

JURISPRUDENCIA DE LAS COMISIONES ANTIMONOPOLIOS EN CHILE*

Ricardo Paredes M.

En este estudio se sostiene que el importante éxito que ha tenido hasta ahora la legislación antimonopolios en Chile, país pionero en este respecto en América Latina, apoya la idea de que sólo un cambio estructural, de mayor orientación hacia el mercado como asignador de recursos, hace viable la implementación de una legislación en este campo.

A partir de un vasto análisis de la jurisprudencia de las Comisiones Antimonopolios en Chile desde sus inicios en 1973 hasta 1993, se señala que el carácter amplio que tiene la legislación chilena en este campo ha mostrado ser adecuado, puesto que permite a las Comisiones Antimonopolios interpretar el espíritu de la ley y, de este modo, sólo la jurisprudencia define el ámbito de esta normativa legal. A juicio del autor, en consecuencia, no se debe en esta materia, bajo el pretexto de delimitar la acción de la ley, fijar

RICARDO PAREDES M. MA y Ph.D., University of California (UCLA). Profesor del Departamento de Economía, Universidad de Chile y ex-miembro Comisión Preventiva Central Antimonopolios de Chile (1985-1986 y 1990-1994).

* El autor agradece a la Fiscalía Nacional Económica por el acceso a la información, así como los comentarios de Cristián Eyzaguirre, Pablo Serra, de los asistentes al Encuentro Anual de Economistas de Chile y del XII Encuentro de la Sociedad Latinoamericana de Econometría y la ayuda de Christian Fresard y Rodrigo Morales.

criterios rígidos que si bien dan predictibilidad, pueden llegar a afectar gravemente acciones de las empresas que procuran aumentar la eficiencia.

La aplicación de la ley antimonopolios en Chile se inicia en 1973, lo que puede considerarse una corta tradición, especialmente si se le juzga por el número de casos tratados por las comisiones encargadas de velar por su cumplimiento. Sin embargo, la repercusión que dicha legislación ha tenido hasta ahora va mucho más allá de lo que pudiera estimarse por el número de casos tratados. En efecto, la jurisprudencia de las Comisiones Antimonopolios ha ido marcando la forma en la cual se aplicará la ley en el futuro. A su vez, y posiblemente esto sea lo más relevante, la jurisprudencia fija los límites de acción del sector privado, por lo que resulta fundamental que ella sea congruente con el papel preponderante que se le quiere dar al sector privado en las economías modernas. Por ello, es especialmente importante analizar el comportamiento de las Comisiones Antimonopolios, pues una eventual conducta errática se traduciría en falta de predictibilidad, lo cual alentaría, ocasionando un alto costo social, la formación de organizaciones que buscarán reducir su exposición a la vigilancia y detección de conductas que pudieran considerarse de carácter “anticompetitivo”. Por otra parte, el caso de Chile es pionero entre los países menos desarrollados en materia de legislación antimonopolios, y de su experiencia se pueden obtener lecciones de los aspectos tanto positivos como negativos.

En este trabajo se analiza la jurisprudencia de las Comisiones Antimonopolios en Chile desde dos perspectivas complementarias. En primer lugar, se hace un análisis estadístico del total de casos tratados entre 1973 y 1993, con el fin de establecer la dirección que ha tomado la acción de los organismos antimonopólicos. La segunda aproximación se centra en el estudio de las conductas más significativas tratadas por las comisiones, en un intento por interpretar la conducta de las comisiones a través del tiempo, sus objetivos y los factores que determinan su comportamiento. La primera sección del trabajo presenta una breve reseña histórica de la legislación antimonopolios en Chile. En la segunda sección se hace el análisis estadístico y, a continuación, en la tercera sección, se efectúa el estudio de casos. Las conclusiones se presentan en la cuarta sección. El trabajo concluye con un anexo en el cual se resumen diversos dictámenes y resoluciones emanados de los correspondientes organismos oficiales antimonopolios.

1. La legislación antimonopolios en Chile

1.1 Orígenes

Hasta los años treinta, la aplicación de políticas liberales en Chile, simultáneamente con una gran apertura de la economía, significó que no se le diera importancia a la posible acción “anticompetitiva” de las empresas nacionales, pues se pensaba que su eventual poder monopolístico sería neutralizado por la competencia externa.¹ Dicha justificación parece reforzada por el hecho de que los consorcios internacionales aparecen sólo en los últimos años, con lo que la apertura comercial no implicaba cambiar las fuentes de dichos poderes monopolísticos.

A raíz de la gran depresión de los años treinta, el marco económico y la institucionalidad del país cambió, tomando el Estado no sólo un rol de productor, sino que también pasó a controlar la mayor parte de los sectores de la economía. Con ello, nuevamente, aunque por razones distintas, no se percibió la necesidad de contar con una legislación antimonopolios.

Después de un período de relativa estabilidad institucional, a comienzos de los años cincuenta el tópico de la inflación pasó a ser cada vez más importante, por lo que Chile recurrió al consejo de misiones internacionales, destacándose la Misión Klein-Saks, para superar éste y otros problemas que presentaban en ese tiempo gran persistencia. Uno de los aspectos más resaltados en la Misión Klein-Saks fue el referido a los controles de precios.² Para sustituir los controles de precios, la misión recomendó una política preferente de libertad de precios, una legislación antimonopolios y la posibilidad de manejar aranceles aduaneros cuando los precios internos crecieran en exceso.³

Aunque las medidas propuestas por la Misión Klein-Saks no fueron literalmente tomadas, sus fundamentos permanecieron, haciéndose evidentes con la elección de Jorge Alessandri en 1958. Así, los orígenes de la ley antimonopolios en Chile se remontan al año 1959, con la promulgación de la Ley 13.305, cuyo título V fue básicamente tomado de la ley antimonopolios de los Estados Unidos.⁴

¹ El calificativo “anticompetitivo” tiene una acepción en la ley eminentemente implícito, refiriéndose por ello a conductas de origen monopolístico, es decir, aquellos sancionados por la ley.

² Véase Misión Klein-Saks, “Informe Final”, *mimeo*, Santiago de Chile, 1958, pp. 29-30 y 124-125.

³ *Ibidem*, pp. 51, 79, 81, 87-88.

⁴ D. Furnish, en un cuidadoso estudio de dicha ley, sostiene que ello se hizo sin que hubiera un debate amplio sobre el tema. Véase D. Furnish, “Chilean Antitrust Law”, *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 19 (1974).

La legislación antimonopolios chilena del año 1959 siguió la tradición occidental en términos de ser bastante general. Aunque esta ley expresamente prohibía un número de prácticas comerciales, el texto indicaba que las conductas, para ser ilegales, debían tener un efecto contrario a la libre competencia. Esto es, no era suficiente que se intentara restringir la competencia, sino que era necesario hacerlo efectivamente. Entre las conductas tipificadas como anticompetitivas, se consideró la fijación de precios, las cuotas de producción, de transporte y de distribución; asignación de mercados; límites de producción y paralizaciones de producción; distribuciones exclusivas y “otras restricciones”.

No obstante lo anterior, tampoco todas las conductas que fueran restrictivas y disminuyeran la competencia deberían ser eliminadas. El artículo 174 expresamente permitía al Presidente de la República autorizar actos o convenios que de otra forma serían ilegales cuando ellos fueran necesarios para la “estabilidad y desarrollo” de la inversión doméstica o de empresas que el Estado deseaba promover. Más aún, el artículo 181 dejaba el mecanismo de control de precios inalterado, en circunstancias que ello resultaba contradictorio con la idea de una ley que tendiera a promover la competencia de precios.

El número de casos tratados bajo la legislación antimonopolios de 1959, desde su inicio hasta 1972, fue de 121, aunque la mayor parte de ellos ocurrió en los dos primeros años. En 1963, la Comisión Antimonopolios no conoció virtualmente ni un nuevo caso, y desde 1965 hasta 1972 conoció sólo siete casos de menor significación. La caída en la actividad de la Comisión en esos años obedeció a que no existió una verdadera reorientación del esquema económico hacia una mayor competencia de los agentes, requisito necesario para ser consecuente con la legislación de 1959.⁵

1.2 El Decreto Ley 211

Con el nuevo régimen político, a partir del año 1973 se dio también un vuelco en términos de la orientación económica. La política progresivamente intervencionista, que con Allende había alcanzado su máxima expresión, fue sustituida por una filosofía liberal-económica, donde el Estado pasó a tener un rol básicamente subsidiario.

Reemplazando el título V de la Ley 13.305 de 1959, el D.L. 211 de diciembre de 1973 fijó las normas para la “libre competencia”. En este

⁵ Para el desarrollo de este punto, véase Furnish (1974), *op. cit.*

cuerpo legal, como en el anterior, se describe el delito de monopolio como todo y cualquier atentado a la “libre competencia” y se postula, a diferencia del primer cuerpo legal, que para que tal delito exista no es necesario el detrimento a la libre competencia, sino que basta que el acto ejecutado tenga la capacidad de producir daño o entorpecerla

El título I de este D.L. contempla las disposiciones generales, donde se señalan los elementos básicos de las conductas que son consideradas lesivas a la libre competencia, sin entrar en una definición concreta de lo que se entiende por daño a la libre competencia. En el artículo 2 se señalan como conductas que atentan contra la libre competencia: (i) los referidos a la producción, tales como el reparto de cuotas, reducciones o paralizaciones de producción, etc.; (ii) los referidos al transporte; (iii) los referidos al comercio o distribución, sean mayoristas o al detalle, tales como reparto de cuotas o asignación de zonas de mercado o de distribución exclusiva, por una persona o entidad, de un mismo artículo de varios productores; (iv) los referidos a la determinación de precios de bienes y servicios, como acuerdos o imposición de los mismos a otros, y (v) en general, cualquier otro arbitrio que tenga por finalidad eliminar, restringir o entorpecer la libre competencia.

Cabe señalar también que, a juicio de uno de los creadores de la ley antimonopolios de 1973 y Fiscal Nacional por diecisiete años, hay otras “formas de atentado no señaladas expresamente por la ley”.⁶ Entre ellas están la discriminación “arbitraria o injustificada en los precios o en los descuentos, las limitaciones también arbitrarias o injustificadas que un proveedor imponga o pretenda imponer a la actividad o negocios de los comerciantes que le compran sus productos, el dumping o baja maliciosa de los precios efectuada con el propósito de quebrar a un competidor, etc”.

El Decreto Ley N° 211 mantuvo de la ley anterior la posibilidad de que el Presidente de la República a través de un Decreto Supremo autorice monopolios cuando por razones de desarrollo así se requiera. Para ello, sin embargo, se requiere un informe favorable de la Comisión Resolutiva. Por otra parte, la legislación chilena a partir de 1974 requirió que, para fijar precios, se requiere una ley especial, la cual debe estar también informada favorablemente por la Comisión Resolutiva.

Sin embargo, como debe resultar claro por la relativa “vaguedad de la ley”, es fundamental, además del marco económico global, el diseño institucional de las organizaciones antimonopolios, es decir, las comisio-

⁶ W. Ortúzar y Arriagada, *Jurisprudencia de la Comisión Resolutiva* (Santiago de Chile: Ed. Andrés Bello, 1978).

nes y las fiscalías. En efecto, resulta crucial la forma en la cual las Comisiones Antimonopolios interpretan las conductas, el apoyo que se les da a las Fiscalías y la independencia que éstas tienen del Gobierno central.

En relación a estos puntos, cabe señalar que si bien la Fiscalía, que actúa como Secretaría Técnica de las comisiones tiene presupuesto propio, es decir cuenta con autonomía, el Fiscal Nacional Económico es designado por el Presidente de la República, por lo que su cargo es de confianza política. En cuanto a las comisiones que es donde radica el tratamiento de los temas, sus miembros son designados, tratando de mantener independencia del poder político, pero también algún contacto estrecho con el mismo. Así, dos de los cinco miembros de cada Comisión son designados directa o indirectamente por Ministros de Estado. Los otros miembros son representantes de universidades, del Poder Judicial y de los consumidores. En síntesis, existe un grado de intervención por parte del poder político que hace que, eventualmente, el manejo de las comisiones y de los casos pudiera ser manipulado por parte del poder ejecutivo.⁷

En cualquier caso, la evidencia global indica que ha habido un cambio, que consideramos favorable hacia la aplicación de una doctrina más fundamentada en consideraciones económicas en los últimos años.⁸ Implícitamente, en los primeros años de accionar de las Comisiones, se consideró el artículo 2 como tipificación de conductas contrarias a la libre competencia, lo que es muy criticable desde una perspectiva económica. Nuestro argumento básico para evaluar la implementación de una ley antimonopolios o en favor de la competencia, es que la teoría económica debe ser el fundamento de la ley y, por lo tanto, hay que seguirla. Específicamente, esta doctrina sugiere que las conductas que deben ser sancionadas son las que reducen el bienestar de la sociedad, el que se debe medir por la disposición de bienes o por la eficiencia económica.⁹

⁷ Si bien la generación de jurisprudencia constituye un freno a actuaciones discrecionales futuras y no hay evidencia de que un manejo político haya ocurrido en los años de funcionamiento de la ley, es materia de preocupación legítima y debe abordarse a futuro.

⁸ R. H. Bork ha sido un crítico muy severo de la forma en la cual se ha legislado en los Estados Unidos. Véase R. H. Bork, *The Antitrust Paradox* (Nueva York: Basic Books, Inc. Publishers, 1978). Para el caso de Chile, véase Ricardo Paredes, *Fundamentos para una política antimonopolios* (Santiago de Chile: Ed. Facea, 1991).

⁹ Esta idea, que es compartida por un número significativo de estudiosos del tema, no es de modo alguno consensual. Por ejemplo, S. Valdés argumenta que el objetivo último de la regulación es mantener la libertad de emprender. Véase S. Valdés, "Regulación: ¿Una barrera o una garantía?", en Felipe Larraín

La relevancia del objetivo señalado en la materia que nos preocupa es que la mayoría de las conductas observadas y que tienen potencial anticompetitivo, tienen también un potencial de apoyo y fomento de la eficiencia bajo determinadas circunstancias. Por ello, cada caso debe evaluarse en función de sus propios méritos y debe por ende estar sujeto a lo que se conoce como la “doctrina de la razón”. En los últimos cuatro años, las Comisiones Antimonopolios han hecho más explícita la interpretación del artículo 2 a la luz de la concepción general dada en el artículo 1. Por ejemplo, las conductas referidas a la producción, tales como el reparto de cuotas, la distribución exclusiva, etc., constituirían actos contrarios a la ley, sólo en cuanto ellos atenten contra la libre competencia.

2. Análisis estadístico de la Ley

Es conveniente distinguir la actividad de las Comisiones Antimonopolios entre las desarrolladas por la Comisión Preventiva Central y las de la Comisión Resolutiva. La Comisión Preventiva realiza labores y tiene propósitos parecidos a los de la Federal Trade Commission de los Estados Unidos (FTC), es decir, tiene una configuración que la hace más analítica, mientras que la Comisión Resolutiva, que tiene una orientación más legal y actúa como tribunal, realiza más las acciones que corresponden al Departamento de Justicia de los Estados Unidos. Así, en Chile la Comisión Preventiva no puede imponer sanciones ni modificar contratos, lo que sí puede realizar la Comisión Resolutiva. La Comisión Preventiva, sin embargo, puede solicitar al Fiscal que requiera ante la Comisión Resolutiva la imposición de multas y modificación de contratos, para lo cual elabora los fundamentos que, por la composición más técnica de sus miembros, han tendido a ser apoyados por la Comisión Resolutiva.

Cabe hacer una advertencia respecto de los casos tratados y que analizamos a continuación. La Comisión Preventiva se relaciona con las partes a través de dictámenes. Su rol preventivo (*cease and desist*) ha evitado una recarga de casos en la Comisión Resolutiva que involucraban conductas de menor significación. Por ello, el número de dictámenes emitidos es sustancialmente mayor al número de casos tratados. En esta sec-

(ed.), *Chile hacia el año 2000: Ideas para el desarrollo* (Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos, 1994). Nuestra idea, si bien por lo general coincide en esa misma línea, pudiera sacrificar en un determinado contexto (por ejemplo por la existencia de un mercado potencialmente competitivo “contestable” en el cual es costosa la duplicación de las inversiones) este aspecto en favor de la eficiencia económica.

ción analizamos los casos a través del número de dictámenes y resoluciones, omitiendo la duplicación de éstos en el caso que traten la misma materia en cada Comisión.

2.1 Número de casos

En el cuadro N° 1 se muestra el número de casos tratados por la Comisión Resolutiva. Esta Comisión en el período 1974-1992 trató un total de 367 casos, apreciándose un aumento de los casos hasta el año 1986 para, a partir de ese año, empezar a disminuir su número. Por su parte, la actividad de la Comisión Preventiva ha mostrado un patrón similar, teniendo en el año 1986 también el más alto número de casos tratados (67), con la excepción de 1974, cuando se trataron 68 casos. En esta Comisión, aun cuando se trataron en el total del período 227 casos diferentes, el total de dictámenes fue de 839.

La evolución en el número de casos no muestra necesariamente que la actividad de las Comisiones haya decrecido en el último tiempo. La complejidad y la relevancia de los casos tratados pueden determinar el patrón observado. También, como se verifica en la sección 3, la claridad de la jurisprudencia que se dio en un inicio en ciertas materias pudo generar señales fuertes que redujeron el número de consultas y conductas que se consideraron atentatorias contra la libre competencia. Asimismo, el primer tiempo de funcionamiento de las Comisiones coincidió con un proceso de desregulación notable de la economía chilena, en la que la menor intervención estatal tuvo un rol preponderante. Así, en este tiempo se sucedieron varios casos en los cuales las comisiones declararon contrario a la legislación antimonopolios una serie de privilegios otorgados por el Estado tanto a sus empresas como a particulares.¹⁰ Todo ello habría ayudado a que el número de casos tratados por las comisiones haya decrecido en el tiempo (Cuadro N° 1).

2.2 Casos y veredictos

El tipo de casos tratados por las Comisiones Antimonopolios es muy variado. En los cuadros siguientes se deglosan los casos, observándose que el grueso de las denuncias tienen que ver con conductas de abuso de

¹⁰ Ello concuerda con el hecho de que 1974 sea el año en que la Comisión Preventiva trató un mayor número de casos.

CUADRO Nº 1: COMISIÓN RESOLUTIVA
(1974.01.1992.04)

AÑO	Nº CASOS	ACOGE	NO ACOGE	OTROS
1974	7	5	0	2
1975	15	12	3	0
1976	5	3	1	1
1977	13	12	0	1
1978	15	12	2	1
1979	15	10	4	1
1980	19	11	7	1
1981	26	14	9	3
1982	21	8	10	3
1983	30	12	17	1
1984	16	6	7	3
1985	29	8	19	2
1986	35	18	16	1
1987	25	11	11	3
1988	28	11	16	1
1989	26	9	16	1
1990	16	4	10	2
1991	9	2	4	3
1992	17	2	8	7
	367	170	160	37

posición dominante y que denominamos monopólicas. Bajo la categoría de monopolios, sin embargo, existe una gama muy variada de conductas que incluye casos de escasa relevancia desde el punto de vista de la competencia. En efecto, entre esas causas frecuentemente se tienen casos más relacionados con materias propias de la protección al consumidor, como por ejemplo, engaños en la calidad y cantidad de productos, falta de cumplimiento de garantías, etc. Así, no es extraño que las Comisiones se hayan declarado incompetentes para analizar casos que tienen relevancia y aplicación en otras leyes.

Cabe señalar, sin embargo, que si bien no hay una posición explícita de la ley ni de las Comisiones en relación a lo que les compete, en la práctica se ha establecido una doctrina que resulta muy adecuada y que se puede resumir de la siguiente manera:

- Las comisiones son competentes para conocer cualquier caso que tenga que ver con los efectos sobre la competencia, incluso en el caso que existan otras leyes que traten los temas. Así por ejemplo, en el caso de la legislación sobre patentes o en el caso de conductas que afecten a empresas expresamente reguladas por su carácter

monopólico, la ley es aplicable en cuanto las conductas sobrepasen el espíritu para el cual fue hecha la ley específica.

Por su parte, una doctrina para acotar la labor de las comisiones no tiene arraigo todavía. Ello es absolutamente necesario para dejar de lado casos irrelevantes desde la perspectiva de la competencia. Ello no sólo es válido para el tema de protección al consumidor, sino también para una gama de temas, como por ejemplo, respecto de las conductas que envuelven la libertad de trabajo, tema expresamente incluido en el D.L. N° 211. De este modo, la doctrina que se tendría que aplicar es que las comisiones debieran conocer este tipo de casos sólo en cuanto la libertad de trabajo se limita para conseguir un aprovechamiento de tipo monopólico.

En conclusión, entre las conductas monopólicas hay una gran cantidad de casos que no tienen directa relevancia con el tema que nos preocupa: la competencia. Por otra parte, está más acotado el ámbito de aplicación de la ley en el caso de las conductas horizontales y las verticales.

En cuanto a los veredictos, cabe señalar que si bien asociar los veredictos emitidos por las Comisiones Antimonopolio con su eficiencia puede resultar equívoco, es interesante analizar la naturaleza de los veredictos, en especial en cuanto ello permite determinar el tipo de conductas que han sido más fuertemente perseguidas. En los Cuadros N° 2 y N° 3 se presenta un desglose de todos los casos tratados en términos de las materias y sus veredictos.

Un primer resultado de interés es que, en términos estadísticos, las conductas y los veredictos no son independientes en el caso de la Comisión Resolutiva. Ello era de esperar, por cuanto el potencial anticompetitivo de cada conducta es diferente, lo que hace que la probabilidad que la conducta sea o no sancionada depende de qué conducta se trate. Sin embargo, contrariamente a la teoría económica, el análisis muestra que las conductas horizontales resultan menos probables de ser sancionadas, ocurriendo lo inverso con las conductas de tipo vertical, que teóricamente tienen un menor potencial de daño. Los resultados en el caso de la Comisión Preventiva son diferentes, puesto que en ella la probabilidad de que el veredicto tome una u otra dirección es independiente de la naturaleza de los casos tratados (Cuadros N° 2 y N° 3). Si bien no se puede plantear en forma taxativa que lo anterior refleja una estrategia equivocada de parte de las comisiones, la evidencia apoya una hipótesis en tal sentido.

CUADRO N° 2: NÚMERO DE CASOS SEGÚN CONDUCTA Y VEREDICTO
(Comisión resolutiva; 1974-1992)

	ACOGE	NO ACOGE	OTROS	TOTAL	TEST CHI-2
CONSULTAS	4	7	9	20	0,818
Porcentajes	0,20	0,35	0,45		
HORIZONTALES	20	39	2	61	6,119
Porcentajes	0,33	0,64	0,03		
Acuerdos precios	7	24	0	31	
Reparto territorio	4	1	0	5	
Cuotas producción	0	1	0	1	
Concentración mercado	2	4	2	8	
Competencia desleal	2	4	0	6	
Asoc. de comercio	5	0	0	5	
Intercamb. informac.	0	2	0	2	
Colusión	0	3	0	3	
VERTICALES	29	28	4	61	0,018
Porcentajes	0,48	0,46	0,07		
Distrib. exclusiva	6	5	1	12	
Fijac. Precio reventa	13	5	0	18	
Integ. vertical	3	4	1	8	
Discriminaciones	4	10	2	16	
Negación de venta	3	4	0	7	
Monopolios	79	61	16	156	2,314
Porcentajes	0,51	0,39	0,10		
Monopolio	39	34	10	83	
Discr. precios	16	9	3	28	
Ventas atadas	4	2	1	7	
Monopsonio	4	3	1	8	
Barreras entrada	15	7	1	23	
Cond. depredatoria	1	6	0	7	
Patentes	0	0	0	0	
VARIAS	38	25	6	69	2,683
Porcentajes	0,55	0,36	0,09		
Especulac. acciones	1	2	0	3	
Predac. por proceso	0	0	0	0	
Gubernamental	1	2	1	4	
Restric. no miembro	5	5	1	11	
Barreras legales	19	10	2	31	
No clasificables	12	6	2	20	
TOTAL	166	153	28	347	0,530
Porcentajes	0,48	0,44	0,08		
Total general	170	160	37	367	0,303
Porcentajes	0,46	0,44	0,10		
Test Independencia	10.622				

TEST CHI² (= Prob. Ocurr.) 74.200

CUADRO N° 3: NÚMERO DE CASOS SEGÚN CONDUCTA Y VEREDICTO
(Comisión preventiva; 1974-1993)

	ACOGE	NO ACOGE	OTROS	TOTAL	TEST CHI ²	
CONSULTAS	0	3	66	69	1,5	3.000
HORIZONTALES	6	7	8	21	6,5	0,077
Acuerdos precios	1	1	1	3		
Reparto territorio	1	0	0	1		
Cuotas producción	0	0	0	0		
Concentración mercado	3	2	2	7		
Competencia desleal	0	4	4	8		
Asoc. de comercio	0	0	1	1		
Intercamb. informac.	0	0	0	0		
Colusión	1	0	0	1		
VERTICALES	16	12	12	40	14	0,571
Distrib. exclusiva	2	1	3	6		
Fijac. precio reventa	1	1	1	3		
Integ. vertical	1	1	0	2		
Discriminaciones	9	4	6	19		
Negación de venta	3	5	2	10		
MONOPOLIOS	17	30	10	57	23,5	3,596
Monopolio	3	20	4	27		
Discr. precios	4	6	1	11		
Ventas atadas	6	1	2	9		
Monopsonio	0	1	0	1		
Barreras entrada	0	0	0	0		
Cond. depredatoria	3	1	3	7		
Patentes	1	1	0	2		
VARIAS	15	15	10	40	15	0,000
Especulac. acciones	0	0	0	0		
Predac. por proceso	0	0	0	0		
Gubernamental	0	0	0	0		
Restric. no miembro	0	1	0	1		
Barreras legales	7	4	5	16		
No clasificables	8	10	5	23		
TOTAL	54	64	40	158	59	0,848
TOTAL GENERAL	54	67	106	227	60,5	1,397
TEST INDEPENDENCIA	3,425					
TEST CHI ² (=Prob. Ocurr.)	16,430					

2.3 Origen de las denuncias

El origen de las denuncias es un elemento que no sólo es útil para determinar en qué medida la aplicación de la ley se logra por el apoyo privado, sino que también es un elemento que debieran tener en cuenta las comisiones cuando resuelven acerca del potencial daño a la competencia de algunos actos. Denuncias que provienen de competidores, frecuentemente, no tienen que ver con daño a la competencia, sino que son la consecuencia de altos grados de competencia. Denuncias provenientes de clientes relacionados verticalmente suelen tener su origen en disputas poscontractuales que, a menos que se traten de discriminaciones, tampoco atentan contra la competencia. Denuncias de la Fiscalía tienen más sentido sobre conductas que hacen la denuncia de los consumidores poco probable, por sus altos costos de ponerse de acuerdo.

En la materia que nos preocupa y como se verifica en los Cuadros N° 4 y N° 5, las denuncias tanto en los casos de la Comisión Preventiva como en la Comisión Resolutiva provienen, por lo general, de agentes privados. Sin embargo, acorde con la teoría económica, en el caso de las prácticas horizontales, donde hay más agentes involucrados y existen altos costos de transacción, la Fiscalía es la que inicia la mayoría de los procesos. De hecho, los tests de independencia estadística indican que las conductas se diferencian significativamente en términos de quien realiza la denuncia o inicia el proceso.

2.4 Sectores de actividad

Una última característica que nos interesa destacar en los casos tratados es que ellos se concentraron en determinados sectores de actividad. Como se aprecia en el Cuadro N° 6, la mayoría de los casos se dieron en la industria manufacturera (dígito 3), y en industrias asociadas a servicios de utilidad pública y que tienen empresas sujetas a regulación tarifaria. Este es el caso de Electricidad y Gas (410) y Comunicaciones (7200 y 7220).¹¹ Por otra parte, tests estadísticos sobre tratamiento de casos por sector indican que las conductas de tipo monopólico fueron sistemáticamente más tratadas en los sectores mencionados.

¹¹ También en transporte terrestre se ha dado un gran número de casos. Este sector, aunque no tiene regulación de precios, posee un cúmulo de regulaciones a partir de la consideración que ciertas limitaciones a la entrada deben ser impuestas.

CUADRO Nº 4: NÚMERO DE CASOS SEGÚN CONDUCTA Y DENUNCIANTE
(Comisión resolutiva; 1974-1992)

		INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES				AGENTES O INSTITUCIONES PRIVADAS						
		FISCALÍA	MINISTERIO	ENTE REG.	SUBTOTAL- 1	COMPETIDOR	CLIENTE	A.R.V.(1)	OTROS	SUBTOTAL-2	S/INFORM.	TOTAL TEST. CHI ²
CONSULTAS Porcentajes	3	0	0	0	3	3	0	0	0	3	14	20
	0,15	0	0	0	0,15	0,15	0	0	0	0,15	0,7	0,000
HORIZONTALES Porcentajes	16	7	6	29	9	9	3	0	9	21	11	61
	0,26	0,11	0,10	0,48	0,15	0,05	0,05	0,00	0,15	0,34	0,18	1,280
Acuerdos precios Reparto territorio Cuotas producción Concentración mercado Competencia desleal Asoc. de comercio Intercamb. informac. Colusión	12	1	6	19	1	1	1	0	7	9	3	31
	0	0	0	0	1	1	1	0	0	2	3	5
	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	0	4	0	4	0	1	0	0	1	2	2	8
	0	0	0	0	5	0	0	0	0	5	1	6
	2	1	0	3	1	0	0	0	0	1	1	5
	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	2
	1	0	0	1	1	0	0	0	1	2	0	3
	12	1	4	17	6	2	2	9	10	27	17	61
	0,20	0,02	0,07	0,28	0,10	0,03	0,03	0,15	0,16	0,44	0,28	2,273
Distrib. exclusiva Fijac. prec. reventa Integ. vertical Discriminaciones Negación de venta	2	1	0	3	2	0	0	3	2	7	2	12
	8	0	3	11	0	1	1	2	2	4	3	18
	1	0	0	1	0	0	0	1	1	2	5	8
	0	0	1	1	3	1	1	4	4	12	3	16
	1	0	0	1	1	0	0	0	1	2	4	7
MONOPOLIOS Porcentajes	27	2	0	29	21	18	9	27	75	52	156	20,346
	0,17	0,01	0,00	0,19	0,13	0,12	0,06	0,17	0,48	0,33		

(1) Agente relacionado verticalmente.

CONTINUACIÓN CUADRO N° 4

	INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES				AGENTES O INSTITUCIONES PRIVADAS							TOTAL TEST. CHI²
	FISCALÍA	MINISTERIO	ENTE REG.	SUBTOTAL-1	COMPETIDOR	CLIENTE	A.R.V.(1)	OTROS	SUBTOTAL-2	S/INFORM.		
Monopolio	13	0	0	13	9	11	4	13	37	33	83	
Discr. precios	5	0	0	5	0	7	5	2	14	9	28	
Ventas atadas	2	0	0	2	0	0	0	3	3	2	7	
Monoposnio	1	2	0	3	0	0	0	2	2	3	8	
Barreras entrada	5	0	0	5	9	0	0	7	16	2	23	
Cond. depredatoria	1	0	0	1	3	0	0	0	3	3	7	
Patentes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VARIAS	8	1	2	11	5	6	5	20	36	22	69	
Porcentajes	0,12	0,01	0,03	0,16	0,07	0,09	0,07	0,29	0,52	0,32	13,298	
Especulac. acciones	0	0	0	0	0	1	0	1	2	1	3	
Predac. por proceso gubernamental	0	0	0	0	1	0	0	3	4	0	4	
Restric. no miembro	0	0	0	0	1	1	0	5	7	4	11	
Barreras legales	6	1	1	8	2	0	0	7	9	14	31	
No clasificables	2	0	1	3	1	4	5	4	14	3	20	
TOTAL	63	11	12	86	41	29	23	66	159	102	347	
Porcentajes	0,18	0,03	0,03	0,25	0,12	0,08	0,07	0,19	0,46	0,29	21,751	
TOTAL GENERAL	66	11	12	89	44	29	23	66	162	116	367	
Porcentajes	0,18	0,03	0,03	0,24	0,12	0,08	0,06	0,18	0,44	0,32	21,231	
TEST INDEPENDENCIA	16,970											

(1) Agente relacionado verticalmente.

CUADRO N° 5: NÚMERO DE CASOS SEGÚN CONDUCTA Y DENUNCIANTE
(Comisión preventiva, 1974-1993)

	INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES					AGENTES O INSTITUCIONES PRIVADAS					TOTAL TEST. CHI ²	
	FISCALÍA	MINISTERIO	ENTE REG.	SUBTOTAL-1	COMPETIDOR	CLIENTE	A.R.V.(1)	OTROS	SUBTOTAL-2	S/INFORM.		
CONSULTAS	0	5	3	8	1	0	0	8	9	52	69	0,059
HORIZONTALES	4	0	1	5	5	0	0	6	11	5	21	2,250
Acuerdos precios	2	0	0	2	0	0	0	1	1	0	3	
Reparto territorio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	
Cuotas producción	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Concentración mercado	2	0	0	2	0	0	0	3	3	2	7	
Competencia desleal	0	0	0	0	5	0	0	1	6	2	8	
Asoc. de comercio	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	
Intercamb. informac.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Colusión	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	
VERTICALES	9	0	0	9	1	4	2	13	20	11	40	4,172
Distrib. exclusiva	2	0	0	2	0	0	0	4	4	0	6	
Fijac. prec. reventa	1	0	0	1	0	1	1	0	2	0	3	
Integ. vertical	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	2	
Discriminaciones	5	0	0	5	1	1	1	7	10	4	19	
Negación de venta	0	0	0	0	0	2	0	1	3	7	10	
MONOPOLIOS	2	1	0	3	6	13	0	16	35	19	57	26,947
Monopolio	1	1	0	2	3	9	0	5	17	8	27	
Discr. precios	0	0	0	0	0	2	0	4	6	5	11	
Ventas atadas	1	0	0	1	0	2	0	5	7	1	9	

(1) Agente relacionado verticalmente.

Lo anterior reviste gran interés, ya que aun cuando se trate de empresas reguladas, las Comisiones Antimonopolios han estado actuando sobre conductas que no tienen que ver con tarifas, pero que eventualmente tienen un efecto negativo sobre la competencia.

3. Jurisprudencia para cuatro conductas relevantes

En esta sección se revisa y analiza la jurisprudencia de las Comisiones Antimonopolios respecto de cuatro conductas que han sido investigadas por la Fiscalía Nacional Económica y tratadas por las Comisiones Antimonopolios en Chile. Ellas son discriminación de precios, fijación de precios de reventa, distribución exclusiva y acuerdos horizontales de precio. Para ello se procede con un análisis de todos los casos tratados tanto por la Comisión Preventiva como por la Resolutiva desde 1974 hasta 1993. Como se indicó más arriba, los casos se concentran en los primeros años pues en ellos se fue generando la jurisprudencia y entregando información de lo que era y no era legal. En los tres últimos años ha habido un resurgimiento de algunas materias, lo que posiblemente es consecuencia de un cambio en la jurisprudencia tendiente a permitir mayormente las relaciones contractuales verticales.

3.1 Discriminación de precios

La discriminación monopólica se puede definir como las diferencias de las condiciones de venta aplicadas por los distintos agentes de la cadena productiva a los consumidores y que se realizan para aprovechar la existencia de un poder monopólico diferenciado en los mercados. En el caso de la discriminación monopólica de precios se trata del cobro de precios diferentes a los consumidores, lo que no tiene explicación en los distintos costos marginales de ofrecer el producto.

CUADRO N° 6: CONDUCTAS SEGÚN CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL

CIU	Consult.	Horizont.	Verticales	Monopolios	Otros	Total	Chi ²
11 - 12 y 13	0	3	1	1	6	11	6,09
21 - 23 y 29	0	2	2	5	0	9	5,67
311 - 312	0	11	5	7	2	25	
313	0	1	5	2	6	14	
314 - 331	0	2	5	3	1	11	
34	1	2	5	4	0	12	
35	1	2	5	14	1	23	
36 - 37	0	1	0	2	0	3	
38	0	0	2	2	5	9	5,67
410	1	2	2	19	22	63	4,68
5000	0	1	0	2	0	3	3,67
6100	2	1	1	12	2	18	
6200	0	9	5	9	3	26	
6220	1	0	1	2	2	6	2,20
711	1	6	6	15	8	36	
712	1	0	1	5	3	10	
713	0	1	1	5	1	8	
7200 y 7220	4	6	5	18	4	37	15,61
81 y 83	0	4	1	4	6	15	3,40
91 - 96	1	4	0	10	11	26	12,92
0000 y NC	6	1	4	13	15	39	
TOTAL	19	59	57	154	78	367	71,89

Un elemento central para determinar la existencia de esta práctica es el conocimiento de los costos de producción, pues diferencias de precios son sólo una condición necesaria, pero no suficiente para verificar la discriminación. Por lo tanto, antes de sancionar esta práctica se deberán observar cuidadosamente los costos en los que incurre la empresa para proveer el producto.

Teóricamente, la discriminación de precios en algunas situaciones resulta ser positiva desde el punto de vista de la eficiencia, como por ejemplo en el caso que sólo a través de la discriminación se sirve a un mercado al que de otra forma no se serviría. Por otra parte, desde el punto de vista de la distribución del ingreso se podría plantear que la discriminación produce una transferencia de recursos desde los consumidores a los productores; pero este tema no debiera ser fundamental en materia de regulación.¹²

¹² Para un análisis conceptual de la discriminación de precios, véase R. Paredes, *op. cit.*, capítulos 3 y 5.

En general, los casos de discriminación tratados por las Comisiones Antimonopolios correspondieron a descuentos diferenciados que otorgaba el productor a los distribuidores. Del análisis de los casos se puede desprender una doctrina de los organismos antimonopolios, reflejada en la argumentación expuesta tanto por el Fiscal Nacional en sus requerimientos, como en los fundamentos expresados en los fallos de las Comisiones Preventiva y Resolutiva, que son coincidentes.

Específicamente, la doctrina es que cualquier tipo de diferencia en las condiciones otorgadas a distintos clientes constituye discriminación monopólica y sólo son aceptadas las políticas de descuento en el proceso de comercialización, según las condiciones de pago y el volumen de ventas. La aceptación de la práctica se sometió a la condición necesaria y suficiente que tales descuentos estuvieran disponibles para todos los que deseen comprar de acuerdo a pautas “razonables, objetivas y de aplicación general”. Especialmente clarificador es el dictamen N° 467, donde la Comisión expone:

El precio y condiciones de venta de sus productos deben ser precisos, claros y públicos, debiendo estar por escrito a disposición de todos los interesados en comprar dichos productos.

Igualmente, esta doctrina tiende a distinguir entre los descuentos y cargos de orden financiero y aquellos por volumen que correspondan a economías de escala de la empresa. Estas condiciones se estiman como elementos objetivos del acto comercial (venta). Además, se observa que esa construcción teórica no varió hasta 1988 y sólo a partir de ese año la Comisión Preventiva empieza a considerar más ampliamente el criterio de que costos diferentes hacen lícito el cobro de precios distintos. En efecto, otros elementos tales como la prestación de servicio técnico, la calidad de concesionario o distribuidor autorizado, la magnitud de inversiones requeridas al que compra, elementos que fueron argumentados por las empresas consultantes o denunciadas para defender la práctica que sostenían, fueron hasta 1988 sistemáticamente calificados como subjetivos o como factores ajenos o accidentales a la venta y, por lo tanto, no fueron tomados en cuenta al momento de sancionar. Es particularmente destacable el hecho de que en la Resolución 48 se estableciera explícitamente que los descuentos para favorecer la distribución eficiente no son justificados, pues “debería ser el distribuidor el que debe procurar los elementos para una distribución eficiente” (sic).

Respecto de esta doctrina, podemos señalar que la diferencia entre elementos objetivos y subjetivos resulta inapropiada. En efecto, un acto

puede ser transparente, objetivo, y a la vez discriminatorio. El problema aquí surge de haber seguido cercanamente los fundamentos de la doctrina norteamericana (Clayton-Patman Act). La fundamentación de la legislación de los Estados Unidos fue darles igualdad de condiciones para competir a los distintos competidores, por lo que en ese país el tema de la discriminación de precios concierne exclusivamente a las condiciones diferenciadas a los distribuidores y que no estarían justificadas en costos. Por ello, quedarían fuera de consideración discriminaciones a consumidores finales, aunque éstas sean monopólicas. Evidentemente, la aproximación norteamericana no tiene una justificación económica. Ella surgió de las presiones del momento (en el período de la gran recesión de los Estados Unidos), donde los distribuidores pequeños empezaban a ser absorbidos por las grandes tiendas de distribución. En otras palabras, la Clayton-Pattman Act tendió a proteger a los competidores y no a la competencia y esa fue implícitamente la doctrina seguida hasta 1988 en Chile.

Aparte de este error conceptual, cabe hacer mención aquí a un voto de minoría en el dictamen 565, que podemos denominar, “doctrina de separación de mercados”, pues ejerció alguna influencia posterior. En éste, se señaló que las diferencias de precios podrían estar justificadas si no hay posibilidad de arbitraje entre los mercados, esto es, si los mercados son separados. El problema de esta idea es que para que la discriminación monopólica de precios sea posible, deben darse estas condiciones y, por ende, es absurdo entrar siquiera a analizar esta situación para exculpar a los involucrados. También cabe señalar que en el análisis de la discriminación de precios, como asimismo de otras prácticas, con frecuencia ha sido fundamental el tipo de relación contractual. Por ejemplo, en la Resolución 230, la Comisión Resolutiva absolvió a la denunciada por dar descuentos mayores a ciertas empresas por el puro hecho de que entre ellas había un mandato mercantil. Evidentemente, ello tampoco tiene sentido económico, máxime si las relaciones contractuales se pueden alterar para evitar el control de la ley. Esto es, las Comisiones debieran hacer un test más exigente que el meramente formal y que va en la siguiente dirección: Si una práctica determinada, como por ejemplo otorgarles descuentos mayores a los concesionarios, es considerada contraria a la legislación, se debe reconocer que esa práctica se podría llevar a cabo alterando la relación contractual. En efecto, la integración vertical, el cambio del contrato hacia un mandato, etc., son medios que siguiendo sólo una guía en lo formal serían permitidos, pero que pueden tener el mismo efecto económico sobre los consumidores y un efecto adverso adicional sobre la eficiencia. Entonces, una vez reconocidos éstos, la Comisión debiera resolver prohibiendo

CUADRO N° 7: DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS
(Comisión Preventiva)

DICTÁMENES	FECHA	DENUNCIANTE	FALLO	OBSERVACIONES
728 NECSA Neumáticos	09-01-90	Consulta	Aprobada	Consulta por sistema de descuentos especiales a distribuidores. Reprueba fijación de precios.
70 CCU Embotelladora	16-08-74 10-01-75	Consulta	Rechazada	La consultante desea establecer un contrato que incluya descuentos diferenciados.
87 LQL Confitres	30-01-75 15-04-75	Distribuidor minorista	Condenada	La denunciada tenía una política de descuentos diferenciados, según sea el comprador.
139 SHELL Lubricantes	13-09-76 18-11-76	Consulta	Rechazada	La consultante desea establecer un contrato que incluya descuentos diferenciados, a distintos distribuidores.
140 MASISA Maderas	15-11-76 16-12-76	Distribuidor minorista	Condena	La denunciada otorga descuentos preferentes a sus distribuidores autorizados.
143 ESSO Lubricantes	90-12-76 17-01-77	Consulta	Rechazada	La consultante desea establecer un contrato que incluya descuentos diferenciados.
155 INSA Neumáticos	13-04-77 01-09-77	Consulta	Rechazada	La consultante desea establecer un contrato que incluya descuentos diferenciados.
217 Sheraton Hotelaria	21-12-78 22-06-79	Competidores	Condenada	La denunciada cobra tarifas diferentes a los pasajeros nacionales, respecto de la cobrada a los extranjeros.
467 Dos Álamos Prod. Lácteos	18-05-84 31-01-85	Distribuidor minorista	Absuelta	La denunciada otorga descuentos diferenciados, basada en volumen de compra.
565 D. Combustibles Combustibles	30-07-86 22-08-86	Fiscal	Condenada	Las denunciadas dan descuentos diferenciados a los distribuidores.
566 RPC S.A. Combustibles	25-07-86 21-08-86	Consulta	Rechazada	La consultante desea diferenciar precios, según el lugar de destino del producto.
609 D. Combustibles Combustibles	27-03-86 10-08-87	Distribuidor minorista	Absuelta	Las denunciadas dan descuentos diferenciados, basadas en volumen de compra.

CONTINUACION CUADRO N° 7

DICTÁMENES	FECHA	DENUNCIANTE	FALLO	OBSERVACIONES
648 F.C. ECONOM. Libros	26-08-88 19-05-88	Consulta	Aprobada	La consultante desea diferenciar precios, según el lugar de destino del producto.
655 Medicamentos Lab. Recalcine	22-09-88	UNFACH	Rechazada	Descuentos privilegiados a droguerías por concepto de distribución.
675 Medicamentos	14-10-88	Consulta	Aprobada	Consultante desea otorgar descuentos especiales.
692 Volcan Mat. de Const.	31-01-89	Distribuidor minorista	Rechazada	Denuncia de condiciones desiguales entre distribuidores.
719 Farmacias SALCO	26-10-89	Ministro de Economía	Rechazada	Sistema de ofertas de farmacias no constituye problema porque beneficia al consumidor.
732 DATSUN Automóviles	30-03-90	Consulta	Aprobada	Consulta si se puede establecer comisiones diferenciadas en favor de concesionarios.
753 COPEC-MOVIL Combustibles	14-03-91	Consulta	Rechazada	Descuentos especiales no son aprobados por no ser objetivos.
758 COPESA S.A. Poliet. Agrícola	26-04-91	Distribuidor	Objeta parte	Denuncia por negativa de venta, lo que es absurdo y se objeta sistema de descuentos por falta de transparencia.
761 TOYOTA CHILE Automóviles	02-05-91	Distribuidor	Rechazada	Sistema de descuentos es lícito.
822 CADS; Farmacia Medicamentos	09-10-92	Distribuidor	Desestimada	Argumenta que laboratorios favorecerían a las cadenas de farmacias.
825 Distribuidores Combustibles	15-10-92	Distribuidor minorista	Desestimada	No habría discriminación porque los mercados son diferentes.
859 CTSA Línea Blanca	03-06-93	Cliente	Desestimada	No le concede a un cliente los descuentos otorgados a CIMET-SINDELEN a través de negativa de venta.
862 CAD. Farmacias Medicamentos	09-07-93	Distribuidor	Objeta parte	Condiciones pocos claras de comercialización implicarían discriminación.

CUADRON° 8: DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS

RESOLUCIONES	DENUNCIANTE	FALLO	MULTA	INSTANCIAS	OBSERVACIONES
31 SANTA RITA Licores	Distribuidor mayorista	Condenada	128,64 UF	C. Suprema	La denunciada tenía una política de descuentos diferenciados para sus distribuidores.
48 CÍA. CHILENA TABACOS	Distribuidor mayorista	Condenada	436,10 UF	Resolutiva	La denunciada tenía una política de descuentos diferenciados para sus distribuidores.
127 LIBRERÍA Libros	Distribuidor minorista	Condenada	8,03 UF	C. Suprema	La denunciada tenía una política de descuentos diferenciados para sus compradores.
171 CITROËN Automóviles	Distribuidor minorista	Condenada	1.086,04 UF	C. Suprema	La denunciada otorga descuentos preferenciales a sus concesionarios, beneficio que no otorga a otros distribuidores.
202 RECALCINE Medicamentos	Fiscal	Condenada	366,89 UF	C. Suprema	La denunciada tenía una política de descuentos diferenciados para sus compradores.
214 ACERO COM. Aceros	Distribuidor minorista	Condenada	— —	Resolutiva	La denunciada vende el producto a precios diferentes, según sea el comprador.
230 SOFOCAR Medicamentos	Distribuidor minorista	Absuelta	—	C. Suprema	La denunciada vende sus productos a precios diferentes, según sea el
246 DURACELL Pilas	Distribuidor minorista	Absuelta	—	Resolutiva	La denunciada vende sus productos a precios diferentes, según sea el comprador.

CONTINUACIÓN CUADRO N° 8

RESOLUCIONES	FECHA	DENUNCIANTE	FALLO	MULTA	INSTANCIAS	OBSERVACIONES
259 RPC S.A. Combustibles	27-08-86 08-09-87	Reclamo	Rechazado	—	Resolutiva	La empresa reclama el dictamen N° 565, insiste en vender a precios diferentes según el lugar de destino del producto.
262 BROOM Transporte	25-07-86 29-09-87	Fiscal	Absuelta	—	Resolutiva	La denunciada otorga descuentos preferenciales a ENAP, estos beneficios no los da a otros clientes.
284 NORGINE Medicamentos	07-08-84 24-05-88	Fiscal	Condenada	873,77 UF	Resolutiva	La denunciada otorga condiciones privilegiadas a ciertos clientes.
307 CADS. DE FARMACIA Medicamentos	17-01-89	UNFACH	Rechazada	—	Resolutiva	Reclama Dictamen N° 675.

la práctica sólo si estuviera dispuesta a prohibir también cualquier relación contractual que conlleve al mismo resultado.

Por último, cabe señalar que desde el año 1990 el énfasis dado por la Comisión Preventiva en la investigación de discriminación ha sido determinar la existencia de factores que inciden en diferentes costos de proveer cada mercado, lo que sí resulta apropiado. El análisis de estos factores debe hacerse en forma amplia incluyendo servicios de distribución, protección de la reputación y otros intangibles. También ha habido una gran preocupación de que, a través de la discriminación, no se limite la competencia en ciertas etapas. Así, por ejemplo, el Dictamen 862 de julio de 1993 cuestiona la conveniencia de ciertos descuentos por volumen y otros otorgados por los laboratorios farmacéuticos a las cadenas de distribución que considera excesivos, por tener el potencial de excluir a los distribuidores pequeños. Ello es congruente con una preocupación exclusiva por el consumidor final, pues la aparente discriminación pudiera no ser tal y responder a una presión por parte de las cadenas de distribuidores hacia los laboratorios en hacer tales descuentos, lo que tendrían el objetivo de eliminar la competencia de los pequeños distribuidores.

3.2 Fijación de precios de reventa

La fijación de precios de un productor a un cliente que no es el consumidor final (FPR) es una conducta frecuente y que ha sido perseguida por diversas legislaciones antimonopolios en el mundo. En los Estados Unidos, la fijación de precios si bien en un inicio era declarada ilegal per se, en la actualidad se le reconoce la posibilidad de que se beneficie al consumidor. La justificación de esto es que la fijación de precios induciría a los distribuidores a otorgar ciertos servicios que reportan un beneficio social.¹³ En Chile, esta interpretación no ha sido asumida, por lo que la práctica ha sido sistemáticamente objetada.

En la jurisprudencia chilena respecto de la FPR, se tomó como principal elemento de juicio la relación comercial entre el productor, quien imponía el precio de reventa, y el distribuidor, quien debía implementar el precio fijado. Si la relación comercial del distribuidor con el productor era de comisionista, o vendía a consignación, entonces la fijación de precio de

¹³ Véanse L. Telser, "Why Manufacturers Want Fair Trade?", *Journal of Law and Economics* (octubre 1960); B. Klein y R. Murphy, "Vertical Restraints as Contract Enforcement Mechanisms", *Journal of Law and Economics*, 31 (1988), pp. 265-297.

CUADRO Nº 9: FIJACIÓN DE PRECIOS DE REVENTA				
DICTÁMENES	FECHA	DENUNCIANTE	FALLO	OBSERVACIONES
11 PPD Plásticos	11-02-74 15-03-74	Consulta	Rechazada	La consultante desea establecer un contrato en el que el distribuidor no venderá a precios menores que los indicados por ella. La fijación de precios se justifica en cálculo de derechos intelectuales.
31 C. CH. Libro Libros	20-03-74 18-06-74	Dirinco	Absuelto	La consultante desea establecer un contrato en que los distribuidores deben vender al precio impuesto por ella.
32 Chilean Automóviles	21-03-74 15-06-74	Consulta	Rechazada	El productor establece fijación de precios a sus concesionarios.
76 San Cristóbal Automóviles	03-02-75 05-03-75	Dirinco	Condenada	El productor establece fijación de precios a sus concesionarios.
78 San Cristóbal Automóviles	03-02-75 10-03-75	Dirinco	Condenada	La consultante desea establecer un contrato en que el distribuidor venderá a precios que ésta le impondrá (mandato mercantil)
124 ENAEX Explosivos	23-07-76 30-07-76	Consulta	Aprobada	La consultante desea sugerir precios para facilitar cálculos tributarios.
171 AVON Cosméticos	31-01-78 05-05-78	Consulta	Rechazada	La consultante desea sugerir precios para facilitar cálculos tributarios.
172 DART INC. Plásticos	02-11-77 05-05-78	Consulta	Rechazada	El productor establece fijación de precios a sus distribuidores, a través de mandato.
388 FIAT Automóviles	28-03-88 20-07-83	Fiscal	Absuelta	La consultante desea distribuir sus productos, sugiriendo precios a distribuidores.
478 GOOD YEAR Neumáticos	08-11-84 21-06-85	Consulta	Rechazada	Distribución exclusiva con sugerencia de precios.
728 GOOD YEAR Neumáticos	09-01-90	Consulta	Rechazada	

CUADRO N° 10: FILIACIÓN DE PRECIOS DE REVENTA

RESOLUCIONES	FECHA	DENUNCIANTE	FALLO	MULTA	INSTANCIAS	OBSERVACIONES	
19	San Cristóbal Automóviles	17-04-75	Dirinco	Condenada	789,84 UF	C. Suprema	El productor establece fijación de precios a sus distribuidores.
25	SEDYLAN Telas	05-11-95 24-09-75	Distribuidor mayorista	Condenada	837,94 UF	C. Suprema	El productor establece fijación de precios a sus distribuidores.
31	SANTA RITA Licores	06-07-76 09-12-76	Distribuidor mayorista	Condenada	128,64 UF	C. Suprema	El productor impone precios de reventa a sus distribuidores.
43	SAVORY Helados	14-07-77 09-08-77	Dirinco	Condenada	94,33 UF	Resolutiva	La denunciada enviaba listas con precios sugeridos de venta a público.
44	EL AS Ropa	14-06-78 20-03-78	Fiscal	Condenada	92,97 UF	Resolutiva	La denunciada enviaba listas con precios sugeridos de venta a público.
49	COSMÉTICOS Cosméticos	05-07-78 13-12-77	Dirinco	Condenada	17,33 UF	Resolutiva	La denunciada enviaba listas con precios sugeridos de venta a público.
50	LAB. DAVIS Cosméticos	04-10-78 07-10-77	Dirinco	Condenada	17,22 UF	Resolutiva	La denunciada enviaba listas con precios sugeridos de venta a público.
56	INSA Neumáticos	11-10-78 06-04-77	Dirinco	Condenada	242,70 UF	Resolutiva	La denunciada enviaba listas con precios de venta máximo sugerido.
61	ANCOM Cosméticos	17-01-79 31-01-78	Distribuidor minorista	Condenada	149,05 UF	Resolutiva	La denunciada enviaba listas con precios sugeridos de venta al público.
68	PAPELERA Pap. murales	16-05-79 18-01-79	Distribuidor minorista	Condenada	99,82 UF	C. Suprema	El productor entrega listas de precios a sus distribuidores.
71	SANTILLANA Libros	31-10-79 12-09-79 31-01-80	Fiscal	Absuelta	—	Resolutiva	La denunciada fija precios para facilitar cálculos de derechos de autor.

reventa era validada y no sancionada. Se argumentó en los dictámenes y resoluciones que si el distribuidor actúa por cuenta del productor, lo que está directamente relacionado con la figura legal del mandato mercantil, ello es una forma de integración vertical y, por ende, no es posible de interferir. Por otra parte, en el caso de que los bienes fueran vendidos por el productor al distribuidor, las comisiones estimaron que:

El comerciante, que por lo mismo compra para revender, no puede estar limitado por el vendedor en su actividad comercial posterior a la compra-venta (dictamen N° 70).

Como se planteó en el caso de discriminación de precios, este tipo de razonamiento no tiene fundamento económico. Independiente de la relación contractual, lo relevante es si la acción daña o no al consumidor final. Por la misma razón, no parece argumentable si se trata de una fijación de precios máximo o mínimo. Sí tiene sentido una discusión y evaluación de si el precio máximo o mínimo en función de sus eventuales efectos. Es importante destacar que las Comisiones han desestimado sistemáticamente los argumentos expuestos por algunas empresas, tales como la existencia de requerimientos de calidad que hace el productor al distribuidor, la existencia de prestigio de marca y la existencia de servicios especiales que provee el distribuidor. Estos debieran ser los argumentos más relevantes para la validación de la práctica. En efecto, el otorgamiento de un premio o estímulo a los distribuidores para que entreguen cierto tipo de servicios subyace a la explicación que justifica la práctica en base a incrementos de eficiencia. En esta línea, se debe destacar que la fijación de precios de reventa estuvo, por lo general, asociada al establecimiento de zonas de operación o territorio exclusivo, las que son condiciones complementarias necesarias si se trata de entregar un estímulo a los distribuidores. Ello ocurrió, por ejemplo, en los casos de Goodyear, Viña Santa Rita y Papelera del Pacífico.

Como se desprende de los Cuadros N° 9 y N° 10, la doctrina, aunque en forma errónea, fue tan claramente aplicada en el inicio del funcionamiento de las comisiones, que el número de casos se centró en la primera etapa de implementación de la Ley. Desgraciadamente, sin embargo, los criterios seguidos no tienen sustentación económica, lo que posiblemente implicó cambios en contratos, una progresiva integración vertical en la industria y otros efectos que pudieron repercutir negativamente en la eficiencia económica.

3.3 Distribución exclusiva

Se define esta práctica como la exigencia que hace un fabricante para que sus distribuidores no comercialicen bienes de competidores. Dos son las explicaciones conceptuales más comunes para su existencia. En primer lugar, ella pudiera ser una forma de aumentar las barreras a la entrada de nuevos competidores, impidiendo que accedan a distribuidores establecidos. El segundo argumento es que por medio de la distribución exclusiva se aumentarían los esfuerzos promocionales de los distribuidores, al obligarlos a concentrarse en una sola línea de productos. Una variante de la última es sugerida por H. Marvel,¹⁴ en la cual la distribución exclusiva sería la forma en la que el productor protege su derecho de propiedad al evitar que su esfuerzo promocional se diluya por las acciones de los distribuidores, quienes influyen en la decisión de compra del cliente. Así, bajo este enfoque, una condición necesaria para explicar la distribución exclusiva es que el vendedor minorista sea capaz de influir sobre la decisión de compra del cliente.

Hasta 1988 las comisiones tuvieron un criterio común para calificar la legalidad de la distribución exclusiva. En el dictamen N° 618 de septiembre de 1987, se reconoce la existencia de una doctrina compartida por ambas Comisiones:

En suma, sólo el que actúa por cuenta del mandante o proveedor puede tener el carácter de agente o distribuidor exclusivo, a diferencia del comprador o comerciante que actúa por cuenta propia, quien al constituirse en comprador único, exclusiva y permanente, contraviene las normas del señalado Decreto Ley en razón de tratarse de una compra que elimina, en una de las etapas del proceso económico, la pluralidad o multiplicidad de demandantes, acreando necesariamente una negativa de venta por parte del proveedor o fabricante a todo otro interesado en comprarle; [...] este distribuidor exclusivo no puede concentrar parte importante de la distribución del mismo artículo en su mano.

Es decir, otra vez la argumentación se centra implícitamente en la relación comercial existente entre el fabricante y el distribuidor.¹⁵ Por otra

¹⁴ H. Marvel, "Exclusive Dealings", *Journal of Law and Economics* (abril 1982).

¹⁵ Ello es claro cuando se verifica que nunca se ha cuestionado que una firma venda directamente al público sin el uso de canales de distribución. Además, se observa que las comisiones sancionan a todas las empresas que no tienen relación comercial de mandato mercantil con sus distribuidores, estimando que la distribución exclusiva, en ese caso, es contraria a la libre competencia.

CUADRO N° 11: DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA

DICTAMENES	FECHA	DENUNCIANTE	FALLO	OBSERVACIONES
15 CRISTAL Cristales	06-03-74 23-04-74	Consulta	Aprobada	La consultante desea entregar sus productos a un distribuidor exclusivo (mandato).
20 DINAC	11-03-74 05-06-74	Consulta	Aprobada	La consultante desea ser la distribuidora exclusiva de productos (mandato).
24 W. BALFOUR Maquinaria	20-03-74 07-06-74	Consulta	Aprobada	La consultante desea ser la distribuidora exclusiva del producto (mandato).
25 SYDNEY R. Medicamentos	24-05-74 07-06-74	Consulta	Aprobada	La consultante desea ser la distribuidora exclusiva del producto (mandato).
33 CENADI	24-01-74 21-06-74	Competidor	Absuelto	A la denunciada se le acusa de distribuir en forma exclusiva varios productos.
37 RODILLO Prod. de goma	26-02-74 04-07-74	Distribuidor minorista	Absuelto	Fue denunciado por entregar su producto a un distribuidor exclusivo, quien fabrica y vende el mismo producto.
48 DISPUTADA Ac. sulfúrico	04-09-74 10-10-74	Consulta	Rechazada	La consultante desea entregar su producto a un distribuidor exclusivo, quien fabrica y vende el mismo producto.
70 CCU Embotelladora	16-08-74 10-01-75	Consulta	Rechazada	La consultante desea que los distribuidores vendan sólo sus productos.
103 ANDINA Embotelladora	20-10-75 28-10-75	Consulta	Rechazada	La consultante desea ser distribuidora exclusiva del producto (compra-venta).
123 SEAGRAM'S Pisco	15-04-76 06-07-76	Consulta	Rechazada	La consultante desea ser distribuidora exclusiva del producto.

CONTINUACIÓN CUADRO N° 11

DICTAMENES	FECHA	DENUNCIANTE	FALLO	OBSERVACIONES
126 FAMAE Armamentos	16-06-76 17-08-76	Consulta	Aprobada	La consultante desea entregar sus productos a un distribuidor exclusivo (mandato).
228 PANIFIC.	27-08-79 01-10-79	Consulta	Rechazada	La consultante desea que el distribuidor venda sólo sus productos.
418 MAIPO Neumáticos	03-04-84 06-06-84	Consulta	Aprobada	La consultante desea ser el distribuidor exclusivo del producto.
618 J. ROJAS M.	30-06-87 25-09-87	Consulta	Aclaración	El consultante desea saber las condiciones para aceptar la distribución exclusiva.
659 CONTROL Pisco	22-06-88 18-07-88	Consulta	Aprobada	La consultante desea entregar sus productos a un distribuidor exclusivo.
705 LAB. CHILE Medicamentos	13-07-89	Investigación	Aprobada	Contrato de exclusividad recíproca con ISAPRE.
780 CAM. COMERCIO Código Barras	16-09-91	Consulta	Aprobada	Exclusividad de la Cámara de Comercio en Código Único.
808 DAHATSU- NICHIMEN Automóviles	11-01-92	Consulta	Aprobada	Distribución exclusiva de una marca para todo Chile.
812 COPEC-MOVIL Lubricantes	30-07-92	Consulta	Aprobada	Distribución exclusiva y descuentos para quienes suscriben acuerdo.

CUADRO N° 12: DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA

RESOLUCIONES	DENUNCIANTE	FALLO	MULTA	INSTANCIAS	OBSERVACIONES
19 AUTOMOT. Automóviles	Dirinco	Condenada	789,84 UF	C. Suprema	La denunciada distribuye en forma exclusiva el producto (compra-venta).
31 STA. RITA Licores	Distribuidor mayorista	Condenada	128,64 UF	C. Suprema	La denunciada exige a los distribuidores vender solo sus productos.
247 ALFALTA. Revistas	Distribuidor mayorista	Condenada	—	Resolutiva	La denunciada entregó sus productos a un distribuidor exclusivo, quien vendía el mismo producto de otros fabricantes.
269 PLANETA Libros	Distribuidor minorista	Absuelta	—	Resolutiva	La denunciada entregó sus productos a un distribuidor exclusivo (mandato).

parte, las comisiones no consideraron la posibilidad que a través de la distribución exclusiva se proveerían ciertos servicios. En el caso del dictamen N° 228, por ejemplo, se rechazó a Panificadora Cordillera, un manufacturero sin una participación significativa en la industria, la posibilidad de exigir al distribuidor que vendiese sólo los productos que ella fabricaba. La panificadora argumentó que, de no ser así, el distribuidor podría vender productos de menor calidad, lo que la perjudicaría respecto de la reputación que había generado.

Por otra parte, sí se percibe en la doctrina de las comisiones una preocupación por el hecho de que, a través de la distribución exclusiva, se pudieran facilitar acuerdos colusivos de precio. En particular, las comisiones objetaron que un distribuidor exclusivo fuera distribuidor de varias empresas potencialmente competidoras, lo que sí parece un criterio congruente con los objetivos de una legislación antimonopolios.

Finalmente, cabe destacar el importante cambio de criterio de la Comisión Preventiva en 1992, con ocasión de la consulta de Nichimen-Daihatsu y que se tradujo en el Dictamen N° 808. En este caso se aprobó ampliamente la distribución exclusiva en base al argumento que el mercado de los automóviles era lo suficientemente competitivo como para que no fuera posible un aprovechamiento monopólico a partir de esta práctica.¹⁶ Ello claramente representa un avance sustancial en el criterio de la Comisión, por cuanto incluye un factor económico determinante en la potencialidad negativa de cualquier conducta y que no fue considerado hasta entonces.

3.4 Acuerdos horizontales de precios

La calificación de esta práctica como anticompetitiva está fundada en que, al decidir actuar coordinadamente, los productores pueden comportarse como un auténtico monopolio. Es decir, la consecuencia del acuerdo sería un precio mayor que el precio de competencia, a través de la supresión de un aspecto de ella. Los dictámenes y resoluciones emitidas muestran un claro rechazo a esta práctica.

Para determinar la existencia de acuerdos de precio se usaron extensivamente las encuestas de precios. Si en ellas se verificaba uniformidad de precios, entonces se presumía la existencia de un acuerdo. Sin embargo, como es esperable, ello constituyó siempre sólo un elemento de

¹⁶ No obstante, debe considerarse que cuando esta resolución fue acordada la competencia en el mercado de automóviles era significativamente menor.

CUADRO N° 13: ACUERDO DE PRECIOS

DICTÁMENES	FECHA	DENUNCIANTE	FALLO	OBSERVACIONES
52 D. COMBUST. Combustibles	19-03-74 06-11-74	Consulta	Rechazada	Las consultantes tienen un convenio que establece vender los productos a precios acordados.
96 M. GÓMEZ Carnes	14-08-75 25-08-75	Reclamo	Rechazado	El consultante reclama un dictamen en que se presume tienen un acuerdo de precios con otros distribuidores minoristas.
136 A. GAJARDO Lentejas	27-09-76 27-10-76	Reclamo	Rechazado	La consultante reclama un dictamen en que se presume tienen un acuerdo de precios con otros distribuidores minoristas.
407 TAXIBUSES Transporte	04-11-83 06-02-84	Socio	Pide sanción	Los denunciados establecieron un acuerdo para alzar las tarifas de su recorrido.
589 LOCOMOC. Transporte	27-01-87 17-02-87	Fiscal	Pide sanción	Se requirió a los dirigentes sindicales porque sus declaraciones podían implicar alzas concertadas de precios.
602 ENTEL-CTC Comunicación	12-12-86 26-06-87	Consumidor	Absuelta	Las firmas alzaron sus precios uniformándolos. Lo justifican en estudios de costos.
680 CONF. CAMIONEROS Transporte	11-11-88	Fiscal	Prevención	Estudio del gremio pudiera servir como guía de acuerdo de precios.
759 TAXIBUSES YARUR-SUMAR	26-04-91	Chofer	Condenada	Despido de chofer por no respetar acuerdo de tarifas.
760 LAN-LADECO Transporte Urbano	26-04-91	Fiscal	Absueltas	Posible acuerdo de precios entre las dos aerolíneas chilenas.
775 COMPAÑÍAS DE SEGUROS	08-08-91	Fiscal	Prevención	Acuerdos de precios entre distintas compañías de seguro obligatorio.
818 LAB. FARMACÉUTICOS Remedios	20-08-92	Atletico y Lab. Bengual	Pide sanción	Acuerdo de precios entre los dos mayores laboratorios farmacéuticos.

CUADRO N° 14: ACUERDO DE PRECIOS

RESOLUCIONES	FECHA	DENUNCIANTE	FALLO	MULTA	INSTANCIAS	OBSERVACIONES
5	CARNICERÍA Carnes 11-10-74 INGENIERÍA 25-03-74 Servicios 23-10-74 8 FLORISTAS 10-12-74 Flores 15-01-75 62 PANIFICADORA 06-03-78 Pan 06-06-79	Dirinco Consulta Dirinco Dirinco	Condenada Aprobada Absuelta Absuelta	10,06 UF — — —	C. Suprema Resolutiva Resolutiva Resolutiva	Las denunciadas son acusadas de tener un acuerdo de precios, en dos productos. Los consultantes han fijado un honorario mínimo por sus servicios. Las denunciadas son acusadas de tener un acuerdo de precios. Los denunciados son acusados de tener un acuerdo de precios, la encuesta es poco representativa.
77	AUTOBUSER. Transporte 07-11-79 28-04-80	Fiscal	Absuelta	—	C. Suprema	Las denunciadas son acusadas de tener un acuerdo de precios, pero hay otros competidores.
78	ASEGURADORA Seguros 09-01-80 11-06-80	Consumidor	Condenada	1.262,238 UF	C. Suprema	Las denunciadas son acusadas por tener igual tasa de interés en el pago de prima a plazo.
116	TAXISTAS Transporte 29-09-81 27-01-82	Fiscal	Absuelta	—	Resolutiva	Los denunciados tienen un acuerdo de precios, aprobado por la legislación del sector transporte.
159	D. COMBUST. Combustibles 16-04-83 27-10-83	Reclamo	Aprobado	—	Resolutiva	Las denunciadas son acusadas de tener un acuerdo de precios, pero los precios son menores que en otras localidades.
198	D. COMBUST. Combustibles 10-04-85 22-08-85	Reclamo	Aprobado	—	Resolutiva	Las consultantes reclaman un dictamen en que se les acusa de tener un acuerdo de precios.
211	D. COMBUST. Combustibles 02-09-85 29-01-86	Reclamo	Aprobado	—	Resolutiva	Las consultantes reclaman un dictamen en que se les acusa de tener un acuerdo de precios.

CONTINUACIÓN CUADRO N° 14

RESOLUCIONES	FECHA	DENUNCIANTE	FALLO	MULTA	INSTANCIAS	OBSERVACIONES
221 D. COMBUST. Combustibles	25-01-85 29-04-86	Fiscal	Condenada	34,75 UF	C. Suprema	El Fiscal denunció a las distribuidoras mayoristas de combustibles de tener un acuerdo de precios.
244 D. COMBUST. Combustibles	12-04-85 05-01-87	Reclamo	Aprobado	—	Resolutiva	Las consultantes reclaman un dictamen en que se les acusa de tener un acuerdo de precios.
245 D. COMBUST. Combustibles	01-10-86 05-01-87	Reclamo	Aprobado	—	Resolutiva	Las consultantes reclaman un dictamen en que se les acusa de tener un acuerdo de precios.
255 CIAS, ASEG. Seguros	08-06-84 14-07-87	Cliente	Absuelta	—	C. Suprema	Un cliente denunció a tres aseguradoras por cobrar igual prima por cierto seguro.
257 D. COMBUST. Combustibles	07-08-87 25-08-87	Reclamo	Aprobado	—	Resolutiva	Las consultantes reclaman un dictamen en que se les acusa de tener un acuerdo de precios.
317 CORREDORES BOLSA DE COMERCIO	16-05-89	Requerimiento Fiscal	Absuelto	—	Resolutiva	Acuerdo de 9 Corredores en Comisiones Renta Fija.
359 TAXIBUSES YARUR-SUMAR	28-05-92	Reclamo	Desechado	—	Resolutiva	Reclama contra Dictamen 759.
362 FECHIPAN Panificadores	17-09-92	Reclamo Fiscal	Rechazado	—	Resolutiva	Declaraciones de alza de precio del pan.
377 TALMOUR INTERURBANO	15-09-92	Reclamo	Rechazado	—	Resolutiva	Comisión Regional fija tarifas por 15 días.
397 LAB. CHILE Laboratorios farmacéuticos	21-09-93	Achico Lab. Bengel	Absuelta	—	Resolutiva	Reclamo a Dictamen N° 818.

juicio. De hecho, en la Resolución N° 244 se acogió un reclamo de Distribuidores Minoristas de Combustibles, que argumentaba que la uniformidad de precios se debía a razones de competencia.

No obstante, también respecto de esta práctica ha habido una interpretación muy rígida. Especialmente destacable es el Dictamen N° 96, de 1975, en el cual aunque se verificó que los precios presumiblemente acordados no eran mayores a los que hubieran prevalecido sin acuerdo, se mantuvo la acusación y la recomendación al Fiscal para que realizara los requerimientos correspondientes.

A pesar de la relativa consistencia en reprimir los acuerdos de precios, la falta de un criterio objetivo inicial respecto de esta práctica queda clara con la Resolución 6, en la que el Colegio de Ingenieros de Chile consultó acerca de la legitimidad de acordar un honorario mínimo por sus servicios. En este caso, la Comisión Resolutiva determinó:

Que la fijación de honorarios mínimos efectuada por los colegios profesionales no es un acto que quede comprendido dentro del campo de aplicación del D.L. N° 211. [...] el trabajo humano no debe ser considerado como una mercancía y, por lo tanto, su valor no debe quedar sujeto a las leyes del mercado.

Estos argumentos, que evidentemente son absolutamente irrelevantes desde el punto de vista de la competencia, fueron usados para eludir el término drástico de una práctica monopólica común y muy arraigada en los gremios profesionales.

En otro orden, pero también reflejando de alguna forma la falta de una concepción clara sobre la práctica, se observan ciertas discrepancias en los criterios establecidos por las Comisiones Preventiva y Resolutiva, como por ejemplo aquellas entre el Dictamen N° 818 y la Resolución 397. La Comisión Preventiva, en base a diversos antecedentes que decían relación, entre otros, con el nivel y movimiento idéntico de precios de los dos principales laboratorios farmacéuticos en la industria, a que el porcentaje del mercado de ellos había caído y que el de los competidores había aumentado y de que el verificado aumento de los precios se había constatado en la misma fecha en la que entró a operar un contrato entre los laboratorios que facilitaba la vigilancia de cuotas-pre establecidas, recomendó sanciones por acuerdo de precios. La Comisión Resolutiva, aunque en voto dividido, dejó posteriormente sin efecto este Dictamen.

Lo más destacable de la diferencia de criterio es que mientras a la Comisión Preventiva le bastó con un conjunto de antecedentes que conceptualmente estaban muy acordes con la hipótesis que existió colusión,

la Resolutiva buscó pruebas concretas. Esto último, que puede ser posible teóricamente y tiene sentido en algunas partes del mundo como en los Estados Unidos, donde las divisiones antimonopolios operan coordinadamente con el FBI, no tiene base en un país como Chile que no cuenta con la calidad y recursos para realizar ese tipo de investigación.

4. Conclusiones

La legislación y el trabajo de las Comisiones Antimonopolios en Chile es pionero en Latinoamérica y puede considerarse que ha tenido un éxito importante, apoyando la idea de Coate, *et al.* (1992),¹⁷ en el sentido de que sólo un cambio estructural, de mayor orientación hacia el mercado como asignador de recursos, hace viable la implementación de una legislación antimonopolios. La legislación chilena tiene un carácter muy amplio y da a las Comisiones una capacidad de interpretar el espíritu de la ley. Por ello, sólo la jurisprudencia define el ámbito de esa legislación. Este carácter amplio es del todo adecuado. No se debe en esta materia, bajo el pretexto de delimitar la acción de la ley, fijar criterios rígidos que, si bien dan predictibilidad, tienen la capacidad de afectar gravemente acciones de las empresas que propenden a aumentar la eficiencia. En consecuencia, se hace doblemente necesario el estudio de la jurisprudencia para determinar en qué medida se aplica y favorece el interés de la sociedad toda. Asimismo, queda de manifiesto la importancia que adquiere la forma en la cual se designan las comisiones y se nombra a sus miembros. La relativa independencia del poder ejecutivo, y un mecanismo que permita acceder a personas con alta competencia técnica, son factores fundamentales en general y que han estado presentes en Chile. Al respecto, surgen nítidamente recomendaciones que no debieran ser postergadas. Por ejemplo, el Consejo de Rectores de las universidades debiera sugerir expertos de un universo más amplio que el de los decanos de las facultades de Derecho y Economía. Asimismo, no hay necesidad de que el presidente de la Comisión Preventiva sea el representante del Ministro de Economía. Ello aumentaría la calificación de los miembros y garantizaría una mayor autonomía de las comisiones.

¹⁷ M. Coate, R. Bustamante y A. E. Rodríguez, "Antitrust in Latin America: Regulating Government and Business, *Inter-American Law Review*, Vol. 24, N° 1 (otoño 1992).

Como conclusión general se puede señalar que, aun cuando el foco de atención de comisiones y doctrinas adolecen de problemas, el cambio observado en la doctrina y la progresiva precisión en los dictámenes y resoluciones de las comisiones a través del tiempo es muy provechoso. Ello no sólo obedece al cambio en las condiciones exógenas, como la mayor apertura de la economía y, así, el menor potencial de aprovechamiento monopólico de los productores en Chile, sino que ha sido fundamentalmente producto de un criterio más apropiado imperante en las comisiones en el sentido de reconocer que las prácticas de control vertical tienen raramente un potencial anticompetitivo. A su vez, la focalización en conductas de tipo horizontal, como también en acciones de empresas de utilidad pública que, si bien están reguladas, exceden el propósito de la regulación, es algo que debe mantenerse.

No obstante lo anterior, es también necesario profundizar los cambios de criterio hacia otros aspectos que son, desde un punto de vista económico, sólo formales. En especial, la naturaleza de la relación contractual debe dejar paso al análisis exclusivo de elementos económicos que vayan más allá de los tradicionales asociados a la estructura del mercado. En particular, deben incorporarse elementos en el análisis tales como la habitualidad de las transacciones, la irreversibilidad de las inversiones y las innovaciones en la industria.

En síntesis, la jurisprudencia de las Comisiones Antimonopolios en Chile es el fruto de un proceso largo de experiencias acumuladas, en el cual se ha ido perfeccionando algo que inicialmente fue difícil de introducir. Por ello, si bien la experiencia chilena resulta útil de considerar cuando se evalúa la implementación de una ley antimonopolios en un país de menor desarrollo relativo, es ingenuo pensar que esta experiencia puede traspasarse sin un proceso de aprendizaje propio. Este proceso no ha sido traumático en Chile porque la legislación y la jurisprudencia implicaron una aplicación muy suave y cuidadosa al principio, de modo que se evitó que errores de apreciación o conceptuales se tradujeran en fallos que tenían un potencial de daño alto. Por ello, es fundamental que en los inicios de la aplicación en países con poca cultura de competencia, como muchos de los latinoamericanos y de Europa del Este, se empiece no sólo con un foco preventivo, sino que la misma ley no sea tan ambiciosa y represiva, para permitir que ella, aunque sea en forma paulatina, sea efectivamente implementada.

ANEXO

**1. Resumen de los casos de discriminación tratados
por la Comisión Preventiva**

Dictamen N° 70

Empresa consultante:	CCU
Fecha de inicio :	16.08.74
Fecha de término :	10.01.75

La empresa CCU, embotelladora, somete a consulta un contrato que pretende establecer con sus distribuidores minoristas. En él establece descuentos diferenciados, según el distribuidor al que se le venda.

La denunciada otorga descuentos mayores que favorecen a aquellos distribuidores que tengan elementos que faciliten la distribución y mantención de productos, elementos que ayudan a la mantención de stocks y devolución de los productos dañados.

La comisión estimó que estos descuentos diferenciados son discriminatorios y, en consecuencia, atentan contra la ley. Determina que las razones aludidas por la empresa no son válidas, pues los elementos que favorecen la mantención del producto deben estar siempre claramente presentes. Tanto así, que de no existir, el producto no podría ser vendido. Los elementos que favorecen la distribución generan un aumento en las ventas. En consecuencia, lo que debiera existir son descuentos por volumen de compra del distribuidor. La decisión respecto del volumen de stocks es algo que corresponde al distribuidor.

Dictamen N° 87

Empresa denunciada:	LQL
Fecha de inicio :	30.01.75
Fecha de término :	15.04.75

La empresa LQL, fabricante de confites, fue denunciada por uno de sus distribuidores minoristas quien la acusó de tener un sistema de descuentos diferenciados para distintos distribuidores. El denunciante no recibió el descuento que era otorgado a otros distribuidores minoristas, quienes tenían relaciones familiares con los dueños de LQL.

La comisión condenó a LQL, pues argumentó que: “Son aceptadas

las políticas de descuento en el proceso de comercialización, según condiciones de pago y volumen de ventas, sí y sólo si se aplican a todos por igual. No se permiten diferencias de precios debido a razones que no sean de este tipo”.

Dictamen N° 139

Empresa consultante:	Shell
Fecha de inicio	: 13.09.76
Fecha de término	: 18.11.76

La empresa Shell, distribuidora mayorista de combustibles, sometió a consulta de la Comisión Preventiva Central un contrato de distribución que pretende establecer. En él se establece un sistema de descuentos diferenciados entre los distribuidores, a quienes dividen en vendedores y dueños de estaciones de servicio. A estos últimos les otorga un descuento mayor que a los primeros, basado en su capacidad económica, la magnitud de la inversión realizada y la cuantía de los gastos de operación.

La Comisión Preventiva rechazó el contrato en consulta, pues consideró que las razones aludidas para justificar los descuentos diferenciados eran inexactas, diciendo además que: “Se compite en desigualdad de condiciones entre los distribuidores, lo que contraviene el sentido de la ley”.

Dictamen N° 140

Empresa denunciada:	Masisa
Fecha de inicio	: 15.11.76
Fecha de término	: 16.12.76

La empresa Masisa, fabricante de productos de madera, fue denunciada por un distribuidor minorista, quien la acusó de negarle la venta y posteriormente negarle el beneficio de descuentos que otorga a sus distribuidores.

La denunciada alegó que no había vendido a ese distribuidor minorista, pues este último podía comprar a un distribuidor de Masisa que se ubica en las cercanías del local del denunciante. Masisa deseaba evitar una saturación del mercado y no le otorgó un descuento mayor, pues no era un distribuidor autorizado.

La Comisión Resolutiva Central estimó comprobado el delito, condenando a Masisa y pidiendo una multa de 146,24 UF. En parte de su

sentencia argumentó que: “Debe venderles a todos los comerciantes por igual y darles iguales condiciones acorde a pautas razonables, generales y objetivas” y además agregó: “El título dado (distribuidor autorizado) no debe implicar discriminación”.

Dictamen N°143

Empresa consultante:	Esso
Fecha de inicio :	09.12.76
Fecha de término :	17.01.77

La empresa Esso, distribuidora mayorista de combustibles, somete a consideración de la Comisión Preventiva un contrato de distribución que pretende poner en práctica. En éste se establece un descuento preferencial a los dueños de estaciones de servicio, por la venta de lubricantes. Esso justifica este descuento en las mayores inversiones y gastos de operación en que incurren los favorecidos, respecto de otros distribuidores minoristas.

La Comisión rechazó este criterio y expresó: “Esta Comisión estima que no es atendible imponer a los revendedores precios diferentes por un mismo producto, cualquiera que sea la situación en que éstos se encuentran respecto de la Compañía, de su capacidad económica, o magnitud de sus inversiones o gastos de operación”.

También mencionó que las diferencias de precios sólo deben emanar de antecedentes objetivos e impersonales, derivados de la venta misma.

En consecuencia, se exigió modificar el contrato a ese respecto y aplicar en términos generales las conclusiones del dictamen N° 139.

Dictamen N° 155

Empresa consultante:	CORFO INSA
Fecha de inicio :	13.04.77
Fecha de término :	01.09.77

Corfo Insa, empresa productora de neumáticos, somete a consulta un contrato de distribución, en el que se establece un sistema de descuentos diferenciados que favorece a los distribuidores que den cierto servicio técnico a los compradores de neumáticos.

La Comisión Preventiva desestimó el argumento de prestación del servicio técnico, pues lo considera independiente de la venta como tal y, en

consecuencia, no es un elemento objetivo en un acto comercial, sino que es un factor ajeno o accidental.

En consecuencia, Corfo Insa debe modificar el contrato en consulta, respecto de los descuentos diferenciados.

Dictamen N° 217

Empresa denunciada:	Sheraton
Fecha de inicio :	21.12.78
Fecha de término :	22.06.79

La empresa hotelera Sheraton tenía un sistema tarifario, en el que establecía tarifas diferentes, según los pasajeros fuesen nacionales o extranjeros. Por esta razón algunas empresas competidoras la denunciaron ante la Fiscalía Nacional Económica.

La Comisión determinó que no es una forma legítima diferenciar entre pasajeros extranjeros y nacionales o residentes, respecto del precio del servicio. La única diferencia de precios aceptable es aquella basada en pautas razonables, objetivas y de aplicación general.

En consecuencia, la Comisión resolvió que Sheraton debía poner fin al sistema tarifario que tenía implementado.

Dictamen N° 467

Empresa denunciada:	Dos Álamos S.A.C.I.
Fecha de inicio :	18.05.84
Fecha de término :	31.01.85

La empresa denunciada, elaboradora y comercializadora de productos lácteos, fue denunciada por un distribuidor minorista, quien la acusó de discriminación en su contra. Pues la denunciada no le habría otorgado cierto descuento, que sí da a otros compradores.

La Comisión al investigar el caso determinó que los descuentos se debían a condiciones específicas de la venta, como son descuentos por volumen de compra y descuentos por plazo de pago. A pesar de esto, la Comisión hizo notar que “igualmente, la denunciada debe distinguir, claramente, entre los descuentos y recargos de orden financiero, y aquellos por volumen que correspondan a economías de escala de la empresa”.

La autoridad determinó absolver a la denunciada, aunque le exigió corregir algunas deficiencias, como dar mayor claridad a las listas de precios y descuentos.

Dictamen N° 565

Empresa denunciada:	Compañías Distribuidoras Mayoristas de Combustibles
Fecha de inicio :	30.07.86
Fecha de término :	22.08.86

Ante un requerimiento del Fiscal, por las características del mercado de los combustibles, la Comisión Preventiva determinó que las distribuidoras mayoristas de combustibles deben cobrar precios que sean comparables en términos de costos de producción, costos de transporte y otros. Además, deben ajustarse a pautas razonables, objetivas y de general aplicación, de modo que no implique discriminación.

No obstante, un miembro de la Comisión estimó que si se determina la existencia de distintos mercados, sin posibilidad de arbitraje entre ellos, no necesariamente debe haber igualdad de precios y entonces se justificarían las diferencias de precios.

Dictamen N° 566

Empresa consultante:	Refinería de Petróleo Concón S.A.
Fecha de inicio :	25.07.86
Fecha de término :	21.08.86

La empresa RPC, dedicada a actividades de elaboración de combustibles, consultó a la Comisión si podía establecer una política de precios diferenciados para sus productos, según el destino geográfico de ellos. Fundamentaba su consulta en razones de costos de transporte y condiciones del mercado, pues en ciertas zonas del país se podía importar el producto desde Argentina.

La Comisión desestimó esa política de precios diferenciados, pues consideró que: “Los ofertantes de bienes y servicios deben tener un solo precio base de contado para un determinado producto, puesto en cierto lugar de entrega, no es lícito discriminar geográficamente”. Otro criterio que se emplee conllevaría a discriminación arbitraria entre los clientes. Es aceptable, para la Comisión Preventiva, diferencias de precios por plazos de pagos y/o diferencias por volumen, de acuerdo a pautas razonables, objetivas y de general aplicación.

Dictamen N° 609

Empresa denunciada :	Compañías Distribuidoras Mayoristas de Combustibles
Fecha de inicio :	27.03.86
Fecha de término :	10.08.87

La Asociación de Distribuidores de Combustibles (ADICO) denunció a los distribuidores mayoristas por haber establecido políticas de distribución, que, en su opinión, eran discriminatorias favoreciendo a las estaciones de servicio y ciertos distribuidores de mayor tamaño, en tanto se perjudicaba, tratando de sacar del mercado, a los concesionarios de menor volumen de ventas.

La Comisión Preventiva determinó que no existía tal discriminación, pues no se ratificaron los antecedentes en el estudio técnico respectivo, verificándose que los descuentos corresponden a diferencias de volumen de compra, que son de aplicación general. Además se considera que los concesionarios con bajos volúmenes de venta o independientes han ido desapareciendo como consecuencia de la mayor competencia en ese mercado.

Dictamen N° 648

Empresa consultante :	Editorial Fondo de Cultura Económica
Fecha de inicio :	26.04.88
Fecha de término :	19.05.88

La consultante, empresa editorial, somete a consideración una política de precios diferenciados para sus libros, que desea implementar, según sean ofrecidos en Santiago o provincias. En provincias, tendrán un cargo por los costos de transporte y de venta implicados.

La Comisión estimó aceptable esta política de precios, recomendando que ambos precios sean publicados en forma conjunta y no exista prohibición de compra en Santiago para quienes vengan de provincia.

Dictamen N° 655

Denunciante :	UNFACH
Fecha de inicio :	26.04.88
Fecha de término :	26.05.88

El Presidente Nacional de UNFACH, don Raúl Álvarez Vásquez, presentó el 6 de junio de 1988 una denuncia contra droguerías o distribuidoras mayoristas que estarían percibiendo descuentos de los laboratorios, por concepto de distribución de sus productos farmacéuticos, función que estos establecimientos no cumplirían pues sólo actúan como centrales de compra de farmacias directamente relacionadas con ellas por vínculos propiedad. La Comisión desestimó la denuncia por cuanto estimó que las Centrales, en términos económicos, sí ofrecían un servicio análogo.

Dictamen N° 675

Consultante	:	Laboratorios Recalcine
Fecha de inicio	:	08.08.88
Fecha de término	:	14.10.88

Don Alejandro Weinsten, Gerente General de Laboratorios Recalcine, por carta de 8 de agosto de 1988, consulta si, a contar de la fecha de emisión del Dictamen N° 655 de la C.P.C., puede entenderse que constituyen una práctica comercial permitida, las bonificaciones contempladas en las condiciones de venta de sus productos. Estima la Comisión que las bonificaciones otorgadas por Recalcine, consistentes en un porcentaje de descuento que se da en mercadería igual o diferente de la comprada, no alteran la libre competencia pues son generales y no discriminatorias.

Dictamen N° 692

Denunciante	:	Distribuidores Materiales de Construcción
Fecha de inicio	:	
Fecha de término	:	31.01.89

Los señores José Moreno García y José Miguel Pozo del Solar en sus calidades de Presidente y Gerente, respectivamente de la firma Alborada S.A., empresa comercializadora de Materiales para la Construcción, solicitan a los organismos antimonopolios que se investigue el sistema de comercialización con el cual opera la Compañía Industrial El Volcán S.A. para su principal producto, Volcanita, por cuanto dicho sistema impide la participación en igualdad de condiciones a aquellas firmas que no cuentan con la complacencia del fabricante, y lo que es peor, se niegan a proporcionar condiciones generales de venta claras y objetivas. La Comisión Pre-

ventiva considera que no son reprochables las condiciones de venta bajo las cuales comercializa la empresa industrial, puesto que los descuentos son aplicables para todos y obedecen a condiciones de pronto pago y volumen de ventas.

Dictamen N° 719

Denunciante	:	Ministro de Economía
Fecha de inicio	:	
Fecha de término	:	26.10.89

El señor Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción pide a los organismos antimonopolios que, para atender una denuncia de la Unión de Dueños de Farmacias de Chile A.G. UNFACH, investiguen los precios a los que compra y vende Farmacias Salco para determinar si ellos obedecen a condiciones especiales que obtendría de los laboratorios. La Comisión acuerda informar al señor Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción que en la conducta de comercialización de medicamentos de Farmacias Salco no se advierte, por ahora, una infracción a las normas del Decreto Ley N° 211, de 1973, pues el sistema de ofertas especiales constituye una medida legítima que no origina resultados negativos a la empresa y, en cambio, beneficia al consumidor.

Dictamen N° 728

Consultante	:	NECSA
Fecha de inicio	:	
Fecha de término	:	09-01-90

La Empresa de Neumáticos de Chile S.A., NECSA, consulta a los organismos antimonopolios la legalidad del “Contrato de Promoción NECSA-Servicios”, desde el punto de vista de la libre competencia. El referido contrato de promoción se refiere a las condiciones, en términos de derechos y obligaciones, entre la empresa NECSA y el distribuidor de los productos Firestone. La comisión estima que no atenta contra la competencia cláusulas sobre exclusividad, ya que tratándose de un mercado competitivo ésta incentiva la competencia entre marcas. En relación con el descuento único y general, aplicable a todos los clientes, la Comisión estima que debe reprocharse, pues tiene el efecto de una sugerencia de precios de reventa al distribuidor. En cuanto a los descuentos adicionales que NECSA

efectúa a grandes compradores, la Comisión estima que son aceptables por existir varios distribuidores que tienen normalmente acceso a ellos.

Dictamen N° 732

Consultante : Datsun Chile.
Fecha de inicio :
Fecha de término : 30.03.90

Datsun Chile Ltda. consulta sobre si puede establecer una diferencia en el monto de las comisiones por venta a sus concesionarios en favor de aquellos que ofrecen un servicio integral. La Comisión aprueba la idea con algunas prevenciones.

Dictamen N° 753

Consultante : Copec
Fecha de inicio :
Fecha de término : 14.03.91

Consulta de Copec - Mobil Ltda. sobre descuentos especiales a minoristas que cumplan ciertas exigencias. La Comisión absuelve negativamente la consulta por considerar que la modalidad era discriminatoria

Dictamen N° 758

Denunciante : Film América
Fecha de inicio :
Fecha de término : 26.04.91

La Distribuidora Film América hace una denuncia contra CORESA S.A. por discriminación y negativa de venta de polietileno para uso agrícola. La Comisión desestima la denuncia, sin perjuicio de objetar el sistema de descuentos que aplica CORESA.

Dictamen N° 761

Denunciante : CALL
Fecha de inicio :
Fecha de término : 02.05.91

La Sociedad Centro de Adquisiciones Automotrices Ltda. “CALL” hace una denuncia contra Distribuidora Toyota Chile Ltda. por discriminación de precios. La Comisión desestima la denuncia.

Dictamen N° 822

Denunciante : Distribuidor minorista
Fecha de inicio :
Fecha de término : 09.10.92

Doña Marcia Farah Said denuncia a la Fiscalía Nacional Económica discriminaciones en las ventas de medicamentos, efectuadas por los laboratorios en favor de las grandes cadenas de farmacias, en desmedro de las farmacias medianas y pequeñas. La Comisión acuerda desestimar la denuncia formulada por doña Marcia Farah Said.

Dictamen N° 825

Denunciante : Particular
Fecha de inicio :
Fecha de término : 15.10.92

Denuncia del Sr. Pedro Enrique Ruiz Rivera contra las empresas distribuidoras de combustibles por discriminación de precios. Causa enviada desde la VIII Región. La Comisión dictamina que no existe la discriminación denunciada por *constituir mercados distintos*, el de las estaciones de servicios y el de los consumidores finales que se abastecen a través de puntos industriales de su propiedad.

Dictamen N° 859

Denunciante : Cliente
Fecha de inicio :
Fecha de término : 03.06.93

El señor Mario Martínez Martínez denuncia a la sociedad Centro Técnico S.A. por no concederle, en la venta de repuestos, el descuento de 30% sobre precio de lista, que otorga a los Servicios Técnicos Autorizados CIMET-SINDELEN, y por negarle la venta de repuestos aduciendo no tener existencia en el momento del pedido. La Comisión no da lugar a la denuncia y dispone el archivo de los antecedentes.

Dictamen N° 862

Consultante : Distribuidor
Fecha de inicio :
Fecha de término : 09.07.93

Consulta de doña Marcia Farah Said, en representación de la sociedad Farah Hnos. y Cía. Ltda. sobre algunas formas de comercialización de medicamentos que podrían significar una distorsión del mercado (condiciones de comercialización del Lab. Schering de Chile S.A., listas de precios y condiciones generales de venta del Lab. Recalcine e irregularidades en la comercialización de medicamentos de Lab. Lumiere Americanos S.A.C.I.). La Comisión objeta, solamente, las condiciones de comercialización que tiene el Lab. Schering de Chile S.A. por constituir una conducta contraria a la libre competencia y conmina al laboratorio a poner término a su escala de descuentos.

2. Resumen de los casos de discriminación tratados por la Comisión Resolutiva

Resolución N° 31

Empresa denunciada : Viña Santa Rita Ltda.
Fecha de inicio : 09.12.76
Fecha de término : 14.07.77

Viña Santa Rita, fabricante de vinos y licores, fue denunciada por un distribuidor mayorista, quien estimó ilícito que a ciertos distribuidores otorgase un trato preferencial respecto del precio al que se le venden los productos y las facilidades para su pago. Estos distribuidores debían cumplir la exigencia que hacía Viña Santa Rita, respecto de asignación de zonas de venta e imposición de precios de venta a minoristas, además de limitarse a vender sólo productos de Viña Santa Rita.

La Comisión Resolutiva consideró ilegítima la conducta de Viña Santa Rita, declarando que: “Es condición indispensable de la libre competencia que los participantes en una misma operación del mercado tengan igualdad de tratamiento o de oportunidades”. Determinó condenar a Viña Santa Rita por discriminación de precios y otras conductas contrarias a la legislación antimonopolios.

Este fallo fue reclamado por Viña Santa Rita ante la Corte Suprema, la que ratificó la sentencia y determinó una multa de 128,64 UF.

Resolución N° 48

Empresa denunciada	:	Compañía Chilena de Tabacos S.A.
Fecha de inicio	:	11.05.78
Fecha de término	:	27.09.78

A la denunciada, quien produce y distribuye cigarrillos, un distribuidor la acusó de discriminar en su contra y negarle la venta de sus productos.

La Compañía Chilena de Tabacos se defendió argumentando que el mayor descuento se les otorgaba a aquellos distribuidores que contaban con elementos que permitían un sistema de distribución eficiente de sus productos.

La Comisión Resolutiva estimó que esta conducta era lesiva para la libre competencia, basada en que los argumentos dados por la denunciada no resultaban válidos, estimando por su parte que *todo distribuidor debe procurar los elementos* para una distribución eficiente, pues esa es su actividad. Resolvió condenar a la empresa al pago de una multa ascendente a 436,1 UF; además de poner término al sistema de distribución cuestionado.

Resolución N° 127

Empresa denunciada	:	Librería Martín Fierro Ltda.
Fecha de inicio	:	23.09.80
Fecha de término	:	10.08.82

La denuncia fue efectuada por un distribuidor minorista de libros, en ella acusaba a Librería Martín Fierro Ltda. de discriminar en su contra, al no otorgarle los descuentos que daba a otros clientes.

La denunciada argumentó que los precios, para todos los clientes, son variables, según la forma de pago y volumen de ventas. Sin embargo, un estudio efectuado por la Fiscalía determinó que efectivamente se otorgaban descuentos menores a la denunciada, respecto de los dados a otros comerciantes, en iguales condiciones de venta.

La Comisión Resolutiva estimó que: “La denunciada deberá poner

término inmediato a la discriminación en sus ventas, eliminando toda diferencia que no diga relación con la venta misma, ni con pautas generales, razonables y objetivas”. Además, le impuso una multa.

La denunciada reclamó de este fallo a la Corte Suprema, la que ratificó el criterio de la Comisión Resolutiva y determinó una multa de 8,03 UF.

Resolución N° 171

Empresa denunciada	:	Citroën Chile S.A.
Fecha de inicio	:	15.06.82
Fecha de término	:	10.04.84

La empresa denunciada, dedicada a la importación de automóviles, tenía una política de distribución en la que otorgaba descuentos preferenciales a ciertos distribuidores minoristas. La denuncia, efectuada por un distribuidor minorista, se refería a que sólo otorgaba tales descuentos a los concesionarios, a lo que Citroën respondió explicando que estos descuentos se otorgan a los distribuidores que den servicio de garantía, el que puede dar cualquier distribuidor. Esta condición, manifestó Citroën, tiene relación con la mantención del prestigio de marca, a través del otorgamiento de un servicio técnico completo y eficiente.

La Comisión Resolutiva desestimó los argumentos dados por Citroën, resolviendo multar a la empresa denunciada y exigir el fin de la conducta reprochada, fundamentando que: “En otras palabras, se ha dicho, la discriminación jamás podrá fundarse en características o circunstancias especiales del comprador, que hagan de él un caso excepcional”, haciendo referencia al título de concesionario de ciertos distribuidores. Resuelve condenarla al pago de multa y debe poner fin a la conducta cuestionada.

Citroën reclamó a la Corte Suprema, la que ratificó el criterio de la Comisión Resolutiva y estipuló una multa de 1.086,04 UF.

Resolución N° 202

Empresa denunciada	:	Laboratorios Recalcine S.A.
Fecha de inicio	:	31.10.84
Fecha de término	:	21.10.85

Este caso comienza con una investigación que efectuó la Fiscalía respecto del funcionamiento del mercado farmacéutico. En ella se observa-

ron varias irregularidades cometidas por la denunciada, entre las que se destaca la política de precios y descuentos que es absolutamente arbitraria y discriminatoria, en opinión del Fiscal, pues otorgaba descuentos diferenciados a distintos clientes, sin una razón específica. Ratificando esto se determinó que, además, se otorgaban igualables descuentos, en condiciones de venta diversas.

La Comisión Resolutiva manifiesta que la política de descuentos que tiene Recalcine *no posee base económica* y que, incluso, se puede observar un criterio de discriminación hacia los compradores de menor tamaño, pues los descuentos que favorecen a quienes compran en mayores volúmenes no se justifican en economías de escala de la empresa. Es condenada al pago de una multa y debe poner fin a esta práctica.

Recalcine reclamó de este fallo a la Corte Suprema, la cual confirmó el fallo e impuso una multa de 366,89 UF a la empresa y de 91,72 UF a su representante legal.

Resolución N° 214

Empresa denunciada	:	Acero Comercial S.A.
Fecha de inicio	:	15.06.84
Fecha de término	:	04.03.86

La denuncia, efectuada por distribuidores minoristas, se basa en que Acero Comercial S.A. ha establecido un contrato con Inchalam, lo que significa que Inchalam consiga descuentos entre un 15 por ciento y 20 por ciento, superior al que les otorga por sus productos a los denunciantes.

Acero Comercial S.A. justifica esto en que Inchalam, por su posición privilegiada en el mercado, compra grandes cantidad del producto, lo que le permite mayores descuentos por volumen; además Inchalam puede importar el producto, entonces el contrato establece que Acero Comercial S.A. le concede un precio menor que el costo de importación, para que Inchalam siga comprándole.

La Comisión Resolutiva expresa que no se justificaba tal diferencia de precios y que ésta significaba una discriminación contra los distribuidores “pequeños”, quienes tienen un nivel de eficiencia similar a Inchalam, la que utiliza su poder en el mercado para verse favorecida. Asimismo, la Comisión determinó que la denunciada debe establecer descuentos por volumen en forma razonable, que obedezcan a economías de escala efectivas y no discriminar indirectamente, de modo que sólo pocas empresas puedan acceder al beneficio.

Resolución N° 230

Empresa denunciada	:	SOCOFAR S.A.
Fecha de inicio	:	07.02.84
Fecha de término	:	04.07.86

SOCOFAR, distribuidora mayorista de productos farmacéuticos, fue denunciada por un distribuidor minorista, acusándola de venderles a precios mayores que los otorgados a otros distribuidores.

La denunciada justifica su conducta en el hecho de que ha actuado según operaciones comerciales diferentes. Con quienes consiguen el menor precio, tiene un mandato mercantil y, en consecuencia, les otorga los medicamentos al mismo precio que se los cobra a ésta. En cambio, con el denunciante no existe tal mandato, actuando sólo en su calidad de distribuidor, por lo que cargaba al precio el margen de utilidad correspondiente.

La Comisión Resolutiva determinó absolver a la denunciada, aceptando la justificación de la denunciada, es decir, que es lícito cobrar precios diferentes en virtud de ser operaciones comerciales diferentes. El Fiscal reclamó el fallo a la Corte Suprema, la que desestimó tal acción.

Resolución N° 246

Empresa denunciada	:	Duracell Chile S.C.L.
Fecha de inicio	:	05.11.85
Fecha de término	:	13.01.87

Duracell, distribuidora mayorista de artículos eléctricos (pilas), fue denunciada por un distribuidor minorista, quien la acusó de discriminar en su contra, al otorgarle menores descuentos en sus compras que los dados a otros clientes. La denunciada se defendió alegando que esos descuentos se basaban en condiciones de venta.

La Comisión Resolutiva rechazó la denuncia, pues los antecedentes no aportaban pruebas que permitieran concluir la existencia de la falta.

Resolución N° 259

Empresa denunciada	:	Refinería de Petróleo Concón S.A.
Fecha de inicio	:	27.08.86
Fecha de término	:	08.09.87

Esta resolución tiene su origen en el dictamen N° 566, el que es reclamado por RPC. La empresa en cuestión insiste en aplicar una política de descuentos diferenciados, según el destino geográfico de sus productos.

La Comisión Resolutiva no acoge el reclamo de RPC, pero declara que podrá vender sus productos, para ser entregados de la Primera a la Cuarta Región, a precios diferentes de los que cobra a sus otros compradores.

En una parte de la resolución se reconoce la existencia de una doctrina, mantenida invariablemente, que en casos de verificarse la existencia de precios diferenciados, se considera que existe discriminación entre los compradores.

Resolución N° 262

Empresa denunciada	:	Transbordadora Austral Broom Ltda.
Fecha de inicio	:	25.07.86
Fecha de término	:	29.09.87

El Fiscal Regional (X Región) denuncia a Broom Ltda., en relación a una posible discriminación en favor de ENAP y contra el resto de los usuarios de sus servicios.

Al ser requerida por el Fiscal, Broom declaró que los descuentos que otorgaba a los distintos clientes estaban basados en la antigüedad de la relación comercial, seriedad y cumplimiento del cliente, así como su importancia en la demanda.

La Comisión Resolutiva absolvió a la denunciada debido a que ésta ya había asumido pautas de descuentos objetivas, públicas y razonables. A pesar de esto, indicó que se prestaría para discriminar el hecho de tener elementos subjetivos para el otorgamiento de descuentos tales como antigüedad de la relación comercial, seriedad y cumplimiento del comprador, etc.

Resolución N° 284

Empresa denunciada	:	Laboratorio Norgine S.A.
Fecha de inicio	:	07.08.84
Fecha de término	:	24.05.88

La Unión de Dueños de Farmacias de Chile A.G. (UNFACH) denunció al Laboratorio Norgine por otorgar condiciones privilegiadas de venta a Comercial Salco y a Laboratorio Cosmefar. Al ser requerido por esta denuncia, Norgine declaró que los descuentos otorgados a Comercial Salco correspondían a descuentos según volumen de venta. Agregó que las operaciones comerciales entre Cosmefar y Salco no son de responsabilidad de Norgine.

Un informe de la Unidad de Ingeniería, de la Fiscalía Nacional Económica, muestra que Norgine ha vendido a Salco con un descuento mayor que el dado a otros comerciantes.

La Comisión Resolutiva consideró condenable la conducta atribuida a Norgine S.A. En uno de los considerandos del fallo declara: “Que la discriminación atribuida a las requeridas consiste en otorgar condiciones privilegiadas, no públicas, a un cliente, situación que restringe la competencia entre el cliente privilegiado con mejores condiciones y los que no tienen acceso a ellas”.

La denunciada reclamó del fallo ante la Corte Suprema, ésta confirmó la sentencia e impuso una multa ascendente a 873,77 UF.

Resolución N° 307

Denunciante	:	UNFACH
Fecha de término	:	17.01.89

Recurso de reclamación del Sr. Raúl Álvarez V. en representación de la Unión de Dueños de Farmacias de Chile S.A., UNFACH, contra Dictamen 655 de la C.P.C.. La Comisión rechaza el reclamo, confirmando el dictamen recurrido con una aclaración.

3. Resumen de casos de FPR tratados por la Comisión Preventiva

Dictamen N° 11

Empresa consultante	:	Productos Plásticos del Pacífico S.A.
Fecha de inicio	:	11.02.74
Fecha de término	:	15.03.74

La consultante, fabricante de productos plásticos, somete a consideración de la Comisión Preventiva un contrato en el que se establece la relación de ella con sus distribuidores. En este contrato, la cláusula 4 indica que el distribuidor no podrá vender a precios menores que los indicados por Productos Plásticos del Pacífico S.A., en tanto otra cláusula indica que la consultante, al vender a mayoristas, no venderá a precios menores que los ofrecidos a otro distribuidor determinado en el mismo contrato.

La Comisión preventiva determinó que la cláusula 4 significaba establecer una imposición de precios sobre el distribuidor, lo que es ilegítimo dado que la relación comercial entre ambas es de compraventa y no un mandato mercantil. Estima además que la cláusula 5 debe modificarse por una que se refiera a que si el mandante vende a precios menores, entonces, le entregue al mandatario iguales posibilidades.

Dictamen N° 31

Empresa denunciada	:	Cámara Chilena del Libro
Fecha de inicio	:	20.03.74
Fecha de término	:	15.06.74

Dirinco entrega antecedentes a la Fiscalía Nacional, indicando que la Cámara Chilena del Libro operaba fijando el precio de venta a los libros en el comercio minorista. El Fiscal Nacional argumentó que tal fijación de precios hace referencia a los derechos de propiedad intelectual, los que están establecidos legalmente. La fijación de precios se efectúa con el fin de facilitar el cálculo de los derechos de autor; además que los distribuidores pueden convenir, en definitiva, el precio que deseen con los clientes.

La Comisión Preventiva dictaminó que la situación planteada no corresponde a una imposición de precios a terceros, pues los precios fijados para cálculo de los derechos de autor no son obligatorios.

Dictamen N° 32

Empresa consultante	:	Chilean Autos S.A.
Fecha de inicio	:	21.03.74
Fecha de término	:	15.06.74

Chilean Autos somete a consideración de la Comisión Preventiva un contrato que desea establecer con sus distribuidores. En éste se estable-

ce que los distribuidores venderán según los precios establecidos por la consultante. Se les otorga un territorio exclusivo de operación, y se les exigen ciertas condiciones como: local para venta de repuestos y accesorios, estación de servicio, en la que debe instalarse maquinaria o herramientas de calidad. Según Chilean Autos, estas condiciones se exigen porque el distribuidor debe dar un servicio adecuado a los propietarios de los vehículos.

La Comisión Preventiva determinó que esto significaba una imposición de precios al distribuidor, lo que contraviene las disposiciones del D.L. N° 211. Sin embargo, “la única salvedad que puede hacerse al respecto es la del caso en que el distribuidor venda vehículos por cuenta de Chilean Autos S.A. por el sistema de consignación o como comisionista”. En los otros casos, en que se compra para revender, no es legítimo imponer precios, a menos que provengan de la autoridad.

Dictamen N° 76

Empresa denunciada	:	Automotores San Cristóbal S.A.C.
Fecha de inicio	:	03.02.75
Fecha de término	:	05.03.75

Dirinco requirió al Fiscal Nacional por estimar que Automotores San Cristóbal S.A.C. imponía precios de reventa a los distribuidores mayoristas que ella denomina concesionarios. El Fiscal Nacional, al hacerse parte del caso, ratifica los términos de la denuncia hecha y considera ilegítima tal conducta.

La Comisión Preventiva dictaminó que la denunciada, efectivamente, impone los precios de reventa a los concesionarios. Esto se considera contrario a la legislación antimonopolios, pues los concesionarios compran los vehículos a Automotores San Cristóbal y, por tanto, tiene absoluta libertad para fijar los precios que ellos determinen, con lo que cualquier restricción a esta libertad resulta anticompetitiva.

Dictamen N° 78

Empresa denunciada	:	Automotores San Cristóbal S.A.C.
Fecha de inicio	:	023.02.75
Fecha de término	:	10.03.75

Este caso tiene su origen en el dictamen N° 76; y en este caso se reitera la acusación a Automotores San Cristóbal de imponer precios a sus concesionarios.

La Comisión, haciendo referencia a la libertad que poseen los concesionarios de determinar el precio que ellos cobrarán, expresa: “Sin embargo, la empresa San Cristóbal no respeta la libertad recién citada, pues impone a sus concesionarios determinados precios de venta, imposición que es contraria al sistema de libre competencia, pues dichos concesionarios compran los automóviles a San Cristóbal y en tal situación, conforme a lo resuelto reiteradamente esta Comisión, el vendedor no puede fijar precios para la reventa al comprador ni imponerle condiciones en cuanto al modo o forma en que debe ejercer su actividad comercial”. En consecuencia, San Cristóbal debe finalizar con esta conducta.

Dictamen N° 124

Empresa consultante	:	ENAEX S.A.
Fecha de inicio	:	23.07.76
Fecha de término	:	30.07.76

ENAEX (Empresa Nacional de Explosivos) somete a consideración de la Comisión Preventiva un contrato de distribución no exclusiva, en el que nombra como agente distribuidor comisionista a SADEMI (Sociedad Abastecedora de la Minería Ltda.). Esta última se compromete a vender los productos al precio fijado por ENAEX, la que le pagará una comisión del 11%.

La Comisión Preventiva determinó aprobar el contrato en cuestión, argumentando que la fijación de precios, por parte de ENAEX, era legítima pues se trataba de un mandato mercantil que otorgaba ENAEX a SADEMI.

Dictamen N° 171

Empresa consultante	:	Sociedad de Cosméticos Avon Ltda.
Fecha de inicio	:	31.01.78
Fecha de término	:	05.05.78

La consultante somete a consideración de la Comisión Preventiva el sistema de distribución por medio del que comercializa sus productos. En él se establece que las vendedoras deberán vender los productos al precio

sugerido por Avon, quien determina estos precios, para establecer el cálculo correspondiente a pagos tributarios (IVA), pues la venta que se realiza es directa.

La Comisión Preventiva determinó que: “Toda sugerencia o recomendación de precio al público hecha por el productor o proveedor al comerciante que compra sus bienes, para revenderlos, es objetiva y formalmente contraria a las normas sobre libre competencia ya indicadas, aun cuando los propósitos perseguidos por quien formula la injerencia no contemplen la uniformidad en los precios”. En conclusión, se determinó que Avon debía modificar su sistema de distribución, tomando en cuenta este argumento de la Comisión.

Dictamen N° 172

Empresa consultante	:	Dart Industries Inc.
Fecha de inicio	:	02.11.77
Fecha de término	:	05.05.78

Dart, importador de los productos Tupperware, expone a consideración de la Comisión Preventiva el sistema de distribución de sus productos. Lo principal de este sistema es que la venta se realiza en forma directa al consumidor, a través de “dealers”, quienes tienen sugerido un precio para este efecto. Dart justifica esta sugerencia en los cálculos de pagos tributarios, pues las dealers no emiten boletas de compraventa.

La Comisión Preventiva dictaminó que: “En cuanto a la fijación de un precio por el proveedor a las ventas posteriores del producto, transacciones en las que él no es parte, aunque constituye una mera sugerencia o un precio de referencia, es, también, un acto objetivamente contrario a la libre competencia, pues, en el hecho, produce la uniformidad de los precios y provoca los mismos efectos que el concierto de precios o la imposición de los mismos”. Por lo tanto, se le pide a Dart que varíe su sistema de distribución.

Dictamen N° 388

Empresa denunciada	:	Fiat Chile S.A.
Fecha de inicio	:	28.03.83
Fecha de término	:	20.07.83

La Comisión Preventiva Regional (IV Región) pidió al Fiscal requerir a Fiat por imponer los precios de reventa de los automóviles a CODAVA LTDA. y Callegari Ltda.

La Comisión Preventiva Central determinó que la imposición de precio de reventa hecha por Fiat a las empresas ya nombradas es legítima, pues ambas son comisionistas de ésta; es decir, actúan a través de un mandato mercantil y no a través de compraventa.

Dictamen N° 478

Empresa consultante	:	Good Year S.A.I.C.
Fecha de inicio	:	08.11.84
Fecha de término	:	21.06.85

Good Year, fabricante de neumáticos, expuso ante la Comisión Preventiva la política de comercialización que desea aplicar. En ella se establece que Good Year enviará listas con sugerencias de precios a sus distribuidores y además les determinará una zona de operación; características que Good Year estima necesarias para tener un sistema de distribución más eficiente.

La Comisión Preventiva determinó que Good Year no debe implementar esta política de comercialización pues implica sugerencia de precios y otras contravenciones a la legislación antimonopolios; además, en opinión de la Comisión, esto tiende a limitar la libertad del distribuidor.

Dictamen N° 728

Consultante	:	NECSA
Fecha de término	:	09.01.90

La Empresa de Neumáticos de Chile S.A., NECSA, consulta a los organismos antimonopolios la legalidad del “Contrato de Promoción NECSA Servicios”, desde el punto de vista de la libre competencia. El referido contrato de promoción se refiere a las condiciones, en términos de derechos y obligaciones, entre la empresa NECSA y el distribuidor de los productos Firestone. La Comisión estima que no atentan contra la competencia cláusulas sobre exclusividad, ya que tratándose de un mercado competitivo ésta incentiva la competencia entre marcas. En relación con el descuento único y general, aplicable a todos los clientes, la Comisión estima que debe reprocharse, pues tiene el efecto de una sugerencia de precios de reventa al distribuidor. En cuanto a los descuentos adicionales

que NECSA efectúa a grandes compradores, la Comisión estima que son aceptables por existir varios distribuidores que tienen normalmente acceso a ellos.

4. Resumen de los casos de FPR tratados por la Comisión Resolutiva

Resolución N° 19

Empresa denunciada	:	Automotores San Cristóbal S.A.C.
Fecha de inicio	:	17.04.75
Fecha de término	:	05.11.75

Esta resolución tiene su origen en el dictamen N° 78, en el que se le exigió a San Cristóbal, distribuidor mayorista de automóviles, terminar con la política de fijación de precios de reventa a sus concesionarios, quienes debían entregar un servicio de garantía a sus clientes.

San Cristóbal, por su parte, argumentó que el sistema de comercialización empleado le permitía una mejor distribución de sus productos y que el consumidor era favorecido por el servicio de garantía que se le entregaba.

La Comisión Resolutiva por su parte determinó que: “[...] además, esta empresa ha incurrido en imposición de precios respecto de sus concesionarios o distribuidores”; por lo que decidió condenar a San Cristóbal por su conducta.

La denunciada reclamó la resolución ante la Corte Suprema, la que ratificó el criterio de la Comisión Resolutiva y le impuso una multa de 789,84 UF.

Resolución N° 25

Empresa denunciada	:	Sedylan S.A.C.
Fecha de inicio	:	24.09.75
Fecha de término	:	06.07.76

Un distribuidor mayorista denunció a Sedylan, fabricante de productos textiles, por haberle impuesto los precios de venta a sus clientes, imposición que no respetó. Sedylan al darse cuenta de ello procedió a negarle la venta de sus productos.

La Comisión Resolutiva determinó que los antecedentes presentados confirman que por parte de Sedylan había ánimo de imponer precios, lo que está en contra de la legislación antimonopolios. Además, la negativa de venta agrava la conducta anteriormente condenada.

La denunciada reclamó la resolución condenatoria ante la Corte Suprema, la que confirmó dicha resolución y determinó una multa ascendente a 837,94 UF.

Resolución N° 31

Empresa denunciada	:	Viña Santa Rita S.A.
Fecha de inicio	:	09.12.76
Fecha de término	:	14.07.77

La denuncia la efectuó un distribuidor mayorista, quien acusó a Viña Santa Rita de cometer diversas faltas a la libre competencia en su sistema de distribución.

En el sistema de distribución, Viña Santa Rita imponía los precios de reventa a sus distribuidores, les asignaba zonas de mercado, les exigía no comerciar otros productos de la competencia y además les otorgaba descuentos preferenciales que no daba a otros distribuidores mayoristas.

La Comisión Resolutiva determinó que todas esas prácticas involucradas en el sistema de distribución de Viña Santa Rita iban contra la legislación antimonopolios, *pues restringían la libertad del comerciante en su operación*. Agrega la Comisión que la imposición de precios también limita la capacidad del distribuidor de determinar por sí mismo los precios a los que venderá.

En base a estas consideraciones la Comisión Resolutiva determinó sancionar a la denunciada con el pago de multa y la exigencia de poner fin a la conducta objetada. Viña Santa Rita reclamó tal resolución a la Corte Suprema, la que ratificó el fallo y determinó el valor de la multa en 128,64 UF.

Resolución N° 43

Empresa denunciada	:	Savory
Fecha de inicio	:	09.08.77
Fecha de término	:	14.06.78

Dirinco denunció a Savory, porque esta empresa entrega a sus distribuidores minoristas una lista que contiene un ítem denominado “Precio Ideal Público”, lo que constituiría una intromisión ilegítima de la denunciada en la libertad del comerciante minorista, en opinión del Fiscal Económico.

Savory explicó que ese ítem se había incluido a petición de los mismos comerciantes minoristas, de forma de tener una referencia para establecer sus precios.

La Comisión Resolutiva determinó que la conducta señalada es ilegal aunque el objetivo fuese orientar a los comerciantes. Impone una multa de 94,33 UF, a pesar de que la empresa denunciada ya había puesto fin a la práctica de sugerir precios con anterioridad a la emisión de esta resolución.

Resolución N° 44

Empresa denunciada	:	El As
Fecha de inicio	:	20.03.78
Fecha de término	:	05.07.78

El Fiscal denunció a la empresa El As, fábrica de ropa, por incluir en las listas de precios de sus productos un ítem denominado “Precio Venta Mínimo Recomendable”; el que habría incluido, según opinión de la denunciada, a petición de los clientes y como un servicio más del fabricante hacia sus clientes.

La Comisión Resolutiva determinó que: “[...] toda sugerencia o recomendación de precios al público hecha por el productor o mayorista al comerciante que compra sus bienes o servicios, para revenderlos, es objetiva y formalmente contraria a las normas sobre la libre competencia..., aun cuando los propósitos perseguidos por quien formula dicha sugerencia no contemple la uniformidad en los precios”. Exige que la denunciada ponga fin a la práctica y le impone una multa de 92,97 UF.

Resolución N° 49

Empresa denunciada	:	Productora Nacional de Cosméticos S.A.
Fecha de inicio	:	13.12.77
Fecha de término	:	04.10.78

Dirinco pidió una investigación pues la denunciada enviaba listas de precios en las que sugería el precio de venta al consumidor.

Esta empresa justificó su conducta diciendo que esto pretendía evitar que se cometieran abusos, pues hay comerciantes que prefieren vender poco a precios muy altos, perjudicando al fabricante y al público; además que sólo dos listas de precios incluyeron la sugerencia cuestionada.

La Comisión Resolutiva declaró que: “[...] a nadie es lícito intervenir, directa ni indirectamente, en la fijación de precios en transacciones de terceros, pues dicho poder no está atribuido ni siquiera a la autoridad económica”.

En la resolución se condenó la práctica y se impuso una multa de 17,33 UF a la denunciada.

Resolución N° 50

Empresa denunciada	:	Laboratorios Davis S.A.I.C.
Fecha de inicio	:	07.10.77
Fecha de término	:	11.10.78

Dirinco solicita que se investigue a Laboratorios Davis pues en su línea de cosméticos Dana, incluye un ítem, el que podría considerarse como que sugiere precios de venta a los consumidores.

La denunciada se justificó expresando que tal sugerencia se había hecho con el fin de evitar abusos por parte de los comerciantes, además que en la lista correspondiente al mes de Octubre ya no se incluye la cuestionada sugerencia.

La Comisión Resolutiva estimó que la denunciada era culpable de sugerir precios de reventa; se le impone una multa de 17,22 UF.

Resolución N° 56

Empresa denunciada	:	Insa-Firestone
Fecha de inicio	:	06.04.77
Fecha de término	:	17.01.79

Dirinco denunció a Insa y Firestone por distribuir entre sus concesionarios listas de precios en las que se indican precios de venta sugeridos.

En tanto, las empresas denunciadas se justifican manifestando que tales listas de precios corresponden a precios máximos sugeridos a público.

La Comisión Resolutiva determinó que se comprobó la existencia

de sugerencia de precios, aunque no hay uniformidad en ellos, esta conducta es ilegítima, pues atenta contra las disposiciones del DL N° 211. Condena a Insa y a Firestone al pago de una multa de 242,7 UF y a poner fin a la conducta mencionada.

Resolución N° 61

Empresa denunciada	:	Andina Cosméticos Ltda.
(ANCOM)		
Fecha de inicio	:	31.01.78
Fecha de término	:	16.05.79

Un distribuidor de la línea de cosméticos Revlon, distribuida en forma mayorista por ANCOM, denunció a ésta porque en las listas de precios incluye una sugerencia de precios al público, además de asignar zonas de mercado a sus clientes.

Por su parte, ANCOM declaró que no asignaba zonas de mercado aportando antecedentes de clientes cuya ubicación geográfica era bastante próxima. Respecto de la sugerencia de precios dijo que la efectuaba con el fin de evitar abusos por parte de los comerciantes.

La Comisión Resolutiva declaró: “Según reiteradamente ha establecido esta Comisión y constituye un principio en materia de defensa de la competencia, es ilícita toda maniobra o conducta que tiende a fijar los precios de reventa”. La otra práctica denunciada, asignación de zonas de mercado, es desestimada.

Se le exige poner fin a la sugerencia de precios y se le impone una multa ascendente a 149,05 UF.

Resolución N° 68

Empresa denunciada	:	Papelera del Pacífico S.A.
Fecha de inicio	:	18.01.79
Fecha de término	:	31.10.79

La denuncia fue efectuada por un distribuidor minorista de papeles murales “Colowall”, distribuidas en forma mayorista por Papelera del Pacífico. En la denuncia se expresaba que la denunciada asigna zonas de mercado a sus clientes, entrega listas de precios al público y además otorga condiciones preferenciales a ciertos distribuidores minoristas.

Papelera del Pacífico se defendió argumentando que la entrega de

listas de precios a público se entrega en locales comerciales que son de su propiedad, además que si bien los precios lista son idénticos, los precios efectivos cambian por descuentos u ofertas. Respecto de las condiciones preferenciales, éstas se otorgan a todo comerciante que cumpla con ciertas condiciones mínimas en sus locales: estéticas de amplitud y calidad del mismo, presentación de los productos y que cuenten con asesoría y supervigilancia técnica y decorativa de Papelera del Pacífico.

La Comisión Resolutiva estimó que: “[...] han reprochado toda sugerencia o recomendación de precios, porque éstas, objetivamente, entorpecen la fluidez del mercado y tienden, naturalmente, a la uniformidad de los mismos”. Además, determinó que la imposición de precios se efectuaba en locales cuya propiedad era de particulares y no de Papelera del Pacífico, además que el precio relevante es el publicitado y no el que se produzca después de los descuentos. Con estos antecedentes, la Comisión condenó a la denunciada y le exigió el pago de una multa.

Papelera del Pacífico reclamó esta resolución ante la Corte Suprema, la que confirmó este fallo y determinó una multa de 99,82 UF.

Resolución N° 71

Empresa denunciada	:	Editorial Santillana del Pacífico S.A.
Fecha de inicio	:	12.09.79
Fecha de término	:	31.01.80

El Fiscal Nacional requirió a las empresas Santillana y a Editorial Universitaria por fijar el precio de venta al público de los libros.

Las denunciadas justifican esta fijación de precios en el cálculo de derechos intelectuales, para cumplir con la disposición de la ley que se refiere a ese tema.

La Comisión Resolutiva hizo suyo el criterio del Fiscal, quien pidió absolver a las denunciadas pues resulta legítima esa fijación de precios para determinar los derechos de autor, siempre que se respete la libertad de los minoristas para cobrar otro precio, también si la editorial vende al detalle es legítima esta fijación de precios.

Dictamen N° 728

Consultante	:	NECSA
Fecha de término	:	09.01.90

La Empresa de Neumáticos de Chile S.A. NECSA, consulta a los organismos antimonopolios la legalidad del “Contrato de Promoción NECSA Servicios”, desde el punto de vista de la libre competencia. El referido contrato de promoción se refiere a las condiciones, en términos de derechos y obligaciones, entre la empresa NECSA y el distribuidor de los productos Firestone. La Comisión estima que no atentan contra la competencia cláusulas sobre exclusividad, ya que tratándose de un mercado competitivo ésta incentiva la competencia entre marcas. En relación con el descuento único y general, aplicable a todos los clientes, la Comisión estima que debe reprocharse, pues tiene el efecto de una sugerencia de precios de reventa al distribuidor. En cuanto a los descuentos adicionales que NECSA efectúa a grandes compradores, la Comisión estima que son aceptables por existir varios distribuidores que tienen normalmente acceso a ellos.

5. Resumen de los casos de distribución exclusiva tratados por la Comisión Preventiva

Dictamen N° 15

Empresa consultante	:	Cristalerías de Chile S.A.
Fecha de inicio	:	06.03.74
Fecha de término	:	23.04.74

La consultante presentó un contrato que deseaba poner en práctica, en el que se establecía la distribución exclusiva de sus productos, para que la Comisión Preventiva determinase su legalidad.

La Comisión Preventiva aprobó el contrato en consulta, pues argumentó: “[...] que no transgrede las normas de la libre competencia el hecho de tener un distribuidor exclusivo, siempre cuando éste, el distribuidor, no reúna el total o parte significativa de la producción del mismo artículo elaborado por varios fabricantes”.

Dictamen N° 20

Empresa consultante	:	DINAC S.A.
Fecha de inicio	:	11.03.74
Fecha de término	:	05.06.74

La empresa DINAC, distribuidora de diversos productos, sometió a consulta un contrato que regulará las relaciones entre ella y los fabricantes que le encarguen la distribución de sus productos.

En el contrato se establece que DINAC actuará como mandataria del fabricante y tendrá la distribución exclusiva de los productos de éste.

La Comisión Preventiva aprobó el contrato en cuestión y señaló: “Esta Comisión estima que, en principio, la distribución exclusiva a nivel de mayorista, de un artículo o producto de un solo fabricante, no importa atentado a la libre competencia, [...]”

Agrega además: “La referida distribución dejaría de ser lícita si el mismo distribuidor asume también la distribución exclusiva del mismo artículo producido por otro u otros fabricantes, [...]”

Dictamen N° 24

Empresa consultante	:	Williamson Balfour y Cía.
Fecha de inicio	:	20.03.74
Fecha de término	:	07.06.74

La consultante, importadora de maquinaria agrícola y productos industriales, somete a consideración de la Comisión Preventiva un contrato recientemente suscrito. En una de sus cláusulas se establece que: “Los mandatarios no podrán vender ni comprar, ni en ninguna otra forma comerciar en Chile, productos similares a los de los mandantes sino con el consentimiento de estos últimos”. Además, se le da a Williamson Balfour y Cía. la característica de distribuidor exclusivo.

La Comisión Preventiva estimó legítimo el contrato y sólo objeta la cláusula citada, pues argumenta que los artículos en competencia pueden ver disminuido su acceso al público, de mantenerse tal condición. Indica que dicha cláusula puede ser cambiada por una que impida que el distribuidor exclusivo concentre parte importante de la distribución del mismo artículo.

Dictamen N° 25

Empresa consultante	:	Sydney Ross Co. y Cía. Ltda.
Fecha de inicio	:	24.05.74
Fecha de término	:	07.06.74

La consultante, laboratorio de productos farmacéuticos, somete a consideración un contrato que ha suscrito con Valmont Inc. En él se establece que la primera sea distribuidora exclusiva de los productos de la segunda a través de un mandato mercantil.

La Comisión Preventiva dictaminó: “Por lo que respecta a la exclusividad que se pacta en el contrato a que nos estamos refiriendo, la Comisión estimó que ella no es atentatoria contra las normas del Decreto Ley N° 211, de 1973, sobre defensa de la libre competencia, toda vez que se trata de una distribución a nivel mayorista de un artículo o producto de un solo fabricante”.

En este dictamen también se consulta por un contrato de distribución a nivel de mayorista, con características de no exclusividad, el que es aprobado por la Comisión.

Dictamen N° 33

Empresa denunciada	:	CENADI
Fecha de inicio	:	24.01.74
Fecha de término	:	21.06.74

La denuncia la efectúa una empresa competidora, la que declara que CENADI es distribuidor exclusivo de varias empresas productoras.

La Comisión Preventiva determinó que efectivamente CENADI era distribuidor exclusivo de CRAV, Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones y de Indus Lever S.A.; pero distribuía distintos productos, ellos son: azúcar, papel higiénico y detergentes.

Además determinó en el dictamen que: “Al respecto, la Comisión acordó, ..., que la situación descrita por Distribuidora Gibbs S.A. respecto de CENADI no atenta contra las normas del D.L. N° 211, [...], toda vez que la distribución que efectúa CENADI se refiere a la mercadería de un solo productor y lo hace por mandato de éste”.

También expresa: “[...], la Comisión acordó igualmente, ..., que la distribución que efectúa CENADI de los detergentes y del papel no son contrarias a las normas que rigen la libre competencia, porque se refieren, [...], a un solo productor [...]”.

En consecuencia, determinó absolver a la denunciada pues no concentra parte importante de la distribución de un mismo artículo, en sí misma.

Dictamen N° 37

Empresa denunciada	:	Rodillo Hnos.
Fecha de inicio	:	26.02.74
Fecha de término	:	04.07.74

Un distribuidor minorista denuncia a Rodillo Hnos., fabricante de bolsas de goma para agua caliente, por haber designado como distribuidor exclusivo a José Bortnick, quien también es fabricante del mismo artículo, con lo que se estaría concentrando la distribución del producto en manos de un solo distribuidor.

Los afectados por la denuncia expusieron que existen otros productores que venden el artículo en cuestión, siendo una parte minoritaria del mercado la que abastecen los denunciados.

En virtud de estos antecedentes, la Comisión Preventiva estima que no existe abuso monopólico, por lo que absuelve a la denunciada y legitima la distribución exclusiva del producto.

Dictamen N° 48

Empresa consultante	:	Compañía Minera La Disputada
		de Las Condes
Fecha de inicio	:	04.09.74
Fecha de término	:	10.10.74

La consultante, empresa fabricante de ácido sulfúrico, somete a consideración de la Comisión Preventiva un contrato por medio del que otorga la distribución exclusiva de su producción a FASSA S.A., esta empresa también es productora de ácido sulfúrico y cuenta con la infraestructura necesaria para el transporte de este producto.

La Comisión objetó la exclusividad pactada en este contrato de distribución o mandato de compraventa suscrito, pues el contrato le ha permitido a FASSA concentrar en sí misma la distribución exclusiva de todo el producto, lo que, en opinión de la Comisión, importa un grave entorpecimiento a la libre competencia. Determina que tanto Disputada de Las Condes como FASSA deben vender el producto directamente a consumidores y si FASSA entrega servicios de transporte, no debe discriminar en esta actividad.

Dictamen N° 70

Empresa consultante	:	C.C.U.
Fecha de inicio	:	16.08.74
Fecha de término	:	10.01.75

La empresa C.C.U., embotelladora, expone ante la Comisión Preventiva un contrato de distribución, en el que determina dar el título de distribuidor exclusivo a los distribuidores que cumplan con ciertos requisitos de infraestructura y operación. Otra condición que impone la consultante a sus distribuidores exclusivos es la obligatoriedad de no distribuir productos de la competencia. En compensación les otorga descuentos preferenciales en la venta de sus productos.

La Comisión ha considerado que este contrato es ilegal y, por tanto, la consultante debe dejarlo sin efecto y establecer uno nuevo. Como argumento ha expresado: “Igualmente, la Comisión ha estimado que el comerciante, que, por lo mismo compra para revender, no puede estar limitado por el vendedor en su actividad comercial posterior a la compraventa”. Ratificando que la limitación impuesta a los distribuidores exclusivos, de no vender productos de la competencia, atenta contra el D.L. N° 211.

Dictamen N° 103

Empresa consultante	:	Embotelladora Andina S.A.
Fecha de inicio	:	20.10.75
Fecha de término	:	28.10.75

La consultante, embotelladora de bebidas gaseosas, somete a consulta en contrato por medio del que se convierte en la distribuidora exclusiva de Agua Mineral Porvenir. En este caso, Porvenir le venderá toda su producción a Embotelladora Andina.

La Comisión Preventiva no aprueba este contrato, pues determina que lo que él genera es una exclusividad de compra y venta y no la distribución exclusiva de un producto, siendo esta restricción atentatoria contra la libre competencia. Esto puede ser corregido cambiando la relación comercial por una de mandato mercantil.

Dictamen N° 123

Empresa consultante	:	Joseph E. Seagram & Sons Inc.
Fecha de inicio	:	15.04.76
Fecha de término	:	06.07.76

La consultante, distribuidora mayorista de licores, somete a consideración de la Comisión Preventiva, un contrato que desea suscribir con tres empresas pisqueras nacionales. En él se establece que la consultante será el distribuidor exclusivo de los productos de estas empresas pisqueras, para Estados Unidos y Canadá.

La Comisión Preventiva compartió la opinión del Fiscal, en términos que las cláusulas 10° y 13° son contrarias al D.L. N° 211. El Fiscal estimó: “Cabe hacer presente que, estrictamente, no estamos frente a una distribución propiamente tal, o por mandato ni, por tanto, de una comisión para vender sino que lisa y llanamente frente a un compromiso de suministros por medio de venta y exportación, con exclusividad y otras limitaciones”.

La cláusula 10° del contrato hace referencia a que la consultante comprará sólo a los productores que suscriben el contrato, pudiendo comprar a otros sólo en caso que ellos no cubran sus demandas. En tanto, la cláusula 13° se refiere a la duración del contrato y a que la consultante puede poner fin a él, antes del plazo establecido, si llegan los mismos productos de otros fabricantes, a los por ella distribuidos, a Estados Unidos y Canadá.

Dictamen N° 126

Empresa consultante	:	FAMAE
Fecha de inicio	:	16.06.76
Fecha de término	:	17.08.76

FAMAE, fabricante de armamento y artefactos bélicos, somete a consideración de la Comisión Preventiva un contrato, por medio del que entrega la distribución de sus productos a Sudimex Ltda.; en él se reserva la distribución de estos artículos a las Fuerzas Armadas, la que hará por cuenta propia.

La Comisión Preventiva aprobó el contrato, pues en éste se establece un mandato mercantil entre ambas firmantes, destaca el que se incluya

una cláusula en el sentido que el distribuidor exclusivo, no lo sea también respecto de los mismos productos de otros fabricantes.

Dictamen N° 228

Empresa consultante	:	Panificadora Cordillera Ltda.
Fecha de inicio	:	27.08.79
Fecha de término	:	01.10.79

Panificadora Cordillera somete a consideración de la Comisión Preventiva un contrato para la distribución de sus productos. En él se establece que la consultante le proveerá un local, de su propiedad, al distribuidor, para que éste desarrolle sus actividades. Al distribuidor se le exige la exclusividad de venta de los productos elaborados por Panificadora Cordillera, la que justifica esto diciendo que debe cuidar la reputación que se ha ganado en el mercado, por lo que la distribución de productos de mala calidad, en uno de sus locales, le traería graves perjuicios.

La Comisión Preventiva consideró que el mencionado contrato era ilícito, porque no se le pueden imponer limitantes al distribuidor, quien actúa por su cuenta y riesgo, debido a que compra los productos a Panificadora Cordillera y no actúa por cuenta de ésta. Agregó que, respecto del problema de la calidad de los productos, Panificadora Cordillera puede utilizar distinciones y emblemas, con la marca registrada de ella para imponer restricción a la venta de otros productos, de forma que se distinguan adecuadamente y no se engañe el público.

Dictamen N° 418

Empresa consultante	:	Comercial Maipo S.A
Fecha de inicio	:	03.04.84
Fecha de término	:	06.06.84

Comercial Maipo, distribuidora mayorista de diversos productos, pone a consideración un contrato que tiene con Toyo, fabricante de neumáticos, en el que esta última otorga la distribución exclusiva de sus productos a la consultante, reservándose el derecho de venta a ciertos clientes, pagando a Comercial Maipo una comisión compensatoria.

La Comisión Preventiva determinó no autorizar tal contrato, basándose en que existiría prohibición de venta o importación a otro interesado,

pues Comercial Maipo actúa como comerciante independiente y no como mandatario; entonces, al ser la consultante la única distribuidora del producto se estaría limitando la libre competencia.

Dictamen N° 618

Empresa consultante	:	Jorge Rojas M.
Fecha de inicio	:	30.06.87
Fecha de término	:	25.09.87

Este caso se origina en la consulta efectuada por el Sr. Jorge Rojas M., Abogado, con el fin de que la Comisión Preventiva le aclare la procedencia de celebrar un contrato de distribución exclusiva entre un productor o fabricante y un distribuidor.

En respuesta, la Comisión Preventiva expresa que existe una jurisprudencia compartida por ella y la Comisión Resolutiva, respecto de esta materia. En parte del dictamen declara: “En suma, sólo el que actúa por cuenta del mandante o proveedor puede tener el carácter de agente o distribuidor exclusivo, a diferencia del comprador o comerciante que actúa por cuenta propia, quien al constituirse en comprador único, exclusivo y permanente, contraviene las normas del señalado Decreto Ley en razón de tratarse de una compra que elimina, en una de las etapas del proceso económico, la pluralidad o multiplicidad de demandantes, acarreando necesariamente una negativa de venta por parte del proveedor o fabricante a todo otro interesado en comprarle”. Además, expresa que el distribuidor exclusivo no podrá comerciar el mismo artículo de otros fabricantes, de forma de no concentrar toda la distribución de ese producto.

Dictamen N° 659

Empresa consultante	:	Cooperativa Agrícola Control
Pisquero	:	de Elqui
Fecha de inicio	:	22.06.88
Fecha de término	:	18.07.88

Control, fabricante de licores, expone ante la Comisión un contrato de distribución de sus productos, el que desea poner en práctica. En este contrato se establece la distribución exclusiva de sus productos.

La Comisión consideró que el contrato no era reprochable, estimando que la cláusula 12° es positiva, pues le impone al distribuidor no

comerciar el mismo producto de otros fabricantes, lo que sigue la línea de la legislación antimonopolios. Estima también que no queda claro si el contrato de distribución exclusiva establece un mandato o si la relación comercial es de compra-venta, elemento sustantivo para calificar la legitimidad del contrato.

Dictamen N° 705

Denunciante : Fiscalía
Fecha de término : 13.07.89

La Comisión Preventiva Central, de oficio, solicita de Laboratorio Chile S.A. el envío del contrato celebrado entre ese Laboratorio y la Isapre Cruz Blanca sobre promoción de los productos del primero y de los beneficios que otorga la segunda a sus afiliados. Estudiado el contrato, la Comisión no tiene objeciones que formular a su respecto, desde el punto de vista de la libre competencia, en el entendido que la estipulación de exclusividad recíproca contenida en la cláusula séptima rige sólo durante los primeros 12 meses de vigencia del contrato original.

Dictamen N° 780

Consultante : Subsecretaría de Economía
Fecha de término : 16.09.91

La Subsecretaría de Economía consulta sobre la Administración del Sistema de Codificación conocido como “Código de Barras”, sistema EAN, en forma exclusiva por un organismo perteneciente a la Cámara. El asunto consultado no es reprochable por sí solo desde el punto de vista de las normas protectoras de la libre competencia.

Dictamen N° 808

Consultante : Nichimen
Fecha de término : 11.06.92

Nichimen Corporation consulta sobre contrato de distribución de los vehículos Daihatsu, designando un representante exclusivo para todo el territorio nacional. La Comisión acuerda aprobar el contrato sin avalar otro tipo de restricciones que pudieran estar presentes en un contrato, como, por ejemplo, la fijación de precios de reventa, que se considera ilegal.

Dictamen N° 812

Consultante : Copec-Mobil
Fecha de término : 30.07.92

Copec Mobil Ltda. consulta sobre contrato de exclusividad para venta sólo de lubricantes Mobil y descuentos por dicha razón a los comerciantes que suscriban estos contratos. La Comisión responde favorablemente la consulta teniendo presente que se trata de un mercado competitivo.

**6. Resumen de los casos de distribución exclusiva
tratados por la Comisión Resolutiva**

Resolución N° 19

Empresa denunciada : Automotores San Cristóbal S.A.C.
Fecha de inicio : 17.04.75
Fecha de término : 05.11.75

Este caso se origina en una investigación que realizó Dirinco, respecto de la comercialización de automóviles Peugeot en Chile. En ésta se determinó que Automotores San Cristóbal y Renault S.A. eran distribuidores exclusivos de los automóviles Peugeot y Renault, respectivamente, en nuestro país.

La Comisión Resolutiva determinó, en el considerando N° 28, letra a), que Automotores San Cristóbal y Renault “[...] operan como únicos compradores iniciales de los vehículos marcas Peugeot y Renault, respectivamente, de acuerdo con la primera”. La empresa a la que se hace referencia con el término: es Franco Chilena S.A., armadora de los vehículos en cuestión.

El fallo determinó condenar a Automotores San Cristóbal S.A.C. por la conducta observada. Esta empresa reclamó el fallo a la Corte Suprema la que lo ratificó y estableció una multa de 789,84 UF.

Resolución N° 31

Empresa denunciada	:	Viña Santa Rita S.A.
Fecha de inicio	:	09.12.76
Fecha de término	:	14.07.77

Viña Santa Rita, fabricante de vinos y licores, es denunciada por un distribuidor mayorista, quien estima ilícito el hecho de que la denunciada le exigiera vender sólo productos por ella fabricados, además de imponerle los precios de venta y asignarle zona de venta. Todos los distribuidores que tenían estas características eran favorecidos con un trato preferencial, respecto del precio al que se les venden los productos y las facilidades para su pago.

La Comisión Resolutiva consideró ilegítima la conducta de Viña Santa Rita, argumentando que si el comerciante es independiente, no se le puede imponer ningún tipo de restricciones a menos que sean marcas, patentes, sanitarias y otras semejantes. Además, la práctica de distribución exclusiva no es tal, sino que existe una exclusividad de venta, de Viña Santa Rita a los denominados distribuidores exclusivos.

En consecuencia, la Comisión condena las conductas señaladas anteriormente en que incurrió la denunciada, le impone una multa. Este fallo fue reclamado por Viña Santa Rita ante la Corte Suprema, la que confirmó el fallo y determinó una multa de 128,64 UF.

Resolución N° 247

Empresa denunciada	:	Sociedad de Distribuciones Alfa Ltda.
Fecha de inicio	:	11.08.83
Fecha de término	:	15.01.87

La denuncia fue hecha por parte de un distribuidor mayorista, competidor de la denunciada. Expresa que Alfa Ltda. es el distribuidor exclusivo de productos de El Mercurio S.A.P. y de Editorial Antártica S.A., con lo que tiene la distribución en condiciones monopólicas.

Requeridas, tanto Editorial Antártica como El Mercurio reconocen haber nombrado como distribuidor exclusivo a Alfa Ltda.

La Comisión Resolutiva estimó condenable esta conducta, argumentando que varias editoras venden o entregan la distribución exclusiva de un mismo artículo a un solo vendedor, siendo que debiesen competir

entre sí. Por esta razón se concluye que han transgredido la legislación antimonopolios.

Resolución N° 269

Empresa denunciada	:	Editorial Cochrane-Planeta Ltda.
Fecha de inicio	:	23.09.86
Fecha de término	:	05.01.88

Un distribuidor minorista denuncia a la Editorial Cochrane-Planeta por haber entregado la distribución exclusiva de la colección “Literatura Contemporánea Seix-Barral”, a la empresa Alfa Ltda.

La resolución emitida por la Comisión, determinó que esta conducta no era reprochable pues la relación que existe entre ambas empresas es un mandato mercantil y, por lo tanto, es legítima la distribución exclusiva del producto. Específicamente en el considerando N° 7, establece: “Que la convención que se viene estudiando deja establecido que entre el editor y el distribuidor ha existido en el hecho, un verdadero mandato, estipulándose como remuneración una ‘comisión’ equivalente al 8% de las ventas netas efectivas, calculada sobre el precio de venta al público”.

7. Resumen de los casos de acuerdos de precios tratados por la Comisión Preventiva

Dictamen N° 52

Empresa consultante	:	Compañías Distribuidoras Mayo-
ristas de		Combustibles
Fecha de inicio	:	19.03.74
Fecha de término	:	06.11.74

Las consultantes someten a consideración un convenio que tenían con anterioridad a la promulgación del D.L. N° 211. Este convenio está aún vigente y, por tanto, desean saber si está de acuerdo a la legislación vigente.

La Comisión Preventiva estimó que la cláusula 3°, en su inciso penúltimo, que establece: “Las partes se obligan a vender todos los productos comprendidos en este convenio a los mismos precios y en las mismas condiciones, las que serán establecidas, mantenidas y/o modifica-

das de común acuerdo es reprochable y obligó a las partes a suprimir tal cláusula.

Dictamen N° 96

Empresa consultante	:	Privado
Fecha de inicio	:	14.08.75
Fecha de término	:	25.08.75

Este caso se origina en el reclamo del Sr. Marcelino Gómez contra una resolución de la Comisión Preventiva Provincial de Concepción, la que establecía antecedentes para presumir un acuerdo en los precios de algunas variedades de carne, basado en encuestas de precios que efectuó Dirinco.

Al analizar la encuesta de precios, se observó que los precios acordados no eran mayores del mercado. No obstante la Comisión Preventiva Central determinó no acoger el reclamo pues no se le acusa de haber cometido infracción, sino que se le advierte que existen antecedentes para presumirlo.

Dictamen N° 136

Empresa consultante	:	Privado
Fecha de inicio	:	27.09.76
Fecha de término	:	27.10.76

La Sra. Alicia Gajardo reclama un Dictamen de la Comisión Preventiva Provincial de Concepción, en la que se le indica que existen antecedentes (encuestas de precios) que hacen presumible un acuerdo de precios en la venta de lentejas, entre ella y otros comerciantes. En consecuencia se le pide que modifique sus precios.

En este caso no existen antecedentes respecto de las encuestas de precios mencionadas.

La Comisión Preventiva Central no acoge el reclamo argumentando que no se le ha acusado de establecer un acuerdo de precios sino que existen antecedentes que la hacen presumible. A continuación pide que se siga investigando tal situación.

Dictamen N° 407

Empresa denunciada	:	Asociación Gremial de Empresarios de
		Taxibuses Bilbao-Lo Franco
Fecha de inicio	:	04.11.83
Fecha de término	:	06.02.84

Un socio de la nombrada asociación gremial denunció que ésta había determinado alzar sus tarifas, de manera concertada, de \$20 a \$23, alza que no fue respetada por el denunciante, quien fue objeto de diversas represalias.

La Comisión Preventiva determinó condenar a la denunciada, pues con los antecedentes obtenidos, la Comisión estimó que se probaba que la Asociación Gremial había establecido un acuerdo de precios, conducta que está sancionada en la legislación antimonopolios como una conducta monopólica.

Dictamen N° 589

Empresa denunciada	:	Dirigentes de la Locomoción Colectiva
Fecha de inicio	:	27.01.87
Fecha de término	:	17.02.87

Este caso se origina en un requerimiento hecho por el Fiscal contra algunos dirigentes de la locomoción colectiva por declaraciones que hicieron a la prensa respecto de un alza en las tarifas de su sector, la que se justificaría en un aumento de los costos.

La Comisión Preventiva determinó acoger el requerimiento del Fiscal pues estimó que las declaraciones de los citados dirigentes pueden significar alzas concertadas de precios en el transporte de pasajeros. Determina que sólo pueden referirse a las alzas de tarifas con posterioridad a ella, para justificarla, cuando sea generalizada.

Dictamen N° 602

Empresa denunciada	:	ENTEL/CTC S.A.
Fecha de inicio	:	12.12.86
Fecha de término	:	26.06.87

La asociación de usuarios de Zofri A.G. denunció que, en septiembre de 1986, las denunciadas alzaron las tarifas de sus servicios telefónicos, uniformándolas y haciendo coincidir también los horarios respectivos. Lo que se puede constatar en la información existente en el caso.

ENTEL justificó su alza de tarifas en un estudio de costos. Señaló que además los servicios que ella presta no son comparables ni en la forma, comunicación vía operadora, ni en la extensión de él, respecto del servicio dado por CTC S.A.; en consecuencia, las tarifas no serían comparables.

En tanto CTC S.A. reconoce el alza tarifaria, pero lo justifica en un estudio de costos, por lo que el Directorio aprobó este reajuste con anterioridad a su implementación.

La Comisión Preventiva en el punto 6.2 del dictamen expone: “El alza de tarifas de ENTEL corresponde a un estudio de la realidad existente, sin que los antecedentes analizados permitan suponer, por ahora, la existencia de un acuerdo monopólico entre ella y CTC S.A.”. También hizo suyo el argumento de que los servicios son distintos.

Dictamen N° 680

Denunciante : Fiscalía Nacional Económica
Fecha de término : 11.11.88

Investigación de la FNE sobre estudio titulado “¿Cuánto cuesta transportar un kilo de carga en Chile?” publicado en la edición de diciembre de 1987 de “La revista del Camionero”, órgano oficial de la Confederación Nacional Gremial de Dueños de Camiones de Chile por considerar que los valores señalados en el estudio aludido pudieran constituir una sugerencia de precios hecha por la A.G.. La Comisión estima necesario declarar que cualquier estudio público que se refiera a costos, tarifas o precios de bienes o servicios debe indicar la metodología utilizada en él, la fuente de las cifras y todas las consideraciones que sean pertinentes para la correcta interpretación de sus resultados, ya que, de otro modo, se puede provocar un alza artificial o un eventual acuerdo o concierto de precios.

Dictamen N° 759

Denunciante : R. Becerra
Fecha de término : 26.04.91

Denuncia del Sr. Ramón Becerra Núñez contra el directorio de la A.G. Taxibuses Yarur-Sumar 13 porque ante la negativa de mantener la tarifa acordada por la AG, fue despedido. La comisión acoge la denuncia y solicita al Fiscal requiera ante la Comisión Resolutiva la aplicación de sanciones.

Dictamen N° 760

Denunciante : Fiscalía Nacional Económica
Fecha de término : 26.04.91

Investigación de la Fiscalía ante diversas denuncias sobre eventual acuerdo de precios entre LAN CHILE S.A. y LADECO S.A. para fijar sus tarifas en los vuelos nacionales. La Comisión acuerda desestimar las denuncias, pero mantener una vigilancia sobre este mercado.

Dictamen N° 775

Denunciante : Fiscalía Nacional Económica
Fecha de término : 08.08.91

Investigación de Oficio sobre eventual concierto de precios de las Compañías de Seguros en la venta del Seguro Obligatorio para vehículos motorizados. La Comisión establece una prevención a las compañías sobre el particular.

Dictamen N° 818

Denunciante : Asociación de Consumidores ACHICO
Fecha de término : 20.08.92

ACHICO, en conjunto con Laboratorios Benguerel, denunciaron a Laboratorios Chile y Laboratorios Recalcine de un acuerdo de precios. Benguerel también denunció que era sistemáticamente perseguido por Laboratorios Chile en relación al diseño de sus envases y que ello le había significado costos de importancia que le estaban dificultando su permanencia en el mercado. Benguerel argumentaba que el origen de esta situación era que ella no respetaba el acuerdo de precios que Laboratorios Chile y Recalcine trataban de imponer al resto de los competidores.

La Comisión Preventiva, en base a diversos antecedentes que in-

cluían niveles y movimientos idénticos de precios y un contrato entre Laboratorios Chile y Recalcine tendiente a vigilar el acuerdo, determinó solicitar al Fiscal un requerimiento contra las denunciadas.

9. Resumen de los casos de acuerdos de precios tratados por la Comisión Resolutiva

Resolución N° 5

Empresa denunciada	:	Carnicerías del Mercado Municipal de Concepción
Fecha de inicio	:	06.06.74
Fecha de término	:	11.10.74

En una investigación hecha por Dirinco (VIII Región) se determinó que las carnicerías del Mercado Municipal presentaban uniformidad en el precio de dos tipos de carnes. El Fiscal requirió respecto del caso pues se determinó que más del 50% de los establecimientos tenían precios iguales.

La observación de la encuesta de precios nos permite determinar que el 25% de los establecimientos tenía precios mayores para los tipos de carnes en que se presumía existía el acuerdo de precios.

La Comisión Resolutiva afirma que: “[...] apreciando en conciencia los antecedentes antes expuestos y teniendo especialmente en cuenta que, si bien ciertos costos o insumos pueden ser básicamente iguales para todos los comerciantes de un ramo o sector, no es posible que sus gastos fijos y los variables resulten, en concreto, respectivamente idénticos, tiene por acreditada la conducta contraria a la libre competencia [...]”.

Por esto determinó condenar y multar a los involucrados, éstos reclamaron y el fallo ante la Corte Suprema, quien confirmó la sentencia de la Comisión y determinó una multa equivalente a 10,6 UF, que debía pagar cada uno de los comerciantes sancionados.

Resolución N° 6

Empresa consultante	:	Colegio de Ingenieros de Chile
Fecha de inicio	:	25.03.74
Fecha de término	:	23.10.74

El Colegio de Ingenieros consultó a la Comisión Resolutiva respecto de la legalidad de establecer un honorario mínimo por los servicios prestados, en el ejercicio de su profesión. En la opinión del Colegio citado, este acuerdo es legítimo pues el trabajo no es una mercancía y, entonces, no puede tener precio de mercado.

La Comisión declaró: “que la fijación de honorarios mínimos efectuada por los colegios profesionales no es un acto que quede comprendido dentro del campo de aplicación del D.L. N° 211”. También hizo alusión a que tal fijación de aranceles mínimos no es un acuerdo de precios sino que la actualización de un poder público, que determina en justicia la mínima valoración del trabajo humano. Esta resolución se emitió con un voto disidente quien estaba por declarar ilícito tal acuerdo, basado en que un acuerdo de honorarios mínimos restringe la libre competencia entre los agentes económicos y que el D.L. N° 211 se extiende a todos los ámbitos.

Resolución N° 8

de	Empresa denunciada	:	Floristas del Mercado Municipal
			Concepción
	Fecha de inicio	:	10.12.74
	Fecha de término	:	15.01.75

Dirinco (VIII Región) realizó una encuesta de precios en la que se determinó que existía uniformidad de precios entre la mayoría de los floristas, en varios artículos que ellos venden. En consecuencia, se dicta una resolución preventiva, en la que se pide poner fin a la práctica cuestionada. Una segunda encuesta demostró que se mantenía la coincidencia de precios, pero ahora sólo en dos artículos. El Fiscal concluyó que estos antecedentes eran suficientes para requerir a las denunciadas por tener un acuerdo de precios.

La Comisión Resolutiva en el considerando N° 1 manifestó: “Que si bien la primera encuesta revela absoluta uniformidad de precios en todos los artículos en existencia en todos los comercios encuestados, la segunda demuestra que tal circunstancia ha desaparecido, exhibiendo algunas coincidencias que, apreciadas en conciencia, no han formado la convicción de esta Comisión para tener por acreditado un concierto sobre precios entre los referidos comerciantes [...]”. En consecuencia, determinó absolver a las denunciadas.

Resolución N° 62

Empresa denunciada	:	Panificadores de Temuco
Fecha de inicio	:	06.03.78
Fecha de término	:	06.06.79

Dirinco (IX Región) realizó una encuesta de precios en la que determinó que existía uniformidad en el precio del pan, entre distintos proveedores. Pidió al Fiscal que se hiciera parte en el caso y éste determinó requerir a los denunciados por acuerdo de precios. Además, los acusó de haber aumentado artificialmente los costos con el fin de justificar los precios que habían establecido.

Los denunciados se defienden rechazando la existencia de un acuerdo de precios y justificando la determinación de éstos según sus costos.

En la resolución la Comisión estimó “[...], que los antecedentes acompañados a los autos no son suficientes para dar por acreditada la conducta que se imputa a los afectados”, pues la encuesta es poco representativa, representa sólo el 30% de los productores, además, la distribución geográfica es dispersa, lo que dificulta tal acuerdo y, además, se observa que los productores varían sus precios en forma desigual unos de otros.

Resolución N° 77

Empresa denunciada	:	Empresarios de Autobuses de Valparaíso
Fecha de inicio	:	07.11.79
Fecha de término	:	28.04.80

El Ministerio de Transportes pidió al Fiscal que requiriese a los denunciados pues se observa que en los recorridos rurales había un precio superior al establecido en los recorridos urbanos, los que se fijan por ley. Esta coincidencia se daba en las líneas pertenecientes al Sindicato Profesional General de Propietarios de Autobuses de Valparaíso. El Fiscal requirió a los denunciados por sostener una conducta de acuerdo de precios, lo que contraviene el D.L. N° 211.

Por su parte, los denunciados justifican el mayor precio en costos mayores del servicio de recorridos rurales respecto del urbano y exponen que existen otras líneas que sirven los recorridos rurales, con las que compiten en la prestación del servicio.

La Comisión Resolutiva compartió el criterio del fiscal, condenan-

do a los denunciados por establecer un acuerdo de precios y, además, les impuso una multa.

Los denunciados reclamaron esta resolución a la Corte Suprema, la que los absolvió y quitó las multas, basada en que existen otras líneas que efectúan el mismo recorrido, sin pertenecer al sindicato y que tienen tarifas diferentes.

Resolución N° 78

Empresa denunciada	:	Asociación de Aseguradores
Fecha de inicio	:	09.01.80
Fecha de término	:	11.06.80

La asociación nombrada es denunciada por un cliente, quien expone que todos los miembros de ella cobran la misma tasa de interés por el pago diferido de la prima de ciertos seguros.

El Fiscal requirió a la denunciada, quien señaló que el estatuto de la asociación le permitía tomar acuerdos a este respecto y que por medio de la circular N° 2009 señala la tasa de interés que pueden utilizar los aseguradores, respecto del pago diferido de las primas manifestando que esto se hizo sin el ánimo de uniformar precios.

La Comisión Resolutiva declaró que las afiliadas a la asociación entendieron como obligatorio el monto señalado en la circular N° 2009 y, por lo tanto, se trataría de un acuerdo de precios, lo que atenta contra la legislación antimonopolios. Decide condenar a las denunciadas e imponerles el pago de una multa.

Las denunciadas reclamaron esta resolución ante la Corte Suprema, quien confirmó la sentencia y estableció una multa de 1.262,28 UF.

Resolución N° 116

Empresa denunciada	:	Sindicato de Trabajadores
Independien-	:	tes de Taxis
Fecha de inicio	:	29.09.81
Fecha de término	:	27.10.82

El Fiscal Regional (VIII Región) denunció que los taxistas de esa zona tenían un acuerdo de precios en el valor de la bajada de bandera, por lo cual se resolvió indicarles que debían finalizar esa conducta, resolución que no fue considerada en el plazo dado.

El Fiscal Nacional requirió ante la Comisión Resolutiva, pues consideró que se mantenía la conducta de acuerdo de precios previamente denunciada.

La Comisión Resolutiva absolvió a los denunciados señalando que en materia de transporte existe una legislación especial que permite el citado acuerdo de precios.

Resolución N° 159

Empresa consultante	:	Compañías Distribuidoras Mayo-
ristas de		Combustibles
Fecha de inicio	:	16.04.83
Fecha de término	:	27.10.83

Las Compañías Esso, Copec y Shell reclaman ante la Comisión Resolutiva por una resolución emitida por la Comisión Preventiva Regional (IV Región), en la que se les acusa de haber establecido un acuerdo de precios.

Ellas argumentan que los resultados de los estudios pertinentes indican que no es clara la uniformidad en el precio de los distintos productos y aportan antecedentes respecto de precios y márgenes de comercialización.

La Comisión Resolutiva acoge el reclamo y absuelve a las denunciadas, basándose en que los antecedentes le permiten concluir que la uniformidad de precios se debe a la competencia que existe entre ellas y que, además, sus precios resultan menores que en otras localidades cercanas.

Resolución N° 198

Empresa consultante	:	Compañías Distribuidoras Mayo-
ristas de		Combustibles
Fecha de inicio	:	10.04.85
Fecha de término	:	22.08.85

Las Compañías Shell, Esso y Copec reclaman por un dictamen que emitió la Comisión Preventiva Regional (IV Región), en el que se les acusa de sostener un acuerdo de precios.

Las reclamantes argumentan que la uniformidad de precios se debe a razones de competencia y no de acuerdo de precios.

La Comisión Resolutiva estimó que si bien la encuesta de precios permite apreciar una uniformidad de precios, esto no se estima prueba suficiente para mostrar la existencia de un acuerdo de precios. Agrega que debe seguir observándose el comportamiento de estas empresas a través del tiempo.

Resolución N° 211

Empresa consultante	:	Compañías Distribuidoras Mayo-
ristas de		Combustibles
Fecha de inicio	:	02.09.85
Fecha de término	:	21.01.86

Las Compañías Esso, Copec y Shell reclaman una resolución emitida por la Comisión Preventiva Regional (IX Región), en la que se les acusa de mantener un acuerdo de precios.

Las reclamantes justifican que la uniformidad de precios se basa en la competencia que existe en el mercado.

La Comisión Resolutiva acepta el reclamo, pues estima que no existen pruebas suficientes para acreditar el acuerdo de precios, a pesar de la uniformidad en éstos.

Resolución N° 221

Empresa denunciada	:	Compañías Distribuidoras Mayo-
ristas de		Combustibles
Fecha de inicio	:	25.01.85
Fecha de término	:	29.04.86

Tomando en consideración una denuncia efectuada por el Fiscal Regional Económico (IX Región), el Fiscal Nacional requirió a las Compañías Copec, Shell y Esso de haber aumentado los precios en forma concertada, pues esa alza fue hecha con anterioridad a la medida de devaluación de la moneda nacional y, además, tal alza no tiene relación con el porcentaje de la devaluación. Como antecedente adicional, agregó que el distribuidor de la Compañía Sunoco, la que no aumentó sus precios, declaró que las denunciadas se habían reunido con anterioridad al alza de precios.

La Comisión Resolutiva declaró que por la simultaneidad, uniformidad y generalidad del alza de precios se permite concluir la existencia de

acuerdo de precios entre esos distribuidores, quienes no compiten pues los aumentos concertados de precios impiden la acción del mercado.

Las denunciadas reclamaron el fallo condenatorio de la Comisión Resolutiva ante la Corte Suprema, quien ratificó esa sentencia y estableció una multa de 34,75 UF, que debía pagar cada una de ellas.

Resolución N° 244

Empresa consultante	:	Combustibles Valparaíso Ltda.
Fecha de inicio	:	12.04.85
Fecha de término	:	05.01.87

Combustibles Valparaíso reclama por un dictamen que emitió la Comisión Preventiva Regional (V Región), en el que se expresa que la denunciada debe poner fin a la uniformidad de precios de la gasolina de 93 octanos, pues se considera que muestra un acuerdo de precios.

El Fiscal Nacional señala que no existe plena uniformidad de precios, que el espacio de tiempo de la investigación es muy reducido y que, además, el precio establecido no era el más alto del mercado y, por tanto, podía existir una coincidencia como parte de una tendencia al ajuste del mercado. Por último, en vista de que no han sido encuestados todos los establecimientos del mercado, apoya el reclamo interpuesto.

La Comisión Resolutiva en su sentencia ratifica lo expresado por el Fiscal Nacional y determina aceptar el reclamo interpuesto.

Resolución N° 245

Empresa consultante	:	Compañías Distribuidoras Mayo-
ristas de	:	Combustibles
Fecha de inicio	:	01.10.86
Fecha de término	:	05.01.87

Las Compañías Copec, Esso, Shell y Sunoco interponen un reclamo contra una resolución emitida por la Comisión resolutiva Regional (IX Región), en la que se les acusa de tener un acuerdo de precios, basado en dos encuestas de precios, donde se comprobó la existencia de total coincidencia de precios, entre las cuatro distribuidoras, en la gasolina de 81 y 93 octanos, petróleo diesel y kerosene.

Las reclamantes manifestaron que la uniformidad en los precios se debe a la competencia existente en el mercado de los combustibles, en consecuencia, los precios establecidos serían de mercado.

La resolución que emitió la Comisión acogió el reclamo interpuesto, determinado que no estaba probada la existencia de acuerdo de precios, agrega que la autoridad debe seguir investigando la materia.

Resolución N° 255

Empresa denunciada	:	Seguros Cruz del Sur S.A. y otros
Fecha de inicio	:	08.06.84
Fecha de término	:	14.07.87

Pesquera Magallanes denuncia a las compañías aseguradoras Seguros Cruz del Sur, Consorcio Nacional de Seguros y Copseguros de un acuerdo de precios: las tres tenían el mismo valor de la prima por el seguro de casco de naves pesqueras.

El Fiscal Nacional logró determinar que, en base a los antecedentes recogidos, existe acuerdo de precios debido a la uniformidad de ellos por iguales riesgos asumidos en condiciones similares.

Las denunciadas se justificaron expresando que la Caja Reaseguradora de Chile impone precios vía tasas fijadas, lo que debe incluirse en la póliza respectiva.

La Comisión Resolutiva determinó que los antecedentes indicaban la existencia de acuerdo de precios en el cobro de las primas, pues aunque la Caja Reaseguradora daba una tasa fijada las compañías denunciadas pueden competir en gastos de administración, gastos generales, márgenes de utilidad, etc., lo que podría mostrar que ante igual reaseguro el valor de las primas fuese diferente.

Las denunciadas reclamaron este fallo ante la Corte Suprema, la que determinó absolver a Seguros Cruz del Sur y a las otras compañías involucradas.

Resolución N° 257

Empresa consultante	:	Distribuidores Minoristas de Combustibles
Fecha de inicio	:	07.08.87
Fecha de término	:	25.08.87

Los distribuidores minoristas de combustibles de Temuco reclaman contra dos resoluciones emitidas por la Comisión Preventiva regional (IX Región), en las que se les acusa de tener un acuerdo de precios.

Los reclamantes argumentan que no existe igualdad en los precios y que estos están determinados en relación con los costos de cada distribuidor.

La Comisión Resolutiva determinó acoger el recurso de reclamación, manifestando que las encuestas de precios realizadas indican claramente que no hay igualdad de precio y, si bien, las diferencias máximas son de \$1, esto es suficiente para competir.

Resolución N° 317

Denunciante : Fiscalía Nacional Económica
Fecha de término : 16.05.89

Requerimiento del Fiscal en contra de nueve corredores de la Bolsa de Comercio de Santiago por concertación en la fijación de sus comisiones en la intermediación de los instrumentos de renta fija que adquieren las Administradoras de Fondos de Pensiones. La Comisión no da lugar al requerimiento.

Resolución N° 359

Reclamante : AG Taxibuses Yarur-Sumar
Fecha de término : 28.05.92

Recurso de Reclamación interpuesto por el Directorio de la Ag.G. de Dueños de Taxibuses Yarur-Sumar 13 en contra del Dictamen N° 759 de la C.P.C. La Comisión desecha el recurso.

Resolución N° 362

Denunciante : Fiscalía Nacional Económica
Fecha de término : 17.09.91

Requerimiento del Fiscal contra el Presidente de la Federación Gremial Chilena de Industriales Panaderos, FECHIPAN, por declaraciones sobre alza del precio del pan, por cuanto pueden constituir una sugerencia de precios (acuerdo de precios). La Comisión rechaza el requerimiento con un voto en contra del rechazo y una prevención de uno de sus miembros.

Resolución N° 377

Denunciante : Empresa de Transportes Talmour
Fecha de término : 15.09.92

Recurso de reclamación de la Asociación de Buses Nueva Talmour en contra de la Resolución N° 6 de la Comisión Preventiva Regional de la VII Región, por la cual se dispuso aplicar la medida de fijación de precios máximos a los servicios de transporte colectivo de pasajeros del recorrido de la línea Talmour, en el tramo Talca-Curicó, por un plazo máximo de 15 días. La Comisión confirmó el Dictamen.

Resolución N° 397

Denunciante : ACHICO y Laboratorios Benguerel
Fecha de término : 21.09.93

Requerimiento contra los Laboratorios Chile y Recalcine por Dictamen N° 818. La Comisión Resolutiva requiere el término del contrato de complementación entre los Laboratorios, pero absuelve a éstos de estar coludidos (voto de minoría). ☐