

40/ORD. N° 137

ANT. Consulta de Bata S. A. C.
CATECU S. A. y SOINCA S.A.

MAT. Distribución de Calzado.

Santiago, Julio 15, 1974

DE: COMISION PREVENTIVA CENTRAL

A: SEÑORES AUGUSTO AMARO, ANTONIO LIZZOBICK Y
RAFAEL SOLER, DE BATA S.A., CATECU S.A. Y
SOINCA S.A.

Don Augusto Amaro Carvajal, en el carácter de Gerente de Bata S. A. C. don Antonio Lizobick Vicherek, como Contralor de Catecu S. A. y don Rafael Soler Lorenzo en su calidad de Gerente General de Soinca S. A. se han dirigido a esta Comisión Preventiva Central a fin de obtener un pronunciamiento sobre las formas en que operan en el campo económico en el sentido de determinar si los sistemas o mecanismos utilizados son o no contrarios a las normas sobre Libre Competencia contenidas en el Decreto Ley N° 211, de 1973.

Explican los consultantes que "La Organización Bata" opera en Chile con dos establecimientos Industriales de su propiedad que son:

- 1.- El ubicado en Peñaflor, perteneciente a Catecu S. A.; y
- 2.- El situado en Melipilla, de dominio de Soinca S. A.

Se señala a continuación, que el establecimiento ubicado en Peñaflor fabrica calzado de materiales plásticos, textiles y de cuero y elabora suelas, tacos, cuero sintético y otros elementos que se emplean en la fabricación del calzado; y que la fábrica de Melipilla produce, además de calzado, cuero pararrayado, forros y suelas.

Se advierte que las industrias en referencia tienen un régimen de complementación industrial, de acuerdo a lo establecido en el artículo 103 de la ley 13.305 y reglamento 1.612 de 22 de Agosto de 1968. Explicando el régimen anterior se expresa que Catecu vende a Soinca suelas, tacos, forros y otros elementos sintéticos o de goma y ésta vende a la primera cueros y forros naturales suelas de cuero, etc.

En cuanto a la comercialización, se dice que la organización Bata tiene una cadena de tiendas a través del país que pertenecen a Bata S. A. C. por cuyo intermedio se distribuye una parte de la producción de calzado, efectuándose la distribución del resto por medio de los comerciantes del ramo a quienes las empresas venden sus productos.

Sobre el particular anterior se agrega que Catecu S. A., en septiembre de 1972, suscribió con sus empleados un acta de avenimiento en la que se estableció que el 51,07% de la producción debía ser, necesariamente, colocado en venta al por mayor, porcentaje que por indicación del Comité de Industria de Cuero y Calzado de Corfo, fue ratificado el 26 de Junio de 1973, oportunidad en que se incluyó en el mismo sistema a Soinca S. A..

//.

En cuanto al sistema de ventas al por mayor, los consultantes explican que ellas se efectúan por medio de 15 empleados vendedores de los fabricantes, teniendo asignada, cada vendedor, una zona limitada y sin gozar de ningún tipo de exclusividad.

Posteriormente, los consultantes completaron la información ya descrita expresando, en carta de 28 de Junio de 1974, lo siguiente:

- 1.- Que Catecu S. A. y Soinca S. A. ofrecen y dan iguales condiciones a Bata S. A. C. y a los demás comerciantes a quienes surte el cuerpo de vendedores de los fabricantes.
- 2.- Que los Comerciantes que son atendidos por los vendedores pueden formular sus pedidos directamente a Catecu S. A. y Soinca S. A., casos en los cuales las comisiones de los últimos son respetadas por los productores.
- 3.- El porcentaje del 31,07% de la producción reservada para ventas al por mayor es habitualmente vendido en su totalidad, y la situación contraria hasta ahora no se ha producido.
- 4.- Por último los consultantes manifiestan que los clientes habituales de cada vendedor por ciudad son, en general los comerciantes debidamente establecidos, las empresas industriales, las mineras, las instituciones fiscales y/o de beneficencia e incluso adjuntan una lista de los nombres de los vendedores con la indicación de sus respectivas zonas, las que cubren desde Tarapacá hasta Magallanes.

Análisis de los antecedentes:

Conforme a lo expuesto en el párrafo que precede resulta establecido lo siguiente:

- a) Que entre Catecu y Soinca existe un sistema de complementación industrial autorizado por la ley, en virtud del cual ambas empresas intercambian determinados elementos de sus respectivas producciones destinados a la fabricación de un producto común final que es el calzado.
- b) Que la llegada al consumidor del calzado elaborado tanto por Catecu como por Soinca se produce por dos vías:
 - 1.- Por medio de la cadena de tiendas de propiedad de Bata S. A. C., empresa que actúa como comprador del calzado producido por Catecu y Soinca; y
 - 2.- A través de otros establecimientos comerciales que venden al detalle y cuyos propietarios adquieren el calzado a los vendedores, que en el carácter de empleados de los fabricantes, actúan en las diversas zonas del país que les han sido asignadas.
- c) Por consiguiente, en el caso en estudio, no existe un distribuidor exclusivo, tampoco hay asignación de zona, salvo respecto de los vendedores de los fabricantes, lo que hace que tal asignación sea inócua para el Decreto Ley N° 211, de 1973.

En síntesis, dentro de los sistemas o mecanismos utilizados por los consultantes para comercializar y hacer llegar al público consumidor los productos elaborados no se advierte, en principio, la existencia de ninguna situación que pudiera ser estimada contraria a las normas destinadas a garantizar la competencia que establece el decreto Ley N° 211.

CONCLUSION:

La Comisión Preventiva Central, de acuerdo a los antecedentes ponderados a lo largo de este dictamen, ha estimado que las actividades desarrolladas por las tres empresas consultantes y que ya han sido descritas, no infringen las disposiciones del Decreto Ley N° 211.

Sin perjuicio de lo anterior y en relación con el porcentaje que se comercializa por medio del cuerpo de vendedores entre - 31,7% - la Comisión considera que si dicho porcentaje no logar ser vendido por aquéllos, los productores quedan facultados para enajenarlo a través de sus restantes canales de venta.



SALVADOR ARTEAGA SAZIE
Presidente Subrogante

ARTURO LIZANA STEINPORT
Secretario Subrogante

GCM/mtom.