gastos Financieros	-12.464	-13.144	5,5%
Ganancia (pérdida) atribuible a los tenedores de instrumentos de participación en el patrimonio neto de la controladora	17.212	13.360	-22,4%
<i>Margen Última Línea (%)</i>	7,1%	5,1%	
Depreciación + Amortizaciones	7.367	9.615	30,5%
Consumo de Materia Prima Propia	13.649	29.079	113,0%
EBITDA	40.008	59.445	48,6%
<i>Margen EBITDA (%)</i>	16,5%	22,6%	
Crecimiento Neto Activos Biológicos	16.122	12.865	-20,2%

Gastos de Administración, Ventas y otros: Corresponde a Costos de Distribución + Gastos de Administración.

Consumo de Materia Prima Propia: Representa el costo contable de las plantaciones cosechadas y vendidas durante el periodo (Nota N° 10 Estados Financieros Consolidados), que es equivalente al valor justo de los trozos vendidos.

EBITDA: Margen Bruto - Gastos de Administración, Ventas y otros + Consumo de Materia Prima Propia + Depreciación y Amortizaciones.

Crecimiento Neto Activos Biológicos: Corresponde a la diferencia entre "Ganancia (pérdida) de Cambios en Valor Razonable Activos Biológicos" y "Costos de Formación Activos Biológicos" (Nota 26 Estados Financieros Consolidados).

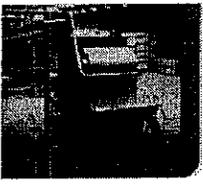
SECCIÓN I: ANÁLISIS DE RESULTADOS DEL EJERCICIO

Ventas

Las ventas del tercer trimestre del año 2010 alcanzaron US\$ 263,0 millones, lo que comparado con el mismo periodo del año anterior representa un incremento de US\$ 21,2 millones (+8,8%).

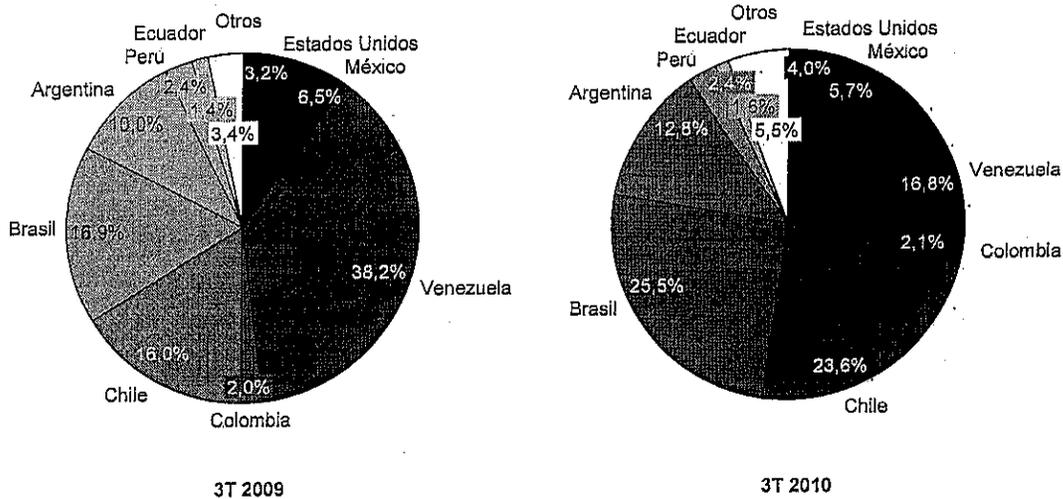
Por Producto	Ventas Valoradas (US\$ MM)		Var. \$	% Var.	Volumen Ventas (miles m ³)		Var. miles m ³	% Var.
	Sep-09	Sep-10			Sep-09	Sep-10		
PB / MDP	55,2	73,1	17,9	32,4%	166,8	215,8	48,9	29,3%
MDF	129,8	122,3	-7,5	-5,8%	236,7	238,5	1,8	0,8%
Puertas de madera sólida	5,4	6,6	1,2	22,8%	6,8	6,4	-0,5	-6,7%
Molduras MDF	4,7	6,7	2,1	44,4%	13,2	16,4	3,2	24,4%
Madera Aserrada	16,1	13,5	-2,6	-16,1%	32,4	54,7	22,3	68,8%
Trozos	20,5	42,0	21,5	105,2%	657,9	1.288,9	631,0	95,9%
Otros productos	10,2	-1,2	-11,4	-112,0%	55,8	14,4	-41,3	-74,1%
Total	241,8	263,0	21,2	8,8%	1.169,6	1.835,1	665,5	56,9%

Nota: "Otros Productos" incluye ventas de saldos de tableros OSB, molduras finger-joint, otros productos de la operación y ajustes.



En el siguiente gráfico se muestra las participaciones relativas de los mercados que atiende Masisa:

Ventas por mercado de destino



En el tercer trimestre de 2010 Brasil confirma su mayor importancia relativa en ventas, desplazando a Venezuela, cuya importancia cayó al tercer lugar, también después de Chile, debido a la devaluación del Bolívar y a una disminución en el nivel de demanda en dicho mercado. Asimismo, el mayor dinamismo en el resto de los países de Latinoamérica, especialmente Chile y Argentina, se ve reflejado en el aumento de las participaciones relativas de estos mercados respecto a igual período del año anterior. En efecto, las ventas excluyendo Venezuela, crecieron en un 44,9%.

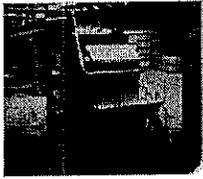
Unidad de Negocio Industrial

Las ventas de esta unidad de negocio en el tercer trimestre del 2010 ascendieron a US\$ 223,2 millones, un incremento de US\$ 7,1 millones (+3,3%) con respecto al mismo período del año anterior. Este aumento se debe principalmente a una recuperación en las ventas de tableros en los mercados donde opera la Compañía, excepto en Venezuela.

En relación a los tableros PB / MDP, las ventas aumentaron en US\$ 17,9 millones (+32,4%), principalmente debido al inicio de operaciones productivas y comerciales de la nueva planta de tableros MDP en Montenegro, Brasil, incrementando las ventas de MDP en US\$ 14,4 millones en dicho mercado. Las ventas de PB también se incrementaron de manera relevante en Argentina (+57,4%), en México (+9,1%), y en Chile (+7,4%). Estos aumentos fueron parcialmente contrarrestados por una caída de ventas en Venezuela (-27,4%) por efecto de la devaluación del Bolívar y menores volúmenes de ventas derivados de una caída en el nivel de actividad económica.

Por su parte, las ventas de MDF reflejan una disminución de US\$ 7,5 millones (-5,8%), debido principalmente a menores ventas en Venezuela (-37,2%), producto de la devaluación del Bolívar y por menores volúmenes derivados de la caída en la actividad económica. Esta disminución fue parcialmente contrarrestada por mayores ventas de MDF en Chile (+61,7%), en Brasil (+28,3%), y en Argentina (+24,1%).

Un pilar importante de la estrategia de Masisa es incrementar las ventas de productos de valor agregado recubiertos con melamina. En este sentido, los volúmenes de ventas de productos



recubiertos en el tercer trimestre de 2010 representaron un 49,3% del total del volumen de tableros de la Compañía.

Las ventas de madera aserrada disminuyeron en US\$ 2,6 millones (-16,1%), principalmente por menores ventas en Venezuela (-47,3%), debido a la devaluación del Bolívar y menores volúmenes de venta. Esto se vio contrarrestado por mejores ventas en otros mercados (+184,6%).

Unidad de Negocio Forestal

Las ventas totales de esta unidad de negocio durante el tercer trimestre del 2010 ascendieron a US\$ 49,1 millones, lo que representó un incremento de US\$ 16,4 millones (+50,3%) con respecto al tercer trimestre del 2009.

Las ventas a terceros, alcanzaron US\$ 42,0 millones, un aumento de US\$ 21,5 millones (+105,2%) con respecto al tercer trimestre 2009, principalmente por mayores ventas en Chile, las que aumentaron US\$ 20,2 millones (+128,3%) producto de mayores ventas de madera en pie especialmente a pequeños y medianos aserraderos.

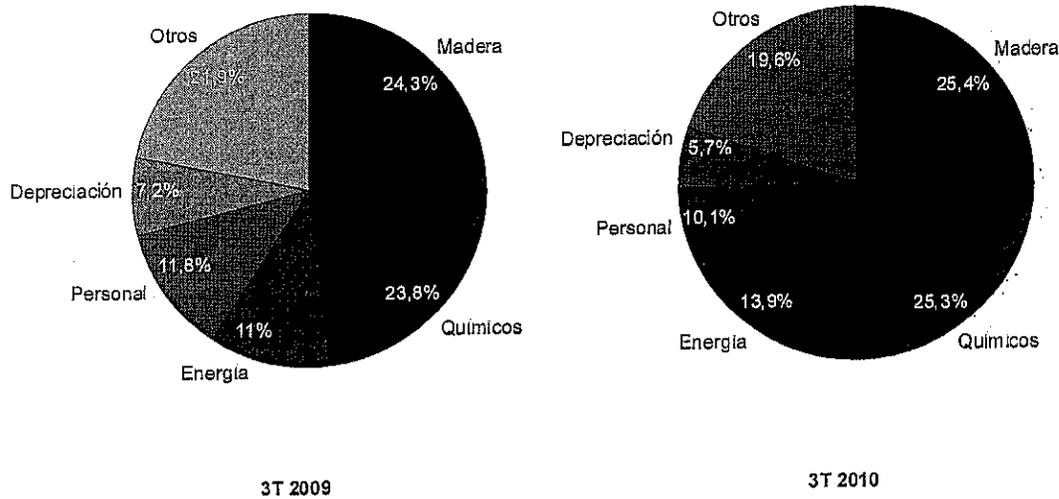
Costo de ventas

El costo de ventas durante el tercer trimestre del 2010 alcanzó US\$ 207,2 millones, un 8,6% superior al del tercer trimestre del 2009.

Unidad de Negocio Industrial

Los costos de venta del periodo totalizaron US\$ 171,5 millones, lo que comparado con el ejercicio anterior representa un alza de 2,0%. Este aumento se explica básicamente por mayores niveles de ventas de la Compañía.

Desglose de costos de producción negocio de tableros





Unidad de Negocio Forestal

Los costos de producción para esta unidad de negocio alcanzaron US\$ 44,6 millones, lo que comparado con el tercer trimestre 2009 representa un alza de 40,4%. Esto se debe fundamentalmente a un mayor nivel de ventas, incluidas las mayores ventas de madera en pie.

Variación de activos biológicos (VAB)

En el cierre del tercer trimestre del 2010, el crecimiento biológico alcanzó a US\$ 20,4 millones (US\$ 23,7 millones al 30 de septiembre de 2009) y los costos de formación de las plantaciones US\$ 7,5 millones (US\$ 7,6 millones al 30 de septiembre de 2009). El menor crecimiento biológico del tercer trimestre de 2010, influenciado fundamentalmente por Chile, se debe a que la valorización de septiembre 2010 no considera variaciones en el tipo de cambio proyectado, mientras que en 2009 se registró un efecto de mayor valor debido a un aumento del tipo de cambio proyectado.

Los activos biológicos son contabilizados a su valor razonable menos los costos de cosecha y gastos de traslado estimados hasta el punto de venta. El valor razonable se calcula a través del valor presente de los flujos que generan los activos biológicos al momento de la cosecha. Las variaciones del valor razonable menos los costos de formación de las plantaciones se presentan netos en el Estado de Resultados en la línea "Otros ingresos, por función".

Costos de Distribución y Gastos de Administración.

Los gastos por estos conceptos alcanzaron US\$ 35,1 millones, lo que representa un aumento de 9,3% con respecto al tercer trimestre 2009. Este aumento se debe al mayor nivel de ventas de la compañía.

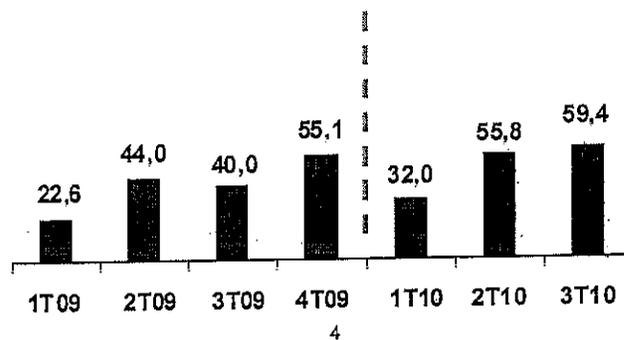
Por otro lado, las cuentas relacionadas a Costos de Distribución y Gastos de Administración representaron un 13,3% como porcentaje de las ventas, porcentaje que se mantiene con respecto al periodo anterior. Esto se ha logrado debido al aumento en ventas y gracias a una mayor eficiencia administrativa y comercial de la Compañía.

EBITDA

El EBITDA consolidado de la Compañía durante el tercer trimestre de 2010 llegó a su nivel máximo histórico, alcanzando los US\$ 59,4 millones de dólares, lo que representa un aumento de 48,6% con respecto al tercer trimestre de 2009. Este significativo aumento se debe al alza de la unidad de negocio forestal, que creció en US\$ 19,2 millones principalmente por mayores ventas de madera en pie en Chile. El EBITDA excluyendo Venezuela creció en 225,1% comparado con el tercer trimestre del año anterior, llegando este país a representar un 11,2% del EBITDA consolidado de la Compañía.

La Unidad Industrial aumentó en US\$ 2,9 millones (11,9%) debido a alzas en ventas en Brasil, Chile y Argentina.

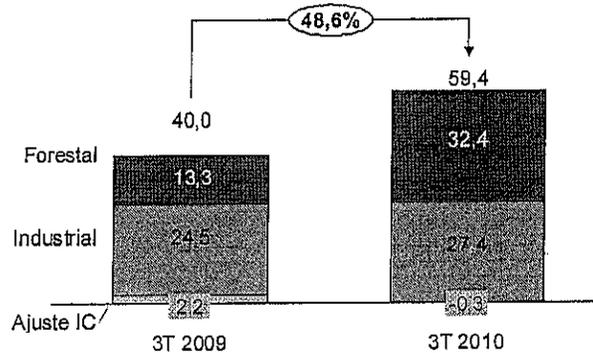
Evolución EBITDA 2009 – 2010 (US\$ Millones)





La relación EBITDA a Ventas mejora, pasando de 16,5% a 22,6%, principalmente debido a la recuperación de los mercados fuera de Venezuela y a las mayores ventas de madera en pie.

Evolución EBITDA 3T' 2009 – 3T' 2010 por Segmento (US\$ Millones)



EBITDA: Margen Bruto - Gastos de Administración, Distribución y otros + Consumo de Materia Prima Propia + Depreciación y Amortizaciones.

Otros Gastos, por Función

Durante el tercer trimestre de 2010 la Empresa incurrió en gastos extraordinarios por US\$ 6,1 millones, lo que representa una mejora de US\$ 8,8 millones en relación al gasto de igual periodo del año anterior. Esto se explica principalmente por menores pérdidas de permutas de instrumentos financieros en Venezuela y por gastos de reestructuración en Chile incurridos en 2009, que no se repiten en 2010. Durante el tercer trimestre de 2010, los principales hechos registrados en esta línea incluyen pérdidas por permutas en Venezuela, incendios industriales en Brasil y deterioro de activos.

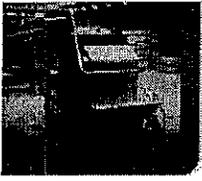
Gastos Financieros Netos

Los gastos financieros netos del tercer trimestre ascendieron a US\$ 13,1 millones, un 5,5% mayor al ejercicio anterior. Este aumento se explica por un mayor nivel de deuda que se revertirá próximamente cuando se realicen los pagos de deuda programados.

Diferencia de Cambio / Reajuste

Durante el tercer trimestre del 2010, las diferencias de cambio alcanzaron US\$ -1,7 millones, lo que implicó una diferencia desfavorable de US\$ 3,8 millones con respecto al ejercicio anterior.

Durante el tercer trimestre de 2010, algunas de las monedas que más afectan a la Compañía (Peso chileno, Real brasilero y Peso argentino) se devaluaron, generando pérdidas por diferencias de cambio. En el tercer trimestre de 2009, en cambio, se observó una apreciación de estas monedas, lo cual generó utilidades por dicho concepto.



Press Release 3T'10

MASISA
más confianza

La compañía presentó menores resultados por Unidades de Reajuste durante el tercer trimestre de 2010 en US\$ 1.6 millones, lo que representa una disminución de 67,7% (US\$ 3,3 millones) con respecto al tercer trimestre del año 2009. Esta caída se debe a la menor exposición a la corrección monetaria por inflación en Venezuela.

Las diferencias de cambio representan el impacto de la variación del tipo de cambio sobre partidas monetarias denominadas en monedas distintas a la moneda funcional de cada filial, que en la mayoría de los casos corresponde a las monedas locales. Las posiciones monetarias netas en monedas locales son normalmente positivas y están constituidas principalmente por partidas de capital de trabajo y deuda.

Utilidad Neta

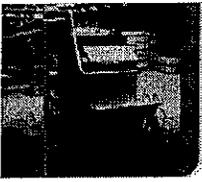
La utilidad neta después de interés minoritario alcanzó US\$ 13,4 millones, mientras que el resultado obtenido en el tercer trimestre de 2009, alcanzó US\$ 17,2 millones.

Mejor resultado en las diferentes líneas de negocios de la Compañía, incluyendo gastos de distribución y administración y otros ingresos y gastos, por US\$ 12,2 millones.

Lo anterior fue compensado por una diferencia de cambio desfavorable (variación de US\$ - 3,8 millones), principalmente por la devaluación en Venezuela, y a un menor resultado no realizado de activos biológicos (US\$ - 3,3 millones), también producto de variaciones de tipo de cambio en las operaciones de la Compañía.

Los gastos por impuestos aumentan en US\$ 18,5 millones debido a una mejora en resultados y ajustes registrados por única vez en impuestos diferidos en Brasil durante el tercer trimestre de 2009.

Conforme a la Política de determinación de la Utilidad Líquida Distribuible, al 30 de septiembre de 2010, ésta ascendería a US\$ 23,8 millones, la cual se ve incrementada por las mayores ventas de madera en pie realizadas. De acuerdo a la normativa vigente, la Utilidad Líquida Distribuible se determinará en forma definitiva al cierre del ejercicio.



SECCIÓN II: PRINCIPALES VARIACIONES DEL BALANCE

Activos

Los activos totales de la Compañía, al 30 de septiembre de 2010, alcanzaron US\$ 2.328,4 millones, lo que implica una caída de 3,8% con respecto al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2009. Esto se explica por las siguientes variaciones:

Activos Corrientes

Los Activos Corrientes alcanzaron US\$ 635,7 millones, un 3,5% mayor en relación a los activos corrientes mantenidos al cierre del año 2009. Esta diferencia se produce por un mayor valor en Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes producto de un mayor nivel de ventas (US\$ 33,1 millones), lo que fue parcialmente compensado por un menor valor en Activos biológicos corrientes (US\$ -26,8 millones), principalmente por mayores ventas de madera en pie. Todas estas caídas se deben principalmente a los efectos de la devaluación del Bolívar en Venezuela

Activos No Corrientes

Los Activos No Corrientes alcanzaron US\$ 1.692,1 millones, lo que representa una caída de 6,2% con respecto al cierre del año 2009. Esta variación se debe principalmente por la caída en (i) Propiedades, Planta y Equipos (US\$ -78,9 millones) como consecuencia de la devaluación del Bolívar en Venezuela, (ii) Activos por impuestos diferidos (US\$ 8,2 millones), (iii) Otros Activos No Financieros No Corrientes (US\$ -8,0 millones) y Activos biológicos, no corriente (US\$ -7,3 millones) debido a la devaluación del Bolívar en Venezuela.

CAPEX

Masisa actualmente está ejecutando un proyecto de inversión en Cabrero, Chile, que consiste en la reconversión de la línea 1 de tableros MDF, cuya capacidad actual es de 160.000 m³ anual, en una planta de tableros MDP con capacidad de producción de 280.000 m³ anuales. Esta nueva planta implica una inversión aproximada de US\$ 55 millones y se espera que comience sus operaciones durante el tercer trimestre de 2011. A la fecha, el proyecto se encuentra en ejecución de obras civiles, las cuales serán finalizadas en el mes de noviembre de 2010. Durante el mes de noviembre, se comenzará con el montaje de equipos mecánicos.

Pasivos

Deuda Financiera

A septiembre de 2010, la deuda financiera de la Compañía asciende a US\$ 759,9¹ millones, lo que implica un aumento de 8,0% (US\$ 56.2 millones) respecto a diciembre de 2009.

Esta variación se explica por un aumento en el stock de deuda denominada en reales y UF producto de la apreciación de las monedas latinoamericanas en el periodo. La deuda denominada en UF está cubierta a través de instrumentos derivados (cross currency swaps UF / USD), cuyos efectos se registran en otras partidas diferentes de deuda financiera.

A septiembre de 2010, la deuda financiera neta alcanzó US\$ 645,4 millones, lo que implica un aumento de 10,4% (US\$ 60,7 millones) respecto a diciembre de 2009. Este aumento se debe fundamentalmente al efecto de la caída del tipo de cambio sobre los bonos en UF de la Compañía.

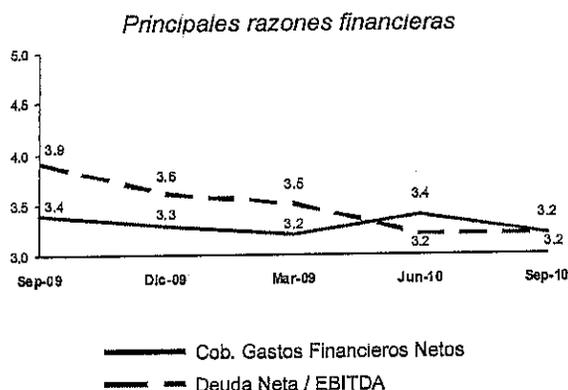
¹ Deuda Financiera: Otros pasivos financieros (corrientes y no corrientes) menos instrumentos derivados (nota N° 17 Estados Financieros Consolidados)

Deuda financiera por plazo (US\$ millones)		30/09/2010
Deuda Financiera Corto Plazo		146,8
Deuda Financiera Largo Plazo		613,1

En agosto de 2010 la Compañía suscribió un crédito sindicado internacional a 5 años plazo por un monto de US\$ 150 millones que fue destinado a refinanciar deuda existente.

La Compañía mantiene en diversos contratos de crédito, condiciones de cumplimiento de algunos ratios financieros (*covenants*), todos los cuales se encuentran cumplidos al 30 de septiembre de 2010.

En el gráfico, se muestra la evolución de los principales *ratios*.



Nota: Los principales *covenants* financieros incluidos en los contratos de crédito, corresponden a niveles de $\leq 4,5$ veces para la razón Deuda Neta / EBITDA; $\geq 3,0$ veces para la razón Cobertura de Gastos Financieros y $\leq 0,9$ para la razón Deuda / Patrimonio. Los ratios presentados hasta Septiembre de 2009 consideran los estados financieros en norma chilena. Desde diciembre de 2009, los ratios se calculan en base a estados financieros en norma IFRS.

Patrimonio

El Patrimonio Neto antes de las Participaciones Minoritarias a septiembre de 2010 alcanzó US\$ 1.230,9 millones, lo que representa una caída de US\$ 86,6 millones con respecto al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2009.

Las principales variaciones en el patrimonio neto se deben a la diferencia de conversión del patrimonio de las filiales (especialmente en Venezuela producto de la devaluación del Bolívar).

Monedas funcionales

Bajo la norma contable IFRS, se han definido monedas funcionales para las distintas filiales que la Compañía mantiene en América Latina que son utilizadas para la contabilización de sus operaciones. En el cuadro adjunto, se detallan las monedas funcionales definidas por país.

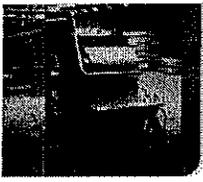
País en donde opera Masisa	Moneda Funcional
Chile	Dólar EE.UU.
Brasil	Real brasileño
Venezuela	Bolívar venezolano
Argentina	Peso argentino
México	Peso mexicano
Perú	Nuevo sol peruano
Ecuador	Dólar EE.UU.
Colombia	Peso colombiano



Press Release 3T'10

MASISA
más confianza

La moneda de reporte de los estados financieros consolidados de Masisa es el dólar de los Estados Unidos de Norteamérica. Las variaciones que se produzcan por fluctuaciones en los tipos de cambio al momento de la conversión para la confección de los estados financieros, se registran en la cuenta contable "Reserva de Conversión", cuyos ajustes tienen efecto en patrimonio. Como contrapartida, aquellas diferencias en la contabilización local de cada sociedad, por efectos de tipo de cambio, se llevan a la cuenta "Diferencias de cambio" con efecto en resultados.



SECCIÓN III: INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Resumen de principales hechos esenciales enviados a la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile durante el Tercer Trimestre de 2010 y otros eventos posteriores significativos.

1) Crédito Sindicado

Con fecha 17 de agosto de 2010, la filial de Masisa S.A., Masisa Overseas Ltd., concluyó exitosamente la suscripción y desembolso de un crédito sindicado por la suma total de US\$ 150.000.000, liderado por los bancos Rabobank Nederland - New York Branch y Banco Itaú Chile, los que en conjunto con otros bancos participantes actúan como acreedores en este contrato. A su vez, Masisa S.A. y sus filiales Masisa Argentina S.A. y Masisa do Brasil Ltda., concurren como garantes de las obligaciones de Masisa Overseas Ltda., para con los acreedores del crédito.

El Crédito Sindicado tiene un plazo de vencimiento de 5 años.

Los fondos fueron destinados, principalmente, al refinanciamiento de pasivos financieros de la Compañía.

2) Nueva Sociedad

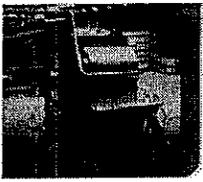
Con fecha 1 de septiembre de 2010, Masisa ha constituido una nueva sociedad filial denominada Masisa Ecoenergía S.A., una sociedad anónima cerrada chilena de cuyo capital accionario Masisa será dueña de un 99% y Masisa Overseas, filial de Masisa, del 1% restante.

Masisa Ecoenergía S.A. tendrá por objeto fundamentalmente la producción y comercialización de biomasa forestal para todo tipo de usos energéticos y la generación, cogeneración, compra, suministro y venta de energía y calórica obtenida a partir de biomasa forestal.

Esta nueva sociedad ingresará al Centro de Despacho Económico de Carga del Sistema Interconectado Central (CDEC-SIC). Se espera que dentro de los próximos meses entre en funcionamiento en el Complejo Industrial Cabrero la primera caldera de cogeneración de Masisa Ecoenergía, producto de un contrato de construcción, operación y transferencia suscrito en su oportunidad con una filial de la compañía francesa Dalkia.

El primer negocio que desarrollará Masisa Ecoenergía tiene relación con una central de cogeneración, que la sociedad Compañía Nacional de Energía Ltda. ("Dalkia") está construyendo con financiamiento propio en el complejo Cabrero de Masisa. Dicha central de cogeneración se está construyendo en virtud de un contrato de Construcción, Operación y Transferencia ("Contrato de BOT") suscrito entre Masisa y Dalkia con fecha 26 de octubre de 2007, en cuya virtud Dalkia construye, opera y le entrega la energía a Masisa y luego, al cabo de 15 años, transfiere la Central a Masisa. En este contexto, las partes han acordado, que con anterioridad al inicio de operaciones de esta central, el Contrato de BOT sea cedido por Masisa a Masisa Ecoenergía, de manera tal que sea esta última sociedad la titular de los derechos del Contrato de BOT y por lo mismo la que al cabo de los 15 años señalados anteriormente adquiera en propiedad plena la central de cogeneración. Masisa Ecoenergía ingresará la planta de cogeneración al Centro de Despacho Económico de Carga del Sistema Interconectado Central (CDEC-SIC), de forma de vender energía eléctrica a dicho sistema.

La referida central de cogeneración, mediante la utilización de biomasa forestal, tendrá una capacidad o potencia eléctrica neta de 10.5 MW y una capacidad de producción de vapor de 21.500 toneladas por mes, que será utilizada por Masisa en la operación de su aserradero en Cabrero.



La sociedad Masisa Ecoenergía se constituyó con un capital social inicial de US\$ 10.000 que fueron aportados íntegramente por sus socios al momento de la constitución, a prorrata de sus participaciones, esto es en un 99% Masisa y en un 1% Masisa Overseas, filial de Masisa.

3) Situación Terremoto

A la fecha de emisión de los presentes estados financieros la totalidad de nuestras plantas se encuentran operativas.

4) Reorganización societaria en Chile

Con fecha 27 de octubre el Directorio aprobó y facultó a la Administración para llevar a cabo un proceso de reorganización societaria en Chile que tiene por objeto separar los activos forestales de los industriales de Masisa a través del traspaso de los primeros a una sociedad filial 100% de propiedad de Masisa, lo que permitirá, entre otras cosas, potenciar la gestión de cada negocio y facilitar oportunidades de crecimiento. En el resto de los países donde Masisa tiene tanto activos forestales como industriales, éstos están ya organizados en sociedades distintas.

La referida reorganización se materializará, después de algunos pasos jurídicos preparatorios, con el aporte de todos los predios forestales de Masisa a una filial que se denominará Masisa Forestal S.A. (Masisa Forestal), 100% propiedad directa e indirecta de Masisa. Este proyecto no involucra a la filial chilena de Masisa denominada Forestal Tornagaleones S.A. (FTG), sociedad que sólo tiene activos forestales en Chile y en Argentina, a través de la sociedad Forestal Argentina S.A.

Estructura societaria en Chile después de la reorganización

Concluido que sea en los próximos meses el proceso de reorganización, la estructura societaria de Masisa en Chile será la siguiente:

1.- Masisa S.A. (Masisa): sociedad anónima abierta chilena y holding de las inversiones del Grupo Masisa en Chile y en el extranjero. Respecto de los activos en Chile, Masisa quedará como dueña de los activos industriales en forma directa y dueña de los activos forestales a través de las filiales que se mencionan en los números 2 y 3 siguientes.

2.- Masisa Forestal S.A. (Masisa Forestal): sociedad anónima cerrada chilena filial de Masisa (100% propiedad de Masisa directa e indirectamente), dueña directa de una parte de los activos forestales de Masisa en Chile.

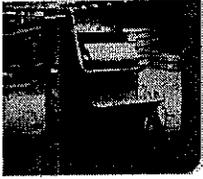
3.- Forestal Tornagaleones S.A. (FTG): sociedad anónima cerrada chilena filial de Masisa (94,91% propiedad directa de Masisa), dueña directa de la parte restante de los activos forestales de Masisa en Chile y dueña de Forestal Argentina S.A.

4.- Inversiones Internacionales Terranova S.A. (IITSA): sociedad anónima cerrada chilena filial de Masisa (60% propiedad directa de Masisa), dueña directa de una parte de las inversiones de Masisa en el extranjero.

Efectos financieros asociados a la reorganización

Una vez que se materialice el proceso de reorganización con el aporte de los predios forestales a Masisa Forestal, Masisa registrará una utilidad, por una sola vez, de aproximadamente US\$ 29.000.000, por el reconocimiento de activos diferidos.

Finalmente, informamos que con esta misma fecha Masisa da inicio al proceso de reorganización, constituyendo una nueva sociedad denominada Inversiones Internacionales Terranova II SpA, filial 100% de propiedad de Masisa, con un capital nominal de US\$10.000. A medida que se vayan implementando cada uno de los distintos pasos jurídicos que contempla el proceso de



Press Release 3T'10

MASISA
más confianza

reorganización, se ira informando de los mismos oportunamente a esa Superintendencia y al público en general, según lo exija en cada caso la normativa vigente.

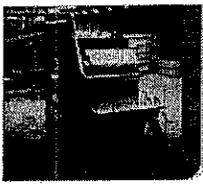
Entre el 30 de septiembre de 2010 y la fecha de emisión de los presentes estados financieros, no se tiene conocimiento de otros hechos posteriores significativos que hagan variar la situación financiera o los resultados de la sociedad.

Nota: Para mayor información y detalle, así como consultas históricas de hechos esenciales informados por la Compañía, ir al sitio web de la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile <http://www.svs.cl>.



SECCIÓN IV: ESTADOS FINANCIEROS (En Miles de US\$)

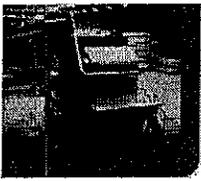
Estado de Resultados	3T 2009	3T 2010	Variación
Estado de resultados			
Ganancia (pérdida)			
Ingresos de actividades ordinarias	241.838	263.055	8,8%
Costo de ventas	-190.740	-207.207	8,6%
Ganancia bruta	51.098	55.848	9,3%
Ganancias que surgen de la baja en cuentas de activos financieros medidos al costo amortizado	-	-	0,0%
Pérdidas que surgen de la baja en cuentas de activos financieros medidos al costo amortizado	-	-	0,0%
Otros ingresos, por función	18.085	16.232	-10,2%
Costos de distribución	-5.936	-7.691	27,9%
Gasto de administración	-26.170	-27.606	5,1%
Otros gastos, por función	-14.876	-6.062	-59,2%
Otras ganancias (pérdidas)	-239	-	-100,0%
Ingresos financieros	3.402	3.646	7,2%
Costos financieros	-16.866	-16.760	6,8%
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	-	-	0,0%
Diferencias de cambio	2.098	-1.678	-180,0%
Resultado por unidades de reajuste	4.941	1.596	-67,7%
Ganancias (pérdidas) que surgen de la diferencia entre el valor libro anterior y el valor justo de activos financieros reclasificados medidos a valor razonable	-	-	0,0%
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	18.637	17.696	7,0%
Gasto por impuestos a las ganancias	12.618	-6.940	-147,1%
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	29.153	11.755	-59,7%
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	-	-	0,0%
Ganancia (pérdida)	29.153	11.755	-59,7%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	17.212	13.360	-22,4%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	11.941	-1.606	-113,4%
Ganancia (pérdida)	29.153	11.755	-59,7%



Press Release 3T'10

MASISA
más confianza

ACTIVOS	31 Dic. 2009	30 Sep. 2010	Variación
Activos			
Activos corrientes			
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	104.046	96.826	-7,1%
Otros activos financieros corrientes	14.923	39.660	165,8%
Otros Activos No Financieros, Corriente	11.968	11.105	-7,2%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	193.912	227.037	17,1%
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas, Corriente	7	74	967,1%
Inventarios	166.788	170.321	2,1%
Activos biológicos corrientes	101.502	74.287	-26,8%
Activos por Impuestos corrientes	20.849	16.574	-20,5%
Activos Corrientes en Operación, Total	613.995	635.684	3,532%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	2.004	627	-68,7%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para distribuir a los propietarios	0	0	0,0%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios	2.004	627	-68,7%
Activos, Corriente, Total	615.999	636.311	3,3%
Activos No Corrientes,			
Otros activos financieros no corrientes	32.293	27.320	-15,4%
Otros activos no financieros no corrientes	15.955	7.940	-50,3%
Derechos por cobrar no corrientes	3.808	1.797	-52,8%
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas, No Corriente	0	0	0,0%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	0	0	0,0%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	209	264	26,3%
Plusvalía	5.144	2.572	-50,0%
Propiedades, Planta y Equipo	1.161.983	1.083.038	-6,8%
Activos biológicos, no corrientes	460.345	453.014	-1,6%
Propiedad de Inversión	0	0	0,0%
Activos por impuestos diferidos	124.397	116.168	-6,6%
Activos No Corrientes, Total	1.804.124	1.692.113	-6,2%
ACTIVOS, TOTAL	2.420.123	2.328.424	-3,8%



Press Release 3T'10

MASISA
más confianza

PATRIMONIO NETO Y PASIVOS	31 Dic. 2009	30 Sep. 2010	Variación
Patrimonio y pasivos			
Pasivos			
Pasivos corrientes			
Otros pasivos financieros corrientes	87.014	150.745	73,2%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	118.609	140.025	18,1%
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas, Corriente	0	49	0,0%
Otras provisiones a corto plazo	14.429	14.286	-1,0%
Pasivos por impuestos corrientes	20.639	16.174	-21,6%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	322	301	-6,5%
Otros pasivos no financieros corrientes	1.792	98	-94,5%
Total de pasivos corrientes distintos de los pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	242.805	321.678	32,5%
Pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	0	0	0,0%
Pasivos corrientes totales	242.805	321.678	32,5%
Pasivos no corrientes			
Otros pasivos financieros no corrientes	625.492	613.461	-1,9%
Pasivos no corrientes	0	0	0,0%
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas, no corriente	0	0	0,0%
Otras provisiones a largo plazo	26.861	13.497	-49,8%
Pasivo por impuestos diferidos	156.279	165.884	6,1%
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	5.348	5.555	4,0%
Otros pasivos no financieros no corrientes	20.279	24.608	21,3%
Total de pasivos no corrientes	834.260	823.015	-1,3%
Total pasivos	1.077.065	1.144.693	6,3%
Patrimonio			
Capital emitido	908.123	908.123	0,0%
Ganancias (pérdidas) acumuladas	264.041	280.654	6,3%
Primas de emisión	0	0	0,0%
Acciones propias en cartera	0	0	0,0%
Otras participaciones en el patrimonio	0	0	0,0%
Otras reservas	144.297	41.074	-71,5%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	1.317.461	1.230.851	-6,6%
Participaciones no controladoras (Minoritario)	25.587	-47.120	-284,1%
Patrimonio total	1.343.058	1.183.731	-11,9%
Total de patrimonio y pasivos	2.420.123	2.328.424	-3,8%

Nota: Para visualizar el resto de los estados de flujo de la Compañía, ingresar al sitio de la Superintendencia de Valores y Seguros, <http://www.svs.cl>, donde podrá descargar los estados financieros.



SECCIÓN V: INFORMACIÓN GENERAL DE LA COMPAÑÍA

Unidad de Negocio Industrial

Esta Unidad comercializa tableros de madera para muebles y arquitectura de interiores en Latinoamérica y sus principales productos son tableros MDF y de partículas PB / MDP. Además, comercializa otros productos complementarios como madera aserrada, puertas de madera sólida y molduras MDF. Cuenta con 12 complejos industriales en Chile, Argentina, Brasil, Venezuela y México, con una capacidad total de producción de 3,13 millones de m³.

Capacidad de producción al 31 de diciembre de 2010

Capacidad (Miles de metros cúbicos)	PB	MDF	MDP	Melaminas	Aserradero	Molduras MDF	Puertas madera
Chile	423	650*	-*	350	337	52	42
Brasil	-	280	750	520	-	-	-
Venezuela	120	310	-	60	150	-	-
Argentina	165	280	-	248	-	104	-
México	155	-	-	73	-	-	-
Total	863	1520	750	1.251	487	156	42

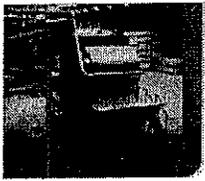
* Se encuentra en proceso la reconversión de una línea MDF de 160.000 metros cúbicos en Cabrero, Chile, a una nueva línea de MDP con capacidad de 280 mil metros cúbicos anuales. Comienzo de operaciones para el tercer trimestre de 2011.

Red Placacentro

La red Placacentro tiene la misión de ser la cadena de tiendas especializada para el pequeño y mediano mueblista, preferida por sus clientes y proveedores en toda Latinoamérica. Estos locales constituyen una red de distribución que opera bajo un concepto similar a una franquicia con una misma marca y similar formato. Al 30 de septiembre de 2010, la Compañía mantenía la siguiente cadena de tiendas:

Tiendas Placacentro en América Latina

	Total Red Placacentros
Argentina	62
Brasil	43
Chile	52
Colombia	25
Ecuador	18
México	61
Perú	21
Venezuela	37
Total	319



Press Release 3T'10

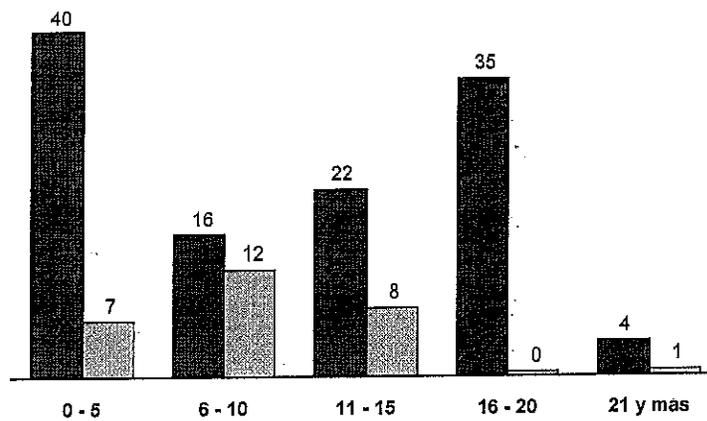
Unidad de Negocio Forestal

Esta unidad de negocio administra el patrimonio forestal de Masisa, asegurando la creación de valor económico y el acceso de fibra de madera a costo competitivo para el negocio industrial en el largo plazo. A continuación, se presenta un detalle del patrimonio forestal.

Terrenos forestales por país al 31 de diciembre de 2010

Tipo de plantación (miles de hectáreas)	Chile	Brasil	Argentina	Venezuela	Total
Plantaciones Pino	84	11	23	97	214
Plantaciones Eucaliptus	5	2	22	0	28
Plantaciones otras especies	1	0	0	0	1
Terreno por forestar	6	1	8	40	55
Bosque Nativo y Reservas	44	9	9	2	64
Otros Terrenos	7	1	10	9	27
Total	146	23	72	147	388

*Perfil Etéreo patrimonio forestal Masisa al 31 de diciembre de 2010 (excluye Venezuela)
(Miles de Hectáreas)*



Nota: La información sobre hectáreas plantadas por país, y el perfil de edad del patrimonio forestal se actualiza 1 vez al año en el mes de diciembre.



3. Desarrollo Sustentable

La política de gestión de negocios de Masisa está basada en el triple resultado, el cual busca obtener los más altos índices de desempeño en las áreas Financiera, Social y Ambiental. Nuestro compromiso con el desarrollo sostenible se expresa, entre otras iniciativas, a través de:

1. **FSC:** Todas las plantaciones forestales de Masisa cuentan con la certificación Forest Stewardship Council (FSC).
2. **Carbon Disclosure Project (CDP):** Masisa fue la primera empresa chilena en suscribirse voluntariamente al CDP, institución que publica información de emisiones de más de 3.000 empresas del mundo. CDP representa a inversionistas que buscan oportunidades de inversión en empresas ambientalmente responsables.
3. **Green Building Council Chile (GBC):** Masisa es parte de esta asociación que promueve el uso de eficiencia en el manejo de recursos energéticos, reducción de emisiones y protección del medio ambiente en procesos de construcción.
4. **CCX:** Masisa es parte del Chicago Climate Exchange (CCX), que implica un compromiso de reducir sus emisiones contaminantes en un 6% al año 2010 con respecto a 2006. Masisa fue la primera empresa chilena en adherir al CCX.

Proyecciones y Estimaciones

Este comunicado puede contener proyecciones, las cuales constituyen declaraciones distintas a hechos históricos o condiciones actuales, e incluyen sin limitación la actual visión y estimación de la administración de futuras circunstancias, condiciones de la industria y desempeño de la Compañía. Algunas de las proyecciones pueden ser identificadas por el uso de los términos "podría", "debería", "anticipa", "cree", "estima", "espera", "planea", "pretender", "proyectar" y expresiones similares. Son ejemplo de proyecciones las declaraciones respecto de futuras participaciones de mercado, fortalezas competitivas futuras proyectadas, la implementación de estrategias operacionales y financieras relevantes, la dirección de las futuras operaciones, y los factores o tendencias que afectan las condiciones financieras, liquidez o resultados operacionales. Dichas declaraciones reflejan la actual visión de la administración y están sujetas a diversos riesgos y eventualidades. No hay seguridad que los esperados eventos, tendencias o resultados ocurran efectivamente. Estas declaraciones se formulan sobre la base de numerosos supuestos y factores, incluido condiciones generales de la economía y del mercado, condiciones de la industria y factores operacionales. Cualquier cambio en los referidos supuestos o factores podría causar que los actuales resultados de Masisa y las acciones proyectadas de la Compañía difieran sustancialmente de las expectativas presentes.





PELLEGRINI & URRUTIA

ABOGADOS

MAGDALENA 140, PISO 12, LAS CONDES
SANTIAGO - CHILE
FONO: 4319300 FAX: 4319253
www.pvu.cl

Santiago, 17 de enero de 2011.

Señor
Claudio Vicuña Urqueta
Secretario Técnico (I)
Comisión Nacional Distorsiones de Precios
Morandé N° 115, 1° piso
Santiago
Presente

Ref: Investigación de dumping relativa a *tableros aglomerados de partículas recubiertos de resinas melamínicas*, originarios de Austria, clasificados bajo el código arancelario 4410.1100 del arancel aduanero chileno.

De mi consideración:

Por medio de la presente, adjunto a usted una versión pública escrita de los argumentos que fueron objeto de la exposición oral efectuada en representación de Imperial S.A. y Sodimac S.A. durante la audiencia del pasado viernes 14 de enero. Asimismo, adjunto también una copia de la presentación usada por esta parte durante la misma audiencia en apoyo a la exposición oral.

Sin otro particular, saluda atentamente a usted,



JULIO PELLEGRINI VIAL

MINUTA DE SODIMAC E IMPERIAL

Julio Pellegrini Vial

Expongo ante esta H. Comisión en representación de las empresas distribuidoras de tableros melamínicos, SODIMAC e IMPERIAL, solicitando se rechace la denuncia por supuesto dumping interpuesta por MASISA en contra de KAINDL.

Lo anterior, porque **no se da ninguno de los 2 requisitos copulativos que exige la ley y el acuerdo GATT para decretar la imposición de medidas antidumping**. En efecto, el precio de los productos KAINDL importados por mis representadas no es de un 2% inferior al valor normal de dichos productos. Y si bien basta con esa sola circunstancia para que se desestime la existencia de dumping, valga señalar que además tampoco se da en este caso el segundo requisito, esto es, que las importaciones de productos KAINDL cause o amenace causar daño a la rama de producción nacional.

Por el contrario, la importación de productos KAINDL ha permitido hacer más competitivo el mercado de los tableros melamínicos, donde hasta ahora había escasas alternativas de importación y los distribuidores estábamos entregados a un solo productor a nivel nacional, el cual determinaba los precios y, además, ofrecía poca variedad de diseños, colores y formas. Tal es precisamente la razón de por qué mis representadas han sido parte de esta investigación.

I. PRESENTACIÓN.

SODIMAC e IMPERIAL son empresas líderes en nuestro país en el rubro de construcción y mejoramiento del hogar.

De manera permanente ambas compañías encaminan sus esfuerzos a proporcionar a sus clientes las mejores alternativas para los diferentes productos que comercializan en sus establecimientos.

En ese sentido, el caso de los tableros melamínicos no ha sido la excepción. En efecto, tal como consta de los antecedentes aportados por mis representadas, esta política se ha traducido en que SODIMAC e IMPERIAL permanentemente han buscado alternativas de importación de tableros melamínicos de diferentes países y proveedores. Es así como, además de las importaciones efectuadas desde Austria a KAINDL, han importado productos extranjeros de empresas como SADEPAN, NOVOPAN y ARAUCO DISTRIBUCIÓN S.A., desde Ecuador y Argentina

Esta constante preocupación por ofrecer diferentes alternativas a nuestros clientes, se hace especialmente necesaria tratándose de los tableros melamínicos. Lo anterior, toda vez que MASISA controla el 100% de la producción en nuestro país, según ella misma reconoce¹. Y el caso es que –probablemente relacionado con lo anterior-, el precio de venta de sus productos es sustancialmente superior a

¹ Masisa inicia su denuncia señalando lo siguiente: “Masisa S.A. (“Masisa”) es la única empresa nacional productora de melamina” (fs. 0005)

los valores a los que se comercializan en el resto del mundo. En efecto, según consta de las facturas acompañadas al proceso, **en la totalidad de los casos los valores de los productos importados fueron muy inferiores a los precios de venta establecidos por MASISA.**

Ratifica lo que se viene señalando, lo expresado en la investigación por el principal fabricante de muebles de melamina del país, **CIC MUEBLES**, de cuya presentación nos parece relevante destacar lo siguiente:

- Que MASISA es el único productor nacional de melamina;
- Que MASISA vende a precios sustancialmente mayores al de los mercados internacionales; y
- Que el ingreso de las importaciones de KAINDL tuvo por efecto beneficioso aumentar la competencia.

En efecto, en su presentación CIC MUEBLES señaló lo siguiente:

*“El tema del precio es una variable relevante a considerar, pues **los precios en Chile son definidos por un único productor de tableros de melamina que es MASISA.** Antes de la llegada de los tableros austríacos, existían alternativas muy pequeñas de productos (Polincay de Chile y Faplac de Argentina), **pero claramente los precios eran definidos por MASISA.***

*Por varios años **CIC MUEBLES** ha buscado alternativas de tableros de melamina importados, concretando cotizaciones con proveedores de Europa, China y Vietnam. En todos los casos, los precios puestos ex*

fábrica son muy inferiores a los que actualmente existen en Chile (entre 25% y 30% más económicos), pero al agregar los costos de inland, flete y gastos de aduana, los valores del material importado se igualan con los precios nacionales, y para CIC MUEBLES no es atractivo asumir costos de inventario y riesgos por un precio equivalente. (fs. 0378)

Sin embargo, esa no es la única declaración relevante y útil para esta investigación. Refiriéndose a la diferencia de precios al que se comercializan los productos MASISA y el valor al cual pueden adquirirse los mismos productos de proveedores en el extranjero, CIC MUEBLES declaró lo siguiente:

“Antes de la llegada de los tableros austríacos, el precio era definido exclusivamente por MASISA, y no existían alternativas de compra como para estabilizar el mercado. Sólo a modo de ejemplo, el año 2008 los tableros de melamina MASISA aumentaron su precio un 20% sin muchas explicaciones convincentes. (fs. 0379)

Por último, en lo que se refiere al impacto de la llegada de los productos KAINDL a nuestro país, el fabricante de muebles destacó que éste ha aumentado la competitividad del mercado. En efecto, señaló lo que sigue:

Desde la llegada de los tableros austríacos, se produjo una estabilización de los precios de los tableros de melamina, y sólo ha habido un alza producto del aumento de los costos de flete. Actualmente los precios de ambos tableros son perfectamente comparables. (fs. 0379)

II. REQUISITOS PARA LA APLICACIÓN DE MEDIDAS ANTIDUMPING.

El dumping se encuentra reglamentado en el **Artículo VI del GATT de 1994** y en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994, los que fueron aprobados como Ley de la República mediante Decreto Supremo N° 16 del Ministerio de Relaciones Exteriores, del 5 de enero de 1995, publicado en el Diario Oficial del 17 de mayo de 1995.²

De acuerdo a las normas antes referidas, para que proceda la aplicación de medidas antidumping se requiere que concurran copulativamente dos requisitos, a saber:

- (a) La introducción de productos de un país en el mercado de otro país a un precio al menos un 2% inferior a su valor normal; y,
- (b) Que ello cause o amenace causar un daño importante a la rama de producción nacional.³

² Las disposiciones que establecen los procedimientos a seguir por la Comisión, en el marco de la presente investigación por dumping, están contenidas en los siguientes instrumentos legales:

- (a) Ley N° 18.525, Normas sobre importación de las mercaderías al país, publicada en el Diario Oficial del 30 de junio de 1986 y sus modificaciones. En particular son aplicables los artículos 7, 8 y 9;
- (b) Decreto de Hacienda N° 575, que aprobó el Reglamento del artículo 11 de la Ley N° 18.525 (actualmente artículo 9), publicado en el Diario Oficial del 20 de agosto de 1993; y,
- (c) Tratado de Libre Comercio Chile-Unión Europea, que entró en vigencia en febrero de 2003.

³ Art. VI del GATT, sobre Derechos antidumping y derechos compensatorios:

“1. Las partes contratantes reconocen que el dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante o si retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional.”

Por su parte, el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en su art. 2 sobre determinación de la existencia de dumping, señala:

“2.1 A los efectos del presente Acuerdo, se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.”

(...)

3.5 Habrá de demostrarse que, por los efectos del dumping que se mencionan en los párrafos 2 y 4, las importaciones objeto de dumping causan daño en el sentido del presente Acuerdo..

(...)

5.8 La autoridad competente rechazará la solicitud presentada con arreglo al párrafo 1 y pondrá fin a la investigación sin demora en cuanto se haya cerciorado de que no existen pruebas suficientes del dumping o del daño que justifiquen la continuación del procedimiento relativo al caso. Cuando la autoridad determine que el margen de dumping es de minimis, o que el volumen de las importaciones reales o potenciales objeto de dumping o el daño son insignificantes, se pondrá inmediatamente fin a la investigación. Se considerará de minimis el margen de dumping cuando sea inferior al 2 por ciento, expresado como porcentaje del precio de exportación. (...)

La Ley N° 18.525, en su art. 8º, dispone:

“Establécense derechos antidumping y derechos compensatorios para la importación de aquellas mercancías cuyo ingreso al país origine grave daño actual o inminente a la producción nacional al importarse con precios disminuidos a consecuencia de efectos artificiales en sus respectivos mercados. El Presidente de la República determinará las mercancías a las que se aplicarán derechos antidumping y derechos compensatorios, su monto y duración, los que no podrán exceder de un año, previo informe de la Comisión a que se refiere el artículo siguiente.”

III. ANÁLISIS DE AMBOS REQUISITOS A LA LUZ DE LOS ANTECEDENTES DISPONIBLES EN EL PROCESO.

(a) Precio de venta.

De acuerdo a los hechos esenciales aprobados por la H. Comisión, se obtuvo un **margen de dumping de 0,6%** en los valores ex fábrica de las exportaciones de KAINDL a Chile durante el período investigado (fs. 2407).

Este nivel de **margen es *de minimis*** por ser inferior al 2%, según dispone el art. 5.8 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. De acuerdo a dicha norma, **cuando la autoridad determine que el margen de dumping es *de minimis* se debe poner inmediatamente fin a la investigación.**

(b) Daño a la rama de producción nacional.

A este respecto debe señalarse que siendo *de minimis* el margen de las importaciones, no existe daño alguno atribuible a las mismas.

Sin perjuicio de lo anterior lo anterior, existe una serie de antecedentes disponibles en la investigación que ratifican que en las importaciones de tableros melamínicos desde Austria no representan ningún tipo que pongan de riesgo a la rama nacional de producción nacional.

1. **Declaración expresa de un competidor directo de KAINDL reconociendo que el ingreso éste ha favorecido la competencia.** La empresa ARAUCO DISTRIBUCIÓN S.A. (en adelante, ARAUCO), competidor de KAINDL y MASISA, declaró que las importaciones del producto investigado han favorecido la competencia en el mercado. Señaló textualmente lo siguiente:

“Estimamos que de aplicarse una medida antidumping se podría afectar la libre competencia, la que se ha visto favorecida por la importación de productos desde el extranjero” (fs. 0401).

(...)

“No consideramos que la importación de un producto necesariamente daño o amenace la rama de producción nacional. Creemos que esta acción es parte de la libre competencia en cualquier industria.” (fs. 0402)

2. **Inversiones.** Consistente con lo anterior, ARAUCO, a través de su relacionada Paneles Arauco S.A., decidió durante el año 2010 efectuar una inversión de USD110.000.000.- aproximadamente para la construcción y operación de una planta para la elaboración y obtención final de paneles o tableros MDP. Adicionalmente, proyecta instalar una planta de revestimiento de papel melamínico y una impregnadora de papel. Todo ello, en la comuna de Teno, VII Región.⁴

⁴ Con fecha 30 de abril de 2010, ARAUCO ingresó al sistema de evaluación de impacto ambiental el referido proyecto (v. fojas 1454).

Resulta evidente que si las importaciones del producto investigado constituyeran algún tipo de amenaza de daño a la rama de producción nacional, ARAUCO, que pasará a formar parte de ella, no habría proyectado realizar inversiones de tal envergadura. Por el contrario, todo indica que se trata de un mercado o rama de producción nacional atractiva para nuevos inversionistas.

Lo anterior demuestra fehacientemente que las importaciones del producto investigado no causan amenaza de daño a la rama de producción nacional, por el contrario, queda en evidencia que han aumentado la competitividad y que en el mercado nacional aún existe mucho espacio para crecer.

3. Importaciones y producción nacional. En la práctica, los hechos demuestran que **las importaciones desde Austria no han producido mayor impacto en la producción nacional y, más aún, ni siquiera han logrado posicionarse como el principal actor entre los importadores.**

- La producción nacional de melamina muestra una disminución del 13,8% en el período enero-mayo 2010 comparado con igual período de 2009, caída que: (i) estuvo influida por el sismo de fines de febrero; y (ii) es similar a la que se venía decantando en años anteriores: en el período 2009/2008 registró una caída de 18,6%.

- Las importaciones de KAINDL no han tenido siquiera la entidad suficiente como para convertirlo en el principal importador a nuestro país: durante

el período enero-octubre 2010 Argentina participó con el 53% de las importaciones, y con el 74% el año 2009.

- KAINDL ha sido incapaz de proveer a SODIMAC, uno de los principales distribuidores del mercado nacional. En efecto, las importaciones efectuadas representaron un porcentaje muy menor (del orden del 5%) de su venta total de melaminas en el período investigado, y con posterioridad no ha efectuado nuevas compras por carecer KAINDL de stock suficiente.

4. Existen alternativas de importación sustancialmente más económicas que MASISA. Según consta de nuestras presentaciones de fecha 21 de abril de 2010, aún en el evento que los importadores de nuestro país no cuenten con la alternativa ofrecida por KAINDL, existen una serie de otros proveedores extranjeros que venden a precios inferiores a los de MASISA. Tal es el caso de SADEPAN, NOVOPAN y ARAUCO. Luego, la supuesta amenaza que KAINDL representaría para MASISA igualmente existiría aún en ausencia del proveedor austriaco.

5. Inexistencia de descuentos adicionales de un 10% a IMPERIAL. Al momento de formular su denuncia MASISA sostuvo que, a partir del ingreso de los productos KAINDL a nuestro país, se habría visto en la obligación de efectuar un descuento adicional de 10% a IMPERIAL (fs. 0024). Dicha afirmación no es efectiva, pues dicho descuento fue de sólo un 7% y, además, a la fecha de presentación de la denuncia en el mes de marzo había sido suprimido MASISA. Lo anterior fue

oportunamente precisado por IMPERIAL y luego reconocido por la misma denunciante (fs. 1610 y 1611)⁵

Por las razones antes expuestas, a nuestro juicio las importaciones desde Austria no ponen en riesgo de manera alguna la rama nacional de producción de melamina. Por el contrario, estimamos que la eventual aplicación de derechos antidumping al producto investigado perjudicaría fuertemente los mercados relacionados, esto es:

- El mercado de la distribución minorista del producto (en que participan IMPERIAL y SODIMAC); y,
- El mercado de la fabricación nacional de muebles (que se abastece con dicho producto). En este sentido, resulta ilustrativo lo señalado por CIC MUEBLES al respecto: ***“En caso de aplicar alguna medida antidumping, es muy posible que se generen nuevas alzas en los tableros nacionales. Si se considera que un porcentaje cercano al 80% de los muebles de melamina que se venden en el retail en Chile son importados (Brasil, Colombia, China, Vietnam), lo que se logrará con una medida antidumping es seguir restando competitividad a las empresas manufactureras chilenas de***

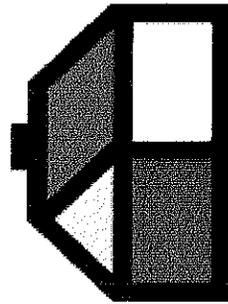
⁵ Señaló Masisa: ***“Finalmente, respecto del monto de los descuentos otorgados, Masisa en septiembre del año 2009 efectivamente otorgó a Imperial un descuento adicional de 7% para hacer frente a la llegada de los Productos importados desde Austria. (...) Como señala Imperial a fojas 1471, en marzo 2010, dicho descuento de 7% fue eliminado.”*** (fs. 1610 y 1611).

muebles, donde el valor de su principal materia prima subirá de precio.” (fs. 0379)

En conclusión, teniendo en consideración los argumentos de hecho y de derecho antes expuestos, los que demuestran la inexistencia tanto de dumping como de daño o amenaza de daño a la producción nacional de tableros melamínicos, solicitamos a esta H. Comisión rechace la denuncia por supuesto dumping interpuesta por MASISA en contra de KAINDL y se ponga término inmediato a la investigación, de conformidad a lo dispuesto en la ley y el Acuerdo GATT.

----- o -----

IMP RIAL



SODIMAC

- *“Antes de la llegada de los tableros austríacos, el precio era definido exclusivamente por MASISA, y no existían alternativas de compra como para estabilizar el mercado. Sólo a modo de ejemplo, el año 2008 los tableros de melamina MASISA aumentaron su precio un 20% sin muchas explicaciones convincentes.” (fs. 0379)*

CIC MUEBLES.

“El tema del precio es una variable relevante a considerar, pues los precios en Chile son definidos por un único productor de tableros de melamina que es MASISA. Antes de la llegada de los tableros austríacos, existían alternativas muy pequeñas de productos (Polincaj de Chile y Faplac de Argentina), pero claramente los precios eran definidos por MASISA.” (fs. 0378)

IMP RIAL



- *“Por varios años CIC Muebles ha buscado alternativas de tableros de melamina importados, concretando cotizaciones con proveedores de Europa, China y Vietnam. En todos los casos, los precios puestos ex fábrica son muy inferiores a los que actualmente existen en Chile (entre 25% y 30% más económicos), pero al agregar los costos de inland, flete y gastos de aduana, los valores del material importado se igualan con los precios nacionales, y para CIC Muebles no es atractivo asumir costos de inventario y riesgos por un precio equivalente.” (fs. 0378)*

- *“Desde la llegada de los tableros austríacos, se produjo una estabilización de los precios de los tableros de melamina, y sólo ha habido un alza producto del aumento de los costos de flete. Actualmente los precios de ambos tableros son perfectamente comparables.”*
(fs. 0379)

REQUISITOS PARA APLICAR MEDIDAS ANTIDUMPING

■ Requisitos copulativos:

- (a) Introducción de productos en otro país a un precio al menos un 2% inferior a su valor normal.
- (b) Cause o amenace causar daño importante a la rama de producción nacional.

Artículo VI del GATT de 1994

Margen de dumping

Con la información de los valores ex-fábrica ajustados disponibles a la fecha para el período de investigación, se ha obtenido un margen de dumping de 0,6% en las exportaciones de la empresa investigada. Este nivel de margen de dumping sería *de minimis* por ser inferior al 2% señalado en el artículo 5.8 del Acuerdo AD (cuadro 3.3)

Daño y causalidad

Indicadores de Daño

Cabe precisar, que para la mayoría de las siguientes variables se presenta

Margen de dumping

Con la información de los valores ex-fábrica ajustados disponibles a la fecha para el período de investigación, se ha obtenido un margen de dumping de 0,6% en las exportaciones de la empresa investigada. Este nivel de margen de dumping sería de minimis por ser inferior al 2% señalado en el artículo 5.8 del Acuerdo AD (cuadro 3.3).

en los períodos anteriores

Los costos de producción de las melaminas blancas, se incrementan 1,4% en 2010 respecto de 2009, como consecuencia del alza de los gastos generales. Con esto se revierte la caída de 0,6% en el período (2009/2008). En el período 2008/2007, el costo se incrementó 22,5% como consecuencia del aumento del costo de las materias primas

Las importaciones de tableros melamínicos alcanzaron 65.050 m³ en el período enero-octubre 2010, cifra que duplica los volúmenes de igual período de 2009. El año 2009, estas importaciones alcanzaron las 38.363 m³.

Argentina participó con el 53% de las importaciones en el período enero-octubre 2010, y con el 74% el año 2009. Por su parte, Austria participó con el 43% de las importaciones en enero-octubre 2010, y el 23% en el año 2009.

Con la información disponible a la fecha, la relación de las importaciones totales de melamina y la producción total nacional de este producto en el lapso enero-mayo 2010, alcanza a 60,0% cifra superior al 26,1% registrado en igual período de 2009. Por su parte, la relación entre las importaciones de melamina originarias de Austria y la producción nacional, fue de 26,7% en enero-mayo 2010, en tanto que no se registraban importaciones en 2008 desde este origen. La relación del resto de las importaciones y la producción nacional alcanzó al 33,3% en enero-mayo 2010, cifra superior al 26,1% del mismo período de 2009.

(a) Precio de venta.

- Margen de dumping de 0,6% (fs. 2407).
- Margen *de minimis*. Se debe poner fin a la investigación inmediatamente (art. 5.8 Acuerdo sobre Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994).

(b) No hay daño a la rama de producción nacional.

1. Declaración de un competidor de Kaindl.
2. Inversiones en la rama de producción nacional.
3. Índices de importaciones y producción nacional.
4. Alternativas de importación más económicas que Masisa.
5. Inexistencia de descuentos adicionales de un 10% a Imperial.

1. Declaración de Arauco (competidor de Kaindl y Masisa).

“Estimamos que de aplicarse una medida antidumping se podría afectar la libre competencia, la que se ha visto favorecida por la importación de productos desde el extranjero.” (fs. 0401)

(...)

“No consideramos que la importación de un producto necesariamente dañe o amenace la rama de producción nacional. Creemos que esta acción es parte de la libre competencia en cualquier industria.” (fs. 0402)

2. Inversiones.

En el año 2010, Arauco S.A. decidió invertir USD 110.000.000.- para la construcción y operación de una planta para la producción de tableros MDP.

Adicionalmente, proyecta instalar una planta de revestimiento de papel melamínico y una impregnadora de papel. (fojas 1454)

3. Importaciones y producción nacional.

Leve caída de la producción nacional de melamina de en enero-mayo 2010 influida por el sismo de fines de febrero y es similar a la que se venía decantando en años anteriores.

Kaindl no ha logrado posicionarse como el principal importador.

Kaindl ha sido incapaz de proveer a Sodimac.

4. Hay alternativas de importación más económicas que

Masisa.

- ✓ Existen diversos proveedores extranjeros que venden a precios inferiores a los de Masisa (SADEPAN, NOVOPAN y ARAUCO).
- ✓ La hipotética amenaza que Kaindl representaría para Masisa igualmente existiría aún en ausencia del proveedor austriaco.

5. Inexistencia de descuentos adicionales de un 10% a Imperial.

No es efectivo que Masisa se haya visto obligada a efectuar un descuento adicional de 10% a Imperial por el ingreso de Kaindl, según afirmó en la denuncia (fs. 0024).

Descuento fue de sólo un 7%

A la fecha de presentación de la denuncia (marzo, 2010) el descuento había sido suprimido Masisa.

Lo anterior fue precisado por Imperial S.A. y luego reconocido por Masisa (fs. 1610 y 1611)

1010

matillano más cercanos (Ecuador y Argentina) presentan precios superiores a las exportaciones efectuadas desde Austria por Kandl.

En definitiva, las elaboraciones de Kandl acceden al poder de mercado de Masisa para

1011

desde diciembre de 2009 ha otorgado descuentos de un 10%. Ambos descuentos son adicionales al rebate de 9% antes mencionado.

Como señala Imperial a fojas 1471, en marzo 2010, dicho descuento de 7% fue

Finalmente, respecto del monto de los descuentos otorgados, Masisa en septiembre del año 2009 efectivamente otorgó a Imperial un descuento adicional de 7% para hacer frente a la llegada de los Productos importados desde Austria. Respecto a Sodimac, desde diciembre de 2009 ha otorgado descuentos de un 10%. Ambos descuentos son adicionales al rebate de 9% antes mencionado.

Como señala Imperial a fojas 1471, en marzo 2010, dicho descuento de 7% fue eliminado. Ello, en todo caso, no significa que las importaciones de Kandl hayan dejado de producir importantes efectos en el mercado. Al contrario, dada la fuerte presión a nivel de precios generada por las importaciones de Kandl, los volúmenes de compra de dicho cliente una vez eliminado el descuento cayeron drásticamente. Como se explica a continuación, los cambios en los volúmenes de compra por parte de Imperial (principal importador de productos Kandl), son particularmente reveladores del importante efecto de las importaciones de Kandl en el mercado chileno.

IMP RIAL



CIC MUEBLES.

“En caso de aplicar alguna medida antidumping, es muy posible que se generen nuevas alzas en los tableros nacionales. Si se considera que un porcentaje cercano al 80% de los muebles de melamina que se venden en el retail en Chile son importados (Brasil, Colombia, China, Vietnam), lo que se logrará con una medida antidumping es seguir restando competitividad a las empresas manufactureras chilenas de muebles, donde el valor de su principal materia prima subirá de precio.” (fs. 0379)

IMP RIAL



Santiago, 14 de enero de 2011