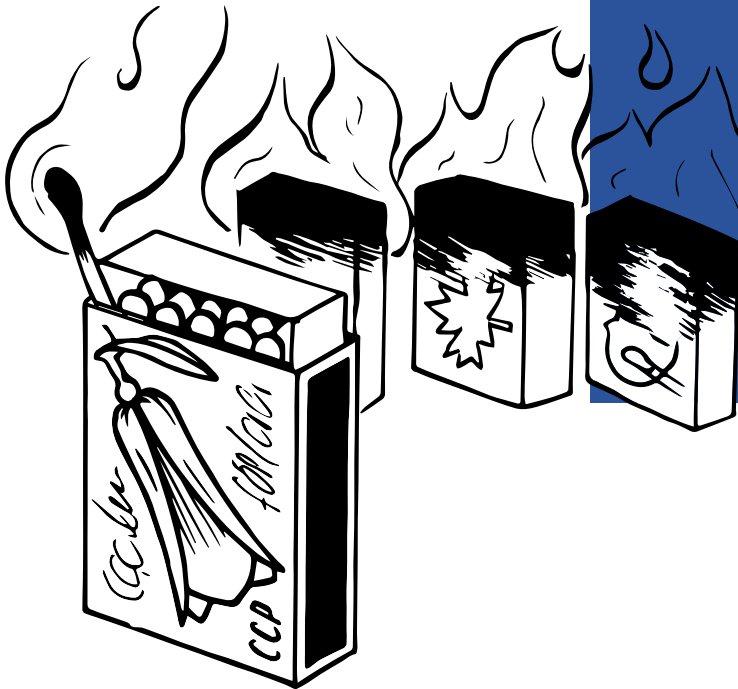


Dilema 32

Autores responsables:

Jorge Hermann
Valentina Pérez

Caso real, presentado con fines académicos



Cláusulas de exclusividad en el mercado de los fósforos

El abuso de la posición dominante de la Compañía Chilena de Fósforos.

La Compañía Chilena de Fósforos (CCF), creada en 1913, es el mayor productor de fósforos en Chile. En junio de 2008 la Fiscalía Nacional Económica (FNE) puso un requerimiento ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) en contra de CCF por supuestas conductas anticompetitivas, las cuales violaban el artículo 3 del Decreto de Ley N° 211 (DL211). Específicamente, se le acusó de abusar de su posición dominante para boicotear a sus competidores, imponiendo cláusulas de exclusividad a sus distribuidores con el objeto de evitar la entrada al mercado de nuevos competidores. Luego de estudiar los antecedentes, el TDLC consideró que la empresa infraccionó el DL211 y lo condenó a una multa por 1.200 UTA a beneficio fiscal. Además, la firma imputada tendría que dar término a los contratos de exclusividad que tuviera vigentes. Posteriormente, este caso pasó a revisión de la Corte Suprema quién ratificó la condena y aumentó la cifra de la multa a 1.500 UTA.

La Compañía Chilena de Fósforos fue creada en 1913 como una Sociedad Anónima, siendo el principal productor y comercializador de fósforos de seguridad del país. Los competidores de CCF corresponden a empresas que importan el producto desde países asiáticos y, a partir de 2006, la empresa Canadá Chemicals, firma canadiense fundada en 1951, comienza la venta de fósforos importados

con la marca "Puerto Varas". En los últimos años la demanda por estos productos ha disminuido considerablemente debido a que, por ejemplo, las cocinas y calefón vienen con chispero automático incluido, junto con que la entrada de competidores dificultara la obtención de los volúmenes de ventas deseados (TDLC, 2009, p. 32)¹.

En cuanto al mercado relevante en la comercialización de

¹ Anexo 1: Contracción de la demanda por fósforos

fósforos de seguridad, este correspondía al territorio chileno, pudiendo distinguirse entre la comercialización a través de mayoristas y supermercados. A su vez, se descartan como parte del mercado relevante los encendedores desechables y chisperos, ya que estos eran utilizados con otros fines (TDLC, 2009, p. 32)².

En este contexto, CCF tenía una participación de mercado superior, en torno al 92% entre el 2004 y el 2006^{3 4}. Según los canales de distribución, CCF dominaba casi en su totalidad a nivel de supermercados, mientras que a nivel de distribuidores mayoristas tenía una participación alrededor de un 82% del total (FNE, 2008).

La menor venta de fósforos dio lugar a una serie de restricciones a la entrada de nuevos competidores. En primer lugar, si bien no había barreras de entrada legales, sí existían costos hundidos, debido a que la inversión inicial que se necesitaba para participar de este mercado era muy alta con una planta de producción propia y bosques de álamos. A pesar de ello, en el caso de una firma importadora, este costo no era relevante, ya que no tienen que adquirir terrenos para la producción. En segundo lugar, existían restricciones en cuanto a tiempo y suficiencia en la entrada, ya que la CCF tenía alrededor de 3.000 hectáreas de álamos, la mayor concentración del país, por lo que una nueva empresa necesitaría un tiempo considerable para igualar esto (TDLC, 2009).

Además, CCF estaba implementando barreras artificiales en contra de los importadores, las que correspondían a cláusulas de exclusividad e incentivos de ventas, lo que limitaba considerablemente la posibilidad de que una nueva firma pudiera entrar a competirle. En este sentido, cuando Canadá Chemicals intenta entrar al mercado en 2006, comienzan a notarse los efectos de estas trabas impuestas por parte de CCF, donde varias cadenas de supermercados de fósforos no quisieron realizar contratos con la entrante por miedo a perder los beneficios comerciales que les ofrecía CCF (TDLC, 2009).

En relación a las cláusulas de exclusividad que implementó CCF, éstas consistieron en ofrecer a los supermercados y mayoristas descuentos importantes si solo ofrecían y tenían

en sus góndolas los productos de CCF. Esto, con el objeto de que los competidores no tuvieran opciones de exhibir sus marcas para lograr venderlas. En el 2006, el supermercado D&S decidió incluir entre sus productos los fósforos Puerto Varas (propiedad de Canadá Chemicals), con lo cual dejó de recibir los beneficios por parte de CCF por exclusividad. Existen pruebas que muestran de manera explícita los acuerdos de exclusividad entregados por CCF a los supermercados Korlaet, Unimarc, Montserrat, Multialianza de Supermercados y Supermercados Rossi (TDLC, 2009)⁵.

De este modo, CCF comenzó a dar descuentos por metas de ventas de sus productos⁶. Dicho actuar hizo que los distribuidores obtuvieran recompensas en caso de cumplir las metas, lo que llevaba a que hicieran los esfuerzos necesarios para conseguirlas. Esto implicó que los productos ofrecidos por los distribuidores eran prácticamente en su totalidad fósforos producidos por CCF, lo cual generó una exclusión de otras marcas que no ofrecieran este tipo de descuentos (TDLC, 2009).

Por lo tanto, en el año 2009 el TDLC resuelve: i) acoger el requerimiento de la FNE y la demanda de Comercial Canadá Chemicals contra CCF, quien infringió el DL211. Esto, mediante la celebración con sus distribuidores, de determinados contratos con cláusulas de exclusividad y de determinados contratos con cláusulas de incentivos por cumplimiento de metas de venta, todos ellos con el objeto y efecto de levantar barreras artificiales a la entrada, ii) condenar a la CCF, al pago de una multa a beneficio fiscal de 1.200 UTA (\$672,3 millones)⁷, y iii) ordenar a CCF que no tenga cláusulas de exclusividad o incentivos por ventas con sus clientes, a menos que existan razones económicas justificables (TDLC, 2009, p. 65).

Las partes demandantes no quedaron del todo conformes con lo resuelto por el TDLC, por lo que el caso fue revisado por la Corte Suprema, la cual resolvió acoger la reclamación deducida por la FNE y por Canadá Chemicals S.A. en contra CCF. El veredicto final estuvo alineado con la sentencia del TDLC, pero se aumentó la cuantía de la multa a 1.500 UTA (\$840,4 millones)⁸ para beneficio fiscal (Corte Suprema, 2010, p. 19).

2 Anexo 2: Importancia de los diferentes canales en la distribución de fósforos

3 Anexo 3: Participación de mercado

4 Anexo 4: Participación de CCF según canal de distribución

5 Anexo 5: Convenios entre CCF y diferentes supermercados con cláusulas de exclusividad

6 Anexo 6: Descuentos por Metas de Ventas pactados entre empresas relacionadas con Jumbo S.A. y CCF para los años 2004 a 2008

7 Monto calculado con valor UTA de noviembre 2017.

8 Monto calculado con valor UTA de noviembre 2017.

A partir de los hechos presentados es necesario preguntarse, ¿cuál es el dilema ético que involucra la situación descrita?

¿Qué códigos, normas o valores se pasan a llevar?

¿Qué consecuencias tiene para el mercado la realización de este tipo de prácticas?

¿De qué forma afecta a los consumidores este tipo de prácticas?

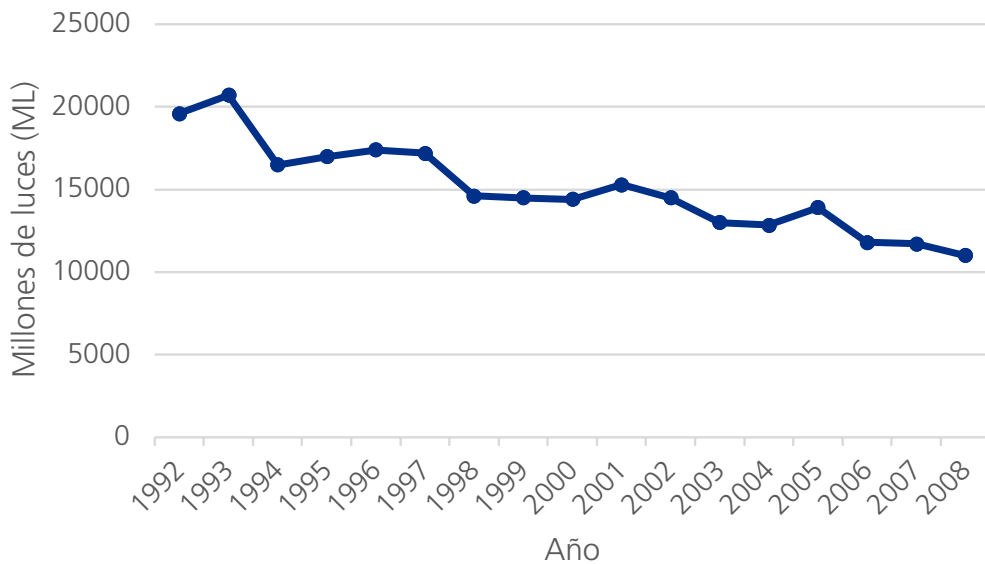
¿Qué otras implicancias tiene este tipo de acciones a nivel social, político y económico?

¿Cómo evalúas la decisión que tomaron los representantes de las empresas en esta situación?

¿Cómo se podrían evitar estas prácticas?

Anexos

Anexo 1: Contracción de la demanda por fósforos



Fuente: Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, 2009, p. 32.

Anexo 2: Importancia de los diferentes canales en la distribución de fósforos

Tabla N°1: Importancia de los diferentes Canales de Distribución de Fósforos

Canales de distribución	2005	2006	2007 (1er semestre)
Supermercados	62,4%	60,5%	67,3%
Mayoristas	35,8%	37,1%	31,2%
Canales tradicionales	1,8%	2,4%	1,6%

Fuente: Informe de la FNE rolante a fojas 420 sobre la base de información de empresas respecto de ventas monetarias realizadas por importadores y por CCF. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, 2009, p. 32.

Anexo 3: Participación de Mercado

Tabla N°2: Participación de mercado en fósforos de seguridad: Ventas a canales de distribución

	2004	2005	2006
Importadores	7,8%	7,5%	7,1%
CCF	92,2%	92,5%	92,9%

Los valores del CIF de las importaciones se convirtieron a pesos considerando el tipo de cambio observado anual publicado por el Banco Central.

*Lo anterior, suponiendo la venta de la totalidad de las importaciones para los respectivos años.

Fuente: Elaboración propia, a partir de ventas aportadas por Compañía Chilena de Fósforos e información de Cámara de Comercio de Santiago, aportada por Comercial Chacao, Fiscalía Nacional Económica, 2008, p. 12.

Anexo 4: Participación de CCF según canal de distribución

Tabla N°3: Participación de CCF en los principales Canales de Distribución

Canal	2005	2006	2007 (1er semestre)
Supermercados	99,0%	98,3%	95,7%
Mayoristas	88,6%	77,6%	82,2%
Participación Total	93,5%	88,3%	90,0%

Fuente: Informe de la FNE rolante a fojas 420 sobre la base de información de ventas monetarias entregadas por CCF e importadores, Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, 2009, p. 31.

Anexo 5: Convenios entre CCF y diferentes supermercados con cláusulas de exclusividad

Tabla 4: Convenios con descuentos por Exclusividad

Fojas	Años	Distribuidor
2279	2003 y 2004	Carrefour
2282 y 2309		Central de Compras La Calera S.A.
2268	2002	Comercial Alvi S.A.
2250 y 2273	2002	Comercial O'Higgins Ltda.
2254	2002	Comercial Único Ltda.
2291 y 2292	2003	D&S S.A.
2270 y 2271	2002 y 2001	DIPAC S.A.
2286	2003	Dislac Ltda.
2283	2003	Distribuidora Azul Ltda.
2285	2003	Gutiérrez Hnos.
2276 y 2308	2003 y 2005	Héctor Infante B.
2240 y 2260	2001 y 2002	Hipermercado Jumbo y Jumbo S.A.
2289	2003	Julio Santander N.
2257, 2277 y 2331	2002, 2003 y 2007	Korlaet y Cia. Ltda.
2258	2002	Lucila Tamsec
2262, 327, 328 y 330	2002, 2003 y 2006	M.A.S.
148* y 2337	2005 y 2007	Montserrat
2259, 2281 bis y 2297	2002, 2003 y 2004	Montecarlo
2267	2002	Montrone Pla
2249	2002	Prisa S.A.
2241	2001	Rendic Hmnos. S.A.
2264	2002	Rossi S.A.
2280 y 2316	2003 y 2006	San Francisco
2288 y 2307	2003 y 2005	Soc. Com. La Italiana
2310	2005	Soc Comercial Cordillera
2305	2005	Soc. Dist. Com. San Gregorio Ltda.
2287	2003	Soc. Inv. Baraqui Jiménez
2266	2002	Supermercados Bigger
2256	2002	Supermercados Infante
2284	2003	Supermercados Los Naranjos Ltda.
2243, 2290 y 2304	2000, 2003 y 2004	Unimarc S.A.
2265	2002	Vyhmeister y Cia. Ltda.

*Nota: Cuaderno de Documentos Reservados de la FNE.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de documentos acompañados por CCF a fojas 2370, que corresponden a las versiones públicas de los documentos exhibidos bajo confidencialidad a fojas 2139 bis, Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, 2009, p. 44

Anexo 6: Descuentos por Metas de Ventas pactados entre empresas relacionadas con Jumbo S.A. y CCF para los años 2004 a 2008

Tabla N°5: Descuentos por Metas de Ventas pactados entre empresas relacionadas con Jumbo S.A. y CCF para los años 2004 a 2008 onvenios con descuentos por Exclusividad

Fojas	Años	Empresa	Metas de Ventas (MMS)	Descuento
2301 y 71*	2004	Jumbo e Easy	[n]	[x%]
			[n+20]	[x+1] %
			[n+30]	[x+2] %
			[n+40]	[x+3] %
1431	2005	Jumbo, Santa Isabel e Easy	[n+362]	[x] %
			[n+537]	[x+1] %
			[n+600]	[x+2] %
2318 y 90*	2006	Jumbo, Santa Isabel e Easy	[n+600]	[x] %
			[n+700]	[x+1] %
			[n+800]	[x+2] %
2327 y 99*	2007	Cencosud	[n+700]	[x+6] %
			[n+800]	[x+7] %
			[n+900]	[x+8] %
2369 y 142*	2008	Cencosud	[n+750]	[x+6] %
			[n+800]	[x+7] %
			[n+1000]	[x+8] %

*Nota: Cuaderno de Documentos Confidenciales de CCF.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de acuerdos comerciales rolantes a fojas 2318, 1431, 2318, 2327 y 2369 del cuaderno principal y a fojas 71, 90, 99 y 142 del Cuaderno de Documentos Confidenciales de CCF, que corresponden a las versiones públicas de los documentos exhibidos bajo confidencialidad a fojas 2139 bis, Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, 2009, p. 56.

Referencias

Corte Suprema. (2010). Rol N°277-2010.

FNE. (2008). Requerimiento de la FNE contra la Cía. Chilena de Fósforos S.A.

TDLC. (14 de diciembre de 2009). Sentencia N°90/2009.

Obtenido de FNE: http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/03/sent_0090_2009.pdf