

630 / 1441

C.P.C. N° _____

ANT.: Consulta de la sociedad "Francisco Fraile y Cía. Ltda." sobre sistema de comercialización de Duracell Chile Sociedad Comercial Ltda.

MAT.: Dictamen de la Comisión.

SANTIAGO, 20 NOV 1987

1.- La Sociedad "Francisco Fraile y Compañía Limitada" representada por don Francisco Fraile Miguel, ha consultado si las condiciones de venta de la firma Duracell Chile Sociedad Comercial Limitada, en adelante Duracell, contenidas en carta firmada por su gerente de venta don José Miguel Honorato, que en fotocopia acompaña, son legales desde el punto de vista de la libre competencia.

De la carta en referencia, que contesta una solicitud de información de la consultante, así como de la declaración prestada a la Fiscalía por el señor Honorato (fs. 16 a 21 de estos autos), se desprende que las condiciones de venta de Duracell son las siguientes:

- a) La firma vende, a quien le solicite, en cantidades mínimas de \$ 60.000, sin descuento;
- b) Para poder acceder al descuento, que alcanza a un 17%, más un 1,5% adicional en caso de pago contado, la primera compra debe ser de, a lo menos, \$ 3.600.000 netos en el trimestre. Estos son fijos y corresponden al año calendario. Dicha compra da derecho, además, a obtener el referido descuento por todas las compras adicionales que efectúe durante el trimestre en que hizo la primera compra.
- c) Para gozar del descuento aludido (17%) durante el segundo trimestre de operación, las compras adicionales a que se hizo referencia en el número anterior deben sumar, a lo menos, \$ 3.600.000, lo que significa que para poder obtener el descuento en el segundo trimestre en el primero debe haber efectuado compras por un total de \$ 7.200.000.

- d) En el tercer trimestre de operación tendrá derecho al descuento siempre que en el segundo sus compras hubieren ascendido, a lo menos, a \$ 3.600.000 y así sucesivamente.
- e) El distribuidor antiguo que en el trimestre anterior no haya cumplido con la meta de \$ 3.600.000, recibe el tratamiento de un nuevo distribuidor, o sea, debe comprar nuevamente la suma de \$ 7.200.000 en el trimestre anterior para obtener en el siguiente el descuento del 17%.
- f) En otras regiones distintas de la metropolitana el sistema es el mismo, pero varían los montos exigidos. Así, en la primera compra se exige una compra mínima de \$ 1.500.000 y para obtener el descuento en el segundo trimestre, el primero debe haber alcanzado a \$ 3.000.000, dándose también trato de nuevo distribuidor al antiguo que no cumplió la cuota mínima exigida. El descuento es el mismo.
- g) La exigencia de compra de altos volúmenes para otorgar el descuento se basa en una razón de igualdad en cuanto a volúmenes de compra, por un lado, y de infraestructura administrativa por el otro, dado que en Duracell trabajan sólo 19 personas, por lo que deben atender únicamente a aquéllos que le puedan comprar los volúmenes mínimos establecidos por la firma. Agrega que no son fabricantes, ya que es una filial de Duracell Internacional, la que fabrica en el extranjero el producto que expenden en Chile.
- h) En cuanto a los créditos, éstos se otorgan en función de los antecedentes financieros y comerciales del distribuidor, considerando las garantías ofrecidas. En todo caso, es facultad exclusiva de Duracell otorgarlo o nó y en qué condiciones.
- i) Las diferencias que existirían entre distribuidores y compradores radicarían en que los primeros tienen el apoyo de Duracell, consistente en aportes de elementos de exhibición de sus productos, asesoría y recomendación del servicio que aquellos entregan en el punto de venta.

La asesoría consiste en la recomendación que se da a los distribuidores acerca de la frecuencia de visitas a los vendedores o acerca del mix de productos, siendo atribución exclusiva del distribuidor aceptarlas o nó.

- j) Las condiciones de comercialización antes señaladas son las generales para todos sus distribuidores.

La firma hizo una evaluación del último trimestre de 1986 y como consecuencia de ello dejó de aplicar el descuento del 17% a todos aquellos distribuidores que no habían cumplido los volúmenes de venta exigidos, que habían sido comunicados por cartas de 31 de Julio y 30 de Septiembre de 1986.

- 3.- La Fiscalía solicitó informe a los compradores, que Duracell denomina "distribuidores", según nómina acompañada por ésta y que rola a fs. 23. Todas las firmas consultadas respondieron que las condiciones de venta de Duracell son las ya indicadas en el cuerpo del presente dictamen.

- 4.- En virtud de los antecedentes tenidos a la vista, la Fiscalía Nacional Económica estimó que todos los compradores de Duracell tenían un trato igualitario, sin que existiera discriminación entre ellos, salvo las que emanan de las condiciones objetivas de la venta.

En cuanto a la objeción formulada por la consultante referida a que para el monto de las compras se consideren los trimestres calendarios y no desde que se efectúa la primera compra, consideró que ello no configuraba una conducta monopólica, ya que Duracell es libre para fijar sus pautas y de los antecedentes acompañados se ha podido comprobar que el trato es parejo para todos los compradores, por todo lo cual no existiría infracción a las normas de la libre competencia.

- 5.- No obstante concordar con la opinión de la Fiscalía, esta Comisión estimó conveniente recabar nuevos antecedentes, concretamente respecto del sistema de comercialización aplicado por Duracell con anterioridad al ya analizado y la participación de dicha empresa en el mercado respectivo.

Los nuevos antecedentes obtenidos por la Fiscalía permiten señalar que el sistema de comercialización aplicado por Duracell con anterioridad al último trimestre de 1986 (fecha en que se comenzó a aplicar el nuevo), era igual al actual variando sólo en sus montos. En efecto, el descuento era de un 19,5% y operaba

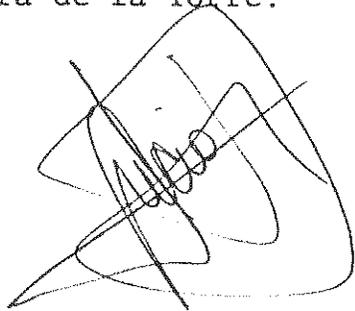
respecto de aquellos clientes que en el trimestre anterior hubieren efectuado compras por un mínimo de \$ 2.400.000, existiendo también un descuento adicional del 1,5% por pago de contado.

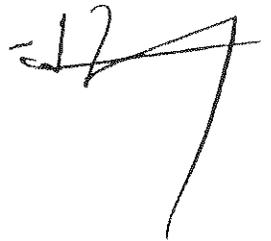
En cuanto a la participación de Duracell en el mercado de importación de pilas alcalinas de 1,5 v., alcanzó en 1986 al 66,5% y en el período que va de Enero a Agosto de 1987, al 78,1%. Este porcentaje varía sustancialmente si se considera el número de sustitutos que existen en materia de pilas, pues cabe agregar a las pilas alcalinas las pilas corrientes.

6.- En atención a todo lo expresado, esta Comisión Preventiva Central acuerda declarar que las actuales condiciones de comercialización de la Sociedad Duracell Chile Sociedad Comercial Limitada, no contravienen las normas del Decreto Ley N° 211, de 1973.

Notifíquese a la sociedad consultante y a Duracell Chile Sociedad Comercial Limitada. Transcribese al señor Fiscal Nacional.

El presente dictamen fue acordado en sesión de 26 de Noviembre en curso, por la unanimidad de los miembros presentes señores Jorge Asecio Fulgeri, Presidente; Gonzalo Sepúlveda Campos, Arturo Yrarrázaval Covarrubias; Iván Yáñez Pérez y Hugo Berra de la Torre.







M. Angélica Ortíz