

257

RESOLUCION N° 220 /

Santiago, veintinueve de Abril de mil novecientos ochenta y seis.

V I S T O S:

1.- El 23 de Noviembre de 1984, mediante oficio Ord. N°906, la señora Fiscal Nacional Subrogante formuló un requerimiento a esta Comisión, pidiéndole declarara que la Sociedad Distribuidora de Máquinas de Oficina S.A. "DIMACOFI S.A." había infringido los artículos 1ª y 2ª, letra f), del Decreto Ley N°211, de 1973, al adoptar prácticas monopólicas en la comercialización de insumos para máquinas fotocopadoras, en especial respecto de la distribución del producto denominado "toner".

La Fiscalía pidió, asimismo, se impusiera una multa a la firma requerida ascendente a mil unidades tributarias.

2.- El citado requerimiento se formuló a raíz de una denuncia de GRAFOTEC Limitada, en la que afirma que DIMACOFI S.A. tiene la distribución exclusiva para Chile de los productos del rubro del fotocopiado, elaborados por la industria japonesa "Ricoh América Latina Ind. e Com. Ltda.", domiciliada en Sao Paulo, Brasil.

En virtud de su exclusividad, DIMACOFI S.A. es la única firma que vende en nuestro país fotocopadoras marca Ricoh como también los insumos que se necesitan para el funcionamiento de estas máquinas. El insumo más importante es el producto denominado "toner", de la misma marca Ricoh.

Añadió la denunciante que su empresa se formó con el único fin de comercializar entre usuarios de máquinas Ricoh, el "toner" de esa marca y, en general, repuestos de la misma, para cuyo objetivo solicitó cotizaciones a los fabricantes de esos productos.

2100

Fue así como la sociedad "Copiadoras de Panamá S.A.", distribuidora exclusiva de Centroamérica de la marca Ricoh, le cotizó el 24 de Mayo de 1984 el toner de esa marca a US\$ 5,68 la botella de 500 ml. y a US\$ 8,41 la botella de 750 ml. A la botella de 500 ml. habría que añadir el costo del seguro y del flete (US\$ 2,65 aproximadamente) y los derechos de importación de US\$ 1,67, todo lo cual significaba un costo total de US\$ 10.-

El precio final, incluida una razonable utilidad resultaba, de todas maneras, menor que el que cobraba DIMACOFI S.A., precio que en Febrero de 1984 ascendía a US\$ 142 netos por botella de "toner" de 500 ml. De este modo, se le ofrecía a GRAFOTEC la posibilidad de comercializar el citado producto a un precio competitivo y con beneficios para el público y los comerciantes en general.

Cuando GRAFOTEC importó alrededor de 200 botellas de 500 ml. y 100 botellas de 750 ml. recibió la visita del Gerente General de Ricoh para América Latina, quien le comunicó que la venta efectuada por "Copiadoras de Panamá S.A." se había realizado por error, y que no existía posibilidad alguna en el futuro de poder comprar ese producto, porque ninguna distribuidora le vendería. Le recomendó que le vendiera todo el stock comprado en Panamá, a lo que accedió al saber que su proveedora extranjera tenía prohibición de venderle en el futuro. El pago fue realizado directamente por DIMACOFI S.A. mediante cheque del Banco Sudamericano.

Expresa la denunciante que, de este modo, se le ha impedido comercializar su producto, ya que, por una parte, se le impide la importación directa a precios internacionales y, por otra, se le obliga a comprarlo a DIMACOFI S.A. a un precio único, sin descuento por volumen, negándose, además, ésta a que por su intermedio, GRAFOTEC importe el "toner". Esta conducta, a juicio del consultante, es monopólica y, por ende, contraria a lo dispuesto por los artículos 1º y siguientes del Decreto Ley N° 211, de 1973, por lo que DIMACOFI S.A. debe ser sancionada.

3.- La Fiscalía, antes de formular el requerimiento, oyó

JCA
E.-

al representante legal de DIMACOFI S.A., quien explicó que el giro de la denunciada es la distribución de máquinas de oficina en general, las que importa y después comercializa directamente porque estas máquinas tienen tratamientos preventivos y correctivos de acuerdo a normas impuestas por los fabricantes. En un 60%, aproximadamente, las actividades de la empresa son de servicios, y opera con los fabricantes a través de acuerdos no exclusivos, desahuciables en cualquier momento, teniendo plena libertad para fijar sus precios de venta.

Cuando se importa una máquina, el fabricante exige que se traiga un determinado stock de repuestos.

DIMACOFI S.A. es la única representante de Ricoh, pero lo es por decisión del fabricante y, como tal, está obligada a otorgar servicios y tener repuestos, ya que, cada cierto tiempo, se reciben visitas inspectivas de funcionarios de Ricoh para constatar el estado de mantenimiento y de funcionamiento de los equipos.

Agregó el representante de DIMACOFI S.A. que tanto el mercado de las fotocopiadoras como el del fotocopiado es muy competitivo, y que existen numerosas firmas de servicios que no tienen conexión con las distintas marcas (cita a Procyon, ABC Copias y GRAFOTEC), que traen insumos para cualquier máquina. DIMACOFI S.A., por su parte, vende repuestos e insumos a quien desee comprarlos y presta servicios aislados cuando se los solicitan. Nunca ha negado ni las ventas ni los servicios, y su modo de operar presenta dos formas: a) mediante contrato de mantención y suministro de elementos de consumo, en el que se incluyen toner, developer, tambor de selenio, repuestos, recambio de piezas y partes, y todas las visitas que el cliente solicite, y b) examen de la máquina cuando el cliente lo solicita, en cuyo caso se cobra la hora técnica más los repuestos que hay que cambiar.

En lo concerniente a la denuncia misma de GRAFOTEC Limitada, negó haber adquirido "toner" a esta empresa, o al señor Eduardo Fernández, durante el último año calendario. Solamente reconoció que DIMACOFI S.A. giró un cheque a la orden de GRAFOTEC por

\$1.575.000 correspondiente a un préstamo que le pidió Ricoh Co. Limitada para pagar obligaciones de Ricoh América Latina Ind. e Comp. Limitada, filial de la primera y que DIMACOFI S.A. recibió también la mercadería adquirida por Ricoh. El préstamo, agregó, fue registrado en la contabilidad de la empresa y restituído por el mutuario en el curso del mes de Diciembre de 1983 en su equivalente a US\$ 18.092, lo que se comprueba con los documentos que acompaña.

4.- Sin embargo, a juicio de la Fiscalía, resulta evidente que la gestión del representante japonés, cuyos domicilio y residencia habituales se encuentran en el extranjero, pudo tener éxito gracias a la participación de DIMACOFI S.A., única interesada en impedir la existencia de competidores en el mercado nacional. El pago del precio hecho directamente por DIMACOFI S.A. es demostrativo, por sí solo, de la participación real y efectiva de ésta en las maniobras destinadas a marginar a GRAFOTEC Ltda. del mercado del fotocopiado, a lo que cabe agregar la falta de explicaciones satisfactorias acerca del destino de las mercaderías recibidas y depositadas por DIMACOFI S.A. en sus propias bodegas.

La conducta en que incurrió la denunciada, ya se estima que compró directamente la mercadería cuestionada, o que sólo participó como mandataria de un tercero, constituyó a criterio de la Fiscalía una maniobra monopólica, desde el momento que tuvo por finalidad impedir a GRAFOTEC Ltda. la importación y la comercialización del producto llamado "toner", de la marca Ricoh, todo lo cual significó paralizar el giro de la denunciante, constituída específicamente para el señalado fin.

Añade la Fiscalía que la exclusividad de DIMACOFI S.A. para importar y comercializar los productos Ricoh constituye, por sí misma, un monopolio, cuyos efectos son contrarios a las normas contenidas en el Decreto Ley N°211, de 1973.

5.- A fs. 83, la Sociedad GRAFOTEC Ltda., evacuando el traslado que le confirió esta Comisión, formula sus observaciones, y hace hincapié en que el propósito de su denuncia es conseguir que el fabricante le venda el producto discriminado en las

2767
~~27~~

condiciones normales de precio. Este propósito puede obtenerse por mandato de esta Comisión, ya que si bien ésta no tiene tuición directa sobre el fabricante extranjero, la tiene sobre su distribuidor exclusivo, porque bastaría que se obligara a DIMACOFI S.A. a importar "toner" para quien lo solicitara, agregando al precio internacional alguna comisión razonable, para terminar con el monopolio; o bien posibilitando su importación directa, advirtiéndolo, en este caso, al distribuidor de Ricoh que debe abstenerse de seguir ejerciendo presión ilegítima para evitar la competencia.

6.- A fs. 91 el Contador don Hugo Garrido M. certifica el capital en giro de DIMACOFI S.A. al 1º de Enero de 1984, que asciende a \$ 150.784.499,50.-

7.- A fs. 129 corren las observaciones formuladas al requerimiento por la Sociedad Distribuidora de Máquinas de Oficina S.A. o "DIMACOFI S.A."

Considera que la voz "arbitrio", contenida en el encuadramiento que hace la Fiscalía de la conducta de DIMACOFI S.A. está usada en el texto legal como sinónimo de artificio ilegítimo destinado a impedir la libre competencia, texto que debe interpretarse restrictivamente y no en forma extensiva, porque debe conjugarse su articulado con dos derechos de rango constitucional, como lo son, la libertad de comercio del N°21 y la garantía a la propiedad industrial del N°25, ambos del artículo 19 de la Constitución de 1980. De este modo, habrá vulneración del bien jurídico protegido por el Decreto Ley N°211, con cualquiera actuación que en forma inequívoca tenga por finalidad su quebrantamiento, debiendo, además, estar probados los hechos de los cuales depende la culpabilidad del sujeto activo, ya que "no hay pena sin culpa".

Expresa que la Fiscalía configuró la maniobra monopolica de la denunciada por tres conceptos: a) por impedir la importación de toner Ricoh; b) por impedir su comercialización en Chile a precios inferiores a los cobrados por DIMACOFI S.A.; y c) por paralizar el giro de GRAFOTEC, al no poder realizar las operaciones que constituían "su giro exclusivo".

Objeta, en primer término, el cargo del pago que DIMACOFI S.A. hizo a GRAFOTEC Ltda. y que él denomina "préstamo a Ricoh América Latina para la adquisición del toner", ya que, a su entender, no existe la más mínima evidencia de que la denunciada haya desarrollado presiones sobre firmas extranjeras para que negaran la venta de insumos a la denunciante. Anota que GRAFOTEC ha venido realizando ininterrumpidamente operaciones de importación de insumos marca Ricoh, como lo acreditan los Registros de Importación y los Informativos de la Cámara de Comercio de Santiago que acompaña. Como, a su juicio, no están probadas las supuestas presiones de DIMACOFI S.A. a proveedores extranjeros, la denunciante deberá allegar antecedentes objetivos que prueben su aserto.

En cuanto al cargo de que DIMACOFI S.A. realizó la actuación cuestionada para impedir que GRAFOTEC vendiera en Chile el toner Ricoh a precios inferiores a los cobrados por aquélla, lo impugna, porque su sistema de comercialización es diferente, ya que DIMACOFI busca incentivar en el cliente la adquisición del servicio completo, incluidos mantención y suministro sin cargo adicional de los insumos requeridos. Además, GRAFOTEC ha podido vender y ha vendido, en el hecho, su producto al precio y al usuario que libremente ha elegido. Para acreditar su afirmación, hace a continuación una relación de los precios y modalidades de las ventas de toner realizadas por GRAFOTEC.

Objeta también la afirmación del requerimiento en cuanto a que GRAFOTEC se haya constituido con la finalidad exclusiva de "importar y vender en Chile toner líquido de la marca Ricoh", pues sería absurdo que alguien creara una compañía con un objetivo tan limitado y excluyente. Las importaciones realizadas por GRAFOTEC, cursadas en su mayoría en 1984, desmienten la existencia de un giro tan limitado y desvirtúan la pretendida paralización de actividades de la reclamante.

En definitiva, las conclusiones de la defensa de DIMACOFI S.A. son las siguientes:

- a) La denunciada no tuvo más ingerencia en la compra hecha por Ricoh Brasil a GRAFOTEC que faci-

365

litar a aquélla, a petición de Ricoh Co. Ltda. de Japón, dinero para pagar el precio, el que le fue reembolsado por ésta poco tiempo después.

b) Las botellas de toner líquido fueron recibidas por DIMACOFI con el encargo de enviarlas, casi en su totalidad, a un comprador argentino que las había adquirido de Ricoh Brasil.

c) GRAFOTEC es importador de insumos para máquinas fotocopadoras de diversas marcas e importa actualmente para vender en Chile insumos de marca Ricoh.

d) La venta de GRAFOTEC a Ricoh Brasil fue beneficiosa para aquélla, cobrando un valor unitario bastante superior al de las ventas al detalle, sin descuento por cantidad, con pago al contado y con un desusado margen de comercialización para la denunciante.

e) GRAFOTEC es una empresa en actual operación y de mucha actividad en el campo de la importación y venta de insumos para fotocopadoras.

Por todos estos argumentos, solicita que, en definitiva, se le absuelva de los cargos formulados por el requerimiento.

8.- A fs. 156 vta. corre el auto de prueba que fijó como hecho pertinente, sustancial y controvertido el siguiente:

"Maniobras o arbitrios de la denunciada por sí o de acuerdo con terceros, tendientes a eliminar, restringir o entorpecer la libre competencia en la importación y comercialización de insumos para máquinas fotocopadoras marca Ricoh, en perjuicio de "Importadora Bolaños y Cía. Ltda."

9.- A fs. 186, 187, 188 y 189, deponen los testigos de la denunciante doña María Pía Gross Rocuant, don Ra

fael Eusebio Rebollo Crespo y don Atalívar Carranza Iglesias; y a fs. 210, 211, 212, 213 y 214 declaran don Hugo Santiago Garrido Montt y don Germán Ramón Antonio López Laballeur por la parte denunciada.

10.- A fs. 244 y 244 vta. corre la comparecencia de don Eduardo Horacio Fernández Silva, por la que absuelve las posiciones que se acompañaron en sobre cerrado, cuyo pliego se agregó a fs. 242 y 243.

11.- A fs. 320, la Comisión, como medida para mejor resolver, dispuso que se acreditara por la Fiscalía, mediante la inspección de los libros de contabilidad de DIMACOFI y documentos anexos, lo siguiente:

- 1) Precios a los que DIMACOFI importa toner para máquinas copiadoras Ricoh, derechos de internación, IVA y demás recargos legales que experimentan esos precios.
- 2) Si DIMACOFI vende toner al público, en general, y a qué precios.
- 3) Los precios y recargos aludidos en los dos números precedentes deberán referirse a los asientos contables de Agosto y Diciembre de 1983 y de Septiembre de 1985.
- 4) Asientos contables relativos al giro del cheque que, en fotocopia, rola a fs. 5 de estos autos, como, asimismo, los relativos a su probable devolución o reingreso, especificando fechas y demás circunstancias que consten de dichos asientos y documentación anexa.

El informe a esta medida fue evacuado de fs. 345 a 349, complementándose su tenor con los documentos que en él se mencionan.

12.- Se agregó prueba documental por las partes, tanto en forma directa como por medio de oficios, la que se

367

analizará, en cada caso, en la parte considerativa.

Se trajeron los autos en relación y se oyó a los abogados de las partes, quedando la causa en acuerdo.

CON LO RELACIONADO Y CONSIDERANDO:

EN CUANTO A LA TACHA.

PRIMERO: Que, a fs. 188, la parte denunciada tacha al testigo don Atalívar Carranza Iglesias por la causal prevista en el artículo N°358, N°6, del Código de Procedimiento Civil, en atención a que el deponente tiene interés directo o indirecto en el resultado del juicio.

La parte denunciante, al contestar el traslado, pidió el rechazo de la tacha, ya que no existe interés económico o material, porque los honorarios pactados fueron cancelados previamente y los resultados, en estos casos, no significan un directo beneficio patrimonial. Además, si bien no es un procedimiento habitual, la circunstancia de ser el testigo el único en haber conocido personalmente determinados hechos antes de ser abogado del denunciante lo obliga a prestar declaración.

SEGUNDO: Que esta Comisión acogerá la inhabilidad propuesta, porque el testigo tiene interés directo en el juicio, porque, como abogado patrocinante y apoderado de la parte denunciante pretende que se acojan sus planteamientos, lo que es incompatible con la imparcialidad que exige la ley, independientemente de que sus dichos se ajusten a la verdad. La circunstancia de que el testigo haya sido la única persona que conoció determinados hechos y que esté obligado a declarar, no subsana la inhabilidad.

EN CUANTO AL FONDO.

TERCERO: Que la Fiscalía Nacional Económica, mediante el Ord. N°906, de 23 de Noviembre de 1984, requirió de esta

10. - 368

Comisión la aplicación de una multa ascendente a 1.000 Unidades Tributarias, como sanción a la Sociedad Distribuidora de Máquinas de Oficina S.A., DIMACOFI S.A., por haber ésta incurrido en prácticas monopólicas en la comercialización de insumos para máquinas fotocopadoras, en especial, respecto de la distribución del producto denominado "toner", cuyo uso es indispensable en el proceso de elaboración de fotocopias.

La Fiscalía arribó a esta conclusión a raíz de la decisión adoptada por el Gerente General de la empresa japonesa Ricoh para América Latina, con sede en Sao Paulo (Brasil), quien, al tomar conocimiento de que GRAFOTEC Ltda. había importado toner para máquinas fotocopadoras y se disponía a comercializarlo en Chile, objetó esa negociación aduciendo que estaba prohibido a los distribuidores extranjeros vender en otros países, donde Ricoh tenía sus propios distribuidores. A fin de exigir que GRAFOTEC le revendiera el toner comprado en Panamá a la firma Copiadoras de Panamá S.A. le hizo presente que, en el futuro, no habría más ventas desde Panamá, ni de ningún otro representante extranjero. Debido a esta amenaza, comprobada por GRAFOTEC, ya que no había tenido respuestas a nuevos pedidos, la denunciante le vendió todo el stock de toner a los ejecutivos japoneses que concurrieron hasta sus oficinas.

Cabe apuntar que el precio fue pagado por DIMACOFI S.A. mediante cheque de su cuenta corriente como asimismo que la mercadería fue retirada por empleados de la denunciada.

De los hechos precedentes, la Fiscalía concluyó que la maniobra descrita sólo pudo concretarse gracias a la participación de DIMACOFI S.A., única interesada en impedir la competencia en el mercado chileno. Añadió también en su requerimiento que la infractora no dio explicaciones satisfactorias acerca del destino de la mercadería comprada a GRAFOTEC Ltda. Tampoco aceptó la argumentación de DIMACOFI de que GRAFOTEC pudo realizar diversas importaciones de productos para el fotocopiado, porque, al respecto, se trató de insumos diferentes al toner marca Ricoh.

369

A juicio de la Fiscalía, la denunciada incurrió en una maniobra monopólica que tuvo por finalidad impedir que la sociedad denunciante importara y comercializara el producto toner, comercialización que iba a realizar a precios inferiores a los cobrados por DIMACOFI S.A. Esta conducta significó, en la práctica, la paralización del giro de GRAFOTEC, sociedad que había sido constituida expresamente para importar y comercializar el toner marca Ricoh.

CUARTO: Que DIMACOFI S.A., al formular sus observaciones al requerimiento, las cuales se extractaron en el N° 7 de la parte expositiva, pidió, en definitiva, el rechazo del mismo y, por ende, la absolución de los reproches que se le imputaron.

QUINTO: Que con el mérito del expresado requerimiento y de la contestación formulada por la denunciada quedó de terminada la cuestión controvertida, la que se concretó en el auto de prueba de fs. 156 vta. con el siguiente tenor: maniobras o arbitrios de la denunciada por sí o de acuerdo con terceros, tendientes a eliminar, restringir o entorpecer la libre competencia en la importación y comercialización de insumos para máquinas fotocopadoras marca Ricoh, en perjuicio de "Importadora Bolaños y Cía. Ltda."

SEXTO: Que la parte denunciante, complementando las pruebas que proporcionó a la Fiscalía Nacional durante la investigación, acompañó al expediente la siguiente prueba documental que se pasa a analizar:

- a) Fotocopias de propuestas mercantiles enviadas por Copiadoras de Panamá S.A. a GRAFOTEC (fs. 167 y 168);
- b) Fotocopia de la factura N°0101 de la misma sociedad panameña a nombre de don Eduardo Fernández (fs. 169);
- c) Fotocopia de documento que acredita un saldo en favor de don Eduardo Fernández por la misma operación (fs. 170);

37c.
28.

- d) Fotocopia de una lista de empaque desde Panamá a don Eduardo Fernández (fs. 171);
- e) Fotocopia de una carta de don Eduardo Fernández, a raíz de los contactos comerciales para la venta de insumos (fs. 172);
- f) Fotocopia de un télex de la misma persona enviado a Panamá (fs. 173);
- g) Fotocopia de otro télex, reclamando una respuesta al anterior (fs. 174);
- h) Fotocopia de un télex enviado por Importadora Bolaños Limitada a Ricoh (Japón), pidiendo cotización de toner el 3 de Febrero de 1984 (fs. 175);
- i) Fotocopia de otro télex similar al anterior fechado el 16 de Febrero de ese año (fs. 176);
- j) Fotocopia de la factura N°008, de GRAFOTEC a Ricoh por toner que le vendió y fotocopia de un cheque girado por DIMACOFI (fs. 177);
- k) Fotocopias de tarjetas del Gerente General de Copiadoras de Panamá S.A. y del Gerente General de Ricoh América Latina que, según el denunciante, fueron dadas cuando GRAFOTEC vendió el toner a Ricoh (fs. 178);
- l) Fotocopia de un aviso publicado en el Diario La Tercera de la Hora cuando todavía GRAFOTEC consideraba que podía comercializar el toner (fs. 179);
- m) Original de una carta del Gerente Administrativo de Copiadoras de Panamá S.A. a don Eduardo Fernández, mencionando un saldo de US\$ 138 a favor de éste (fs. 219);

37/
P.S. -

- n) Fotocopia de una carta de 24 de Febrero de 1984 de GRAFOTEC a DIMACOFI, pidiendo cotización por 75 botellas de toner de 500 ml. (fs. 218);
- ñ) Cotización de DIMACOFI a GRAFOTEC de botellas de toner con un precio unitario de \$ 14.448 (fs. 217);
- o) Fotocopia de la factura N°12.163 de DIMACOFI a Importadora Bolaños por un pomo de toner a \$ 14.448 (fs. 220);
- p) Cuatro télex enviados por la denunciante: dos a Copiadoras de Panamá S.A. y dos a Ricoh (Japón) con constancia de recepción (fs. 221, 222, 223 y 224);
- q) Fotocopia del cheque N° 186508 del Lloyd Bank International (Bahamas) Limited, de Panamá, de 30 de Marzo de 1984 a la orden de don Eduardo Fernández, por US\$ 138 (fs. 225);
- r) Fotocopia de documento del Banco Sudamericano en el que consta la cobranza del referido cheque (fs. 226);
- s) Fotocopia autorizada de la visa de entrada y salida de Panamá de don Atalívar Carranza Iglesias (fs. 227);
- t) Fotocopias de la constitución de la sociedad "Importadora Bolaños y Cía. Ltda." (fs. 245 a 248);
- u) Dos envases vacíos de toner Nashua y Hunt, respectivamente, acompañados para demostrar su diferencia con los de la marca Ricoh, guardados en Secretaría;

373.
14.-

- v) Declaraciones juradas de los representantes de Procyon y Merrimack, referentes a la diferencia de los envases, ya señalada (fs. 251 y 252);
- w) Fotocopia de télex de Importadora Bolaños a Nashua (fs. 273);
- x) Fotocopia de télex respuesta de Nashua-México en el que menciona a su distribuidor en Chile (fs. 274);
- y) Fotocopia de una carta cotización a Nashua, oficina de Santiago, con constancia de haber sido recibida por DIMACOFI (fs. 276), y
- z) Fotocopia del Diario Oficial N°32.007, de 27 de Octubre de 1984, publicando el extracto de la sociedad "Sistemas y Servicios de Copiado", en el que aparecen los mismos socios de DIMACOFI (fs. 277).

SEPTIMO: Que por la denunciante depusieron los siguientes testigos: doña María Pía Gross Rocuant, don Rafael Eusebio Rebollo Crespo y don Atalívar Carranza Iglesias.

Doña María Pía Gross Rocuant, gerente de GRAFOTEC, relata a fs. 186 las circunstancias en que concurrió un señor de apellido Ichoka a comprar todo el toner marca Ricoh que tenía GRAFOTEC, situación que ella debió consultarla por tratarse de una operación inusual. Da detalles de la negociación, señalando que la compra fue al contado y que no se llevaron todo el toner porque quedaron unas 20 a 25 botellas para sus clientes, ya que se había promocionado el producto por la prensa. Explica además que GRAFOTEC estaba vendiendo a un precio oferta que era aproximadamente un 50% más bajo que el de la competencia. Señala, también, que la Sociedad GRAFOTEC no pudo seguir adquiriendo toner desde Panamá, pues ni siquiera hubo respuestas a los télex enviados. Afirma que durante el lapso en que ella trabajó en GRAFOTEC no llegó más toner marca Ricoh.

15. 2/3

Don Rafael Eusebio Rebollo Crespo, (fs. 186 vta. 187 y 187 vta.) depone sobre similares aspectos, ya que incluso re conoce haber sido él la persona consultada por doña María Pía Gross para finiquitar la operación antes mencionada. Expresa que don Eduardo Fernández quería formar una empresa (GRAFOTEC) con el fin exclusivo de promover la marca Ricoh y lo llamó a él como vendedor para lograr penetrar en un mercado que estaba restringido y copado por DIMACOFI. Su deseo era competir con ésta en el precio del toner marca Ricoh, ya que las diferencias de precios que pretendían cobrar eran considerables, desde el momento en que no iban a ofrecer contrato de mantención y se limitaban a recomendar a técnicos expertos en la marca Ricoh.

En cuanto a la operación de compra ofrecida por el representante de Ricoh para América Latina, da detalles de la misma y señala que, uno de los motivos de la venta de la casi totalidad de la existencia de toner, fue la seguridad de que la firma panameña no les vendería más este producto por presión de los japoneses, ya que adujeron que solamente DIMACOFI era representante en Chile de sus productos y GRAFOTEC había usado el nombre de Ricoh en su publicidad, no obstante ser DIMACOFI el representante de ellos en Chile. Atestigua que los compradores deseaban adquirir todo el toner que GRAFOTEC tenía en existencia, pero que él debió primero consultar a don Eduardo Fernández cuánto se les podía vender, porque la sociedad tenía compromisos con sus clientes. Debido a esto y a la seguridad de que Panamá no les enviaría más, vendieron casi todo el toner dejando unas 20 ó 25 botellas. La negociación se hizo sin rebaja alguna y fue DIMACOFI la que no sólo pagó el precio, sino que retiró también la mercadería. Expresa que GRAFOTEC estuvo imposibililitada de importar toner, lo que le consta que ocurrió hasta Agosto de 1984, fecha hasta la cual él trabajó para la firma. Reconoce que la venta fue beneficiosa para GRAFOTEC, ya que vendió una cantidad apreciable al precio de lista. Reconoce también que GRAFOTEC ha seguido funcionando con posterioridad.

No se analiza el testimonio de don Atalívar Carranza Iglesias, por haberse acogido la tacha que se dedujo en su contra.

374
16.-

OCTAVO: Que la parte denunciada acompañó legalmente la siguiente prueba documental tendiente a desvirtuar los cargos del requerimiento:

- a) Fotocopia de un contrato de distribución no exclusiva entre Ricoh Company Ltda., (Tokio) y DIMACOFI S.A.C. (fs. 92 a 101 en inglés y 102 a 107, en español);
- b) Fotocopias de dos comprobantes de traspaso y fotocopia de carta de DIMACOFI al Banco Sudamericano referentes al reembolso por Ricoh Co. Ltda. de Japón de US\$ 18.092, para demostrar el préstamo de DIMACOFI a Ricoh América Latina para la compra de toner (fs. 108, 109 y 110);
- c) Fotocopia de un estudio de costo del toner comprado por GRAFOTEC en Panamá (fs. 111);
- d) Fotocopia de factura N°2703 de DIMACOFI a "Sistemas Operativos Argentinos" por venta de toner por un total de US\$ 379,50 (fs. 112);
- e) Fotocopia de conocimiento de embarque aéreo de LAN CHILE por envío de toner a Argentina (fs. 113),
- f) Cuatro registros de importación cursados a Eduardo Fernández por importación de insumos para fotocopadoras de diversas marcas, incluida Ricoh (fs. 114. 115. 116 y 117);
- g) Once fotocopias del Informativo de la Cámara de Comercio de Santiago por importaciones de insumos para fotocopadoras realizadas por GRAFOTEC los años 1983 y 1984;
- h) Página 3 cuerpo B del Diario El Mercurio, de 27 de Diciembre de 1984, con aviso de GRAFOTEC lla

370
47.-

mando a terminar con el contrato de servicio técnico (fs. 140);

- i) Carta de GRAFOTEC al Banco Unido de Fomento de Valparaíso de Diciembre de 1983 con similar su gerencia (fs. 141 y 142), y
- j) Fotocopia de Factura N° 002825 de ABC Copias por la venta de una botella de toner líquido, de 18 de Diciembre de 1984, para demostrar que, hasta esta fecha, don Eduardo Fernández vendía en Chi le toner líquido Ricoh (fs. 255).

NOVENO: Que también cabe tener como acompañados por la parte denunciada, los documentos agregados a los autos a raíz de los oficios despachados a solicitud de ella: al Banco Central de Chile y a la Cámara de Comercio de Santiago.

a) De fs. 289 a 301 figuran, entre el 2 de Marzo de 1983 y el 11 de Octubre de 1984, trece infor mes de importación del Banco Central, de productos químicos para fo tocopiadoras, especialmente, y de repuestos para fotocopiadoras, de distintas marcas, efectuadas por don Eduardo Fernández Silva, domiciliado en Avda. Providencia N°2529, local 5;

b) Informe de la Cámara de Comercio de Santiago, Area Metropolitana, sin fojas, ya que por su gran volumen, se mantiene en la Secretaría. En este legajo aparecen on ce importaciones efectuadas por don Eduardo Fernández Silva, entre el 8 de Febrero de 1983 y el 16 de Octubre de 1984, de diversos in sumos para fotocopiadoras (papel sensibilizado, reveladores, produc tos químicos, tambores de selenio, cepillos limpiadores y polvo de toner). Todas estas importaciones aparecen realizadas por don Eduar do Fernández Silva, con excepción de la de 10 de Febrero de 1984, por 500 botellas de 1/2 litro de polvo toner para fotocopiadora, importa da desde Estados Unidos a nombre de GRAFOTEC Limitada.

18. 3/6.

DECIMO: Que la requerida rindió también prueba testimonial.

El testigo don Hugo Santiago Garrido Montt (fs. 210 a 212) hace presente que hay mucha competencia en el mercado del fo to co pi ado, lo que hace muy difícil que haya prácticas monopólicas. Señala que GRAFOTEC importa materiales de diferentes marcas, ya que su giro es más amplio que el de la mera importación. Compara las marcas de insumos, específicamente del toner, con la bencina, en cu an to una máquina puede funcionar con toner de cualquiera marca. Afir ma que DIMACOFI no es representante exclusivo de Ricoh, pero añade que, como los japoneses son muy celosos, exigen a las personas que venden sus productos una infraestructura que permita una óptima aten ción. Añade que toner marca Ricoh lo ofrecen también otras firmas y que DIMACOFI representa también a otras marcas. Aclara que, en el contrato de servicio que mantiene con sus clientes se exige el uso de toner marca Ricoh para poder cumplir con la garantía. Explica las diferencias de precios entre el toner ofrecido por GRAFOTEC y el ofrecido por DIMACOFI, porque la finalidad de esta empresa es la ven ta del servicio y no de los insumos, lo que no supone que se niegue la venta a quien desee comprar. Para DIMACOFI, el precio del toner no tiene un valor intrínseco, puesto que va unido al servicio. Al preguntársele cómo fija DIMACOFI el precio, contesta que no tiene obligación de señalar cómo se hace.

Por su parte, el testigo don Germán López Laballeur (fs. 212 vta. a 214) confirma que la competencia es grande en este mercado, por lo que descarta la acusación de monopolio hecha a DIMA COFI, ya que hay múltiples proveedores a nivel internacional del ele mento llamado "toner", no sólo para máquinas Ricoh. Calcula en más de cien los equipos vendidos por DIMACOFI y que son atendidos por la competencia. Esta sociedad -agrega- opera también representando a otros fabricantes para enfrentar mejor la competencia y la rece sión, pero sin ninguna exclusividad.

Señala también que muchos usuarios de la marca Ricoh emplean toner de otras procedencias.

En relación a GRAFOTEC, afirma que ésta, ya sea por sí, o por don Eduardo Fernández Silva, o por medio de otra empresa

377
1984

de éste (ABC Copias), ha efectuado diversas importaciones de insumos, de manera que la denunciante no ha paralizado su giro comercial con posterioridad a la denuncia, habiendo ofrecido insumos o elementos marca Ricoh mediante avisos en El Mercurio y La Tercera de la Hora. Cita a Procyon como otra empresa que vende toner de la marca Ricoh.

Afirma que DIMACOFI vende toner a todo aquél que le quiera comprar, y, en lo referente a las diferencias de precios con la competencia, explica que él no fija las políticas de venta.

Agrega que es obligatorio para sus clientes usar el toner marca Ricoh, porque así lo dice el convenio, el que puede ser desahuciado por quien no le guste el servicio. Muchos clientes se han ido por la atractiva oferta que significa un precio menor del toner, pero muchos han vuelto, prefiriendo el buen servicio.

Explica que los envases de las distintas marcas no son iguales, pero sí son intercambiables y, de hecho, cuando DIMACOFI retira sus envases, la competencia coloca otros.

DECIMO PRIMERO: Que la denunciada solicitó también, como medio probatorio, la absolución de posiciones, para lo cual compareció don Eduardo Horacio Fernández Silva (fs. 244).

Ante las preguntas contenidas en el pliego de fs. 242 contestó, en síntesis, no ser efectivo que GRAFOTEC Ltda. hubiera importado toner líquido desde Panamá, sin necesidad del visto bueno de DIMACOFI S.A., ya que quien lo hizo fue personalmente él, para una empresa que formó posteriormente denominada ABC Copias. Reconoció la publicación de un aviso en El Mercurio el día 27 de Diciembre de 1984 referente a una sugerencia a los usuarios de fotocopiadoras Ricoh para desahuciar los contratos de asistencia técnica suscritos con DIMACOFI, explicando que se hizo para evitar el cierre de GRAFOTEC, ya que esta sociedad fue constituida para comercializar básicamente toner marca Ricoh. Dijo también que era efectivo que GRAFOTEC ofrecía, al 27 de Diciembre de 1984, vender a los usuarios, elementos necesarios para el funcionamiento de fotocopiadoras Ricoh, lo que se hacía como un producto sustitutivo, con una modificación de máquina o mediante trasvasije. Agregó que, en Mayo de 1984, para evitar el cierre a que aludió, vendía el mismo tipo de mercadería que comercializaba a través de ABC Copias. Por último, señaló que la venta que hizo a los representantes de Ricoh, a tra-

378
20.-

vés de DIMACOFI, se hizo a precio de lista y no significó una importante ganancia para GRAFOTEC, toda vez que la finalidad de ésta era su permanencia en el mercado con los productos marca Ricoh.

DECIMO SEGUNDO: Que también se agregó a los autos, a fs. 345 y siguientes, el informe de la Fiscalía que como medida para mejor resolver había decretado la Comisión a fs. 320.

En dicho informe se da cuenta que DIMACOFI registró dos importaciones de toner marca Ricoh en los meses requeridos (Agosto y Diciembre de 1983 y Septiembre de 1985), indicándose los derechos de internación, el impuesto al valor agregado y los demás recargos de su precio.

Se señala también que DIMACOFI vende toner al público, (para lo cual tiene una lista de precios), pero no es la venta el giro principal, ya que básicamente la empresa entrega un servicio que incluye mantención, repuestos, control, etc.

En relación a la averiguación del asiento contable del cheque cuya fotocopia corre a fs. 5, se indica que éste aparece en el Libro Diario General, en la cuenta correspondiente a EDISA Limitada. La justificación de esta anomalía fue que no era posible ingresarlo como préstamo de dinero, por lo que se incluyó en la cuenta de un proveedor que no operaba normalmente con DIMACOFI.

DECIMO TERCERO: Que de las pruebas analizadas en las consideraciones precedentes, valoradas en conciencia, esta Comisión ha llegado a la convicción de que los hechos que motivaron la denuncia no sólo no fueron desvirtuados por la denunciada, sino que fueron ratificados en el curso del proceso, quedando, en consecuencia, plenamente acreditado que DIMACOFI S.A. recurrió a maniobras o arbitrios, en concomitancia con el fabricante de los productos japoneses marca Ricoh, que tendieron a eliminar, restringir o entorpecer la libre competencia en la importación y comercialización de toner de esa marca, todo ello, en perjuicio de la denunciante.

379
21.-

DECIMO CUARTO: Que con lo expuesto, se desechan, en consecuencia, todas las alegaciones formuladas por la denunciada en su contestación, y se hace especial hincapié en los siguientes aspectos de ella:

A.- Que carece de relevancia la mayor amplitud del giro social de GRAFOTEC, contenido en la escritura de su constitución porque se comprobó fehacientemente que su finalidad de hecho era comercializar a más bajo precio, el producto toner marca Ricoh, objetivo que la denunciante no pudo cumplir.

B.- Que, a mayor abundamiento, para sufrir el reproche que contemplan las normas sobre libre competencia, no es necesario eliminar totalmente del mercado a un competidor ya que también se castigan los simples entorpecimientos o restricciones a la libre concurrencia.

C.- Que en la venta de toner que GRAFOTEC debió hacer a DIMACOFI, debe prescindirse de la supuesta utilidad que habría implicado el negocio para la reclamante, porque el objetivo de esta empresa era su permanencia en el mercado y no una venta aislada, por lucrativa que fuera.

D.- Que la excusa de DIMACOFI consistente en negar concierto con el fabricante en la compra de toner que éste hizo a GRAFOTEC, se desestima, ya que el supuesto préstamo no es verosímil, tanto es así que hasta desde el punto de vista contable aparece asentado en los libros de DIMACOFI como una operación de distinta naturaleza.

DECIMO QUINTO: Que, con el mérito de lo expuesto, esta Comisión no sólo acogerá el requerimiento de la Fiscalía sino que accederá a la petición de la denunciante contenida en su escrito de fs. 83, en el sentido de que se permita a todo interesado importar toner desde el extranjero a través de DIMACOFI.

En efecto, esta Comisión concuerda con el Dictamen N°373/1292, evacuado por la H. Comisión Preventiva Central ante consulta de XEROX de Chile S.A. sobre venta de repuestos y denuncia de don Vicente Olea contra dicha firma, en cuanto precisamente en lo concerniente a la venta de piezas y de repuestos de esa marca, la

Comisión estimó que XEROX debía vender directamente al público piezas y repuestos y, en el caso de no tener en existencia, debía asesorar al cliente para hacer la importación, o efectuarla directamente por cuenta del interesado o para su propia existencia, según lo estimare conveniente.

Por estas consideraciones y vistos, además, los artículos 17, letra a) N°4 y 18 del Decreto Ley N°211, de 1973, SE DECLARA:

- I.- Que se acoge la tacha formulada por la parte denunciada en contra del testigo don Atalívar Carranza Iglesias.
- II.- Que se acoge el requerimiento de la señora Fiscal Nacional Subrogante y se impone a la denunciada ya individualizada, una multa ascendente a \$ 1.000.000.- (un millón de pesos.)
- III.- Que ha lugar a la petición de la denunciante, en el sentido de que DIMACOFI S.A. deberá facilitar la importación de toner Ricoh que cualquier interesado desee realizar desde Japón.

Rol N° 218-84.

Victor Manuel Rivas del Canto

J. Guacacua

[Signature]

[Signature]

Pronunciada por los señores Victor Manuel Rivas del Canto Ministro de la Excm. Corte Suprema y Presidente de la Comisión,

397
25

Juan Ignacio Varas Castellón, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Católica de Chile, Abraham Dueñas Strugo, subrogando al señor Director del Instituto Nacional de Estadísticas y Juan Pomés Andrade, subrogando al señor Decano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile.



L. Carrasco
ELIANA CARRASCO CARRASCO
Secretaria Abogado de la H.
Comisión Resolutiva