

Objetivos de la institucionalidad de libre competencia y su conexión con las empresas de menor tamaño

FISCALIA
NACIONAL
ECONOMICA



Felipe Irrázabal Ph.
Fiscal Nacional Económico
SANTIAGO, 5 DE SEPTIEMBRE DE 2016

Temas a tratar

- Institucionalidad de libre competencia
- ¿Cuál es el objetivo de la FNE/TDLC fijados por ley?
- ¿Cuáles son las áreas de investigación de la FNE?
 - La FNE y las empresas de menor tamaño
 - Intervenciones concretas de la FNE
 - Nuevas herramientas de la nueva ley

Institucionalidad de libre competencia

- Tríada de poderes: FNE, TDLC y Corte Suprema
- Ley desde 1959, con modificaciones en general cada 5 años
- Éxito en los casos recientes, en especial de carteles, gracias al ejercicio de las atribuciones del 2009
- FNE es un organismo técnico y autónomo

¿Cual es el objetivo de la FNE/TDLC fijados por ley?

- *“Promover y defender la libre competencia en los mercados”*
- Será sancionado como un atentado a la libre competencia quien *“ejecute o celebre cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos”*.
- El objetivo básico es proteger el proceso competitivo, en beneficio de los consumidores

¿Cuáles son las áreas de investigación de la FNE?

- Carteles o acuerdos entre competidores, que incluye exclusión de competidores
- Abusos de empresas con posición dominante, en especial exclusiones a competidores
- Control de Operaciones de Concentración
- Promoción y fomento de la competencia vía estudios de mercados

La FNE y las empresas de menor tamaño

- Las acciones de la FNE buscan fortalecer el proceso competitivo y con ello beneficiar principalmente a los consumidores
- También, en ciertas circunstancias, el proceso competitivo requiere proteger a los competidores, cuando ello garantiza el beneficio de los consumidores
- Veamos algunos de esos casos ...

Requerimiento FNE en contra de cervecera por registrar marcas de competidores (Rol C N° 263-13)

- **Hechos:** Empresa cervecera líder mantenía registros de marcas asociadas a marcas de competidores originalmente inscritas en el extranjero sin ser comercializadas, marcas relativas a variedades genéricas de cerveza, y marcas asociadas a indicaciones geográficas sin comercializar
- **Logros:** Empresa se obligó a:
 1. Cancelación de marcas si no se comercializan en 5 años
 2. Transferencia de marcas a empresa que tiene propiedad sobre estas marcas en el extranjero
 3. Cancelación de marcas genéricas
 4. Renuncia a derecho de oposición de uso por parte de terceros de palabras de registros marcarios con indicaciones geográfica (v. gr. “Araucanía”)
- **Importancia:** La empresa dominante no puede utilizar estratégicamente la ley de propiedad intelectual para impedir que otras empresas le compitan

Requerimiento FNE en contra de empresas de buses por acaparamiento de terminales (Rol C N° 223-11)

- **Hechos:** Acuerdo para acaparar oficinas de ventas de pasajes de los terminales de la II, IV y V Regiones, sin ser utilizadas, para evitar ingreso de competidores
- **Logros:** Empresas de buses se obligaron a dar en arriendo las oficinas de venta de pasajes, no solo en los terminales afectados, sino que en otros en que se observaba congestión (tales como el Terminal Sur y San Borja)
- **Importancia:** Liberación de diversas oficinas en los principales terminales del país que se encontraban congestionados, permitiendo el acceso de nuevos a los respectivos terminales

Normas Generales de Aprovisionamiento Mayoristas con supermercados (NGAM)

- **Hechos:** En el año 2008, la FNE requirió a las dos cadenas principales de supermercados, por haber ejercido poder de mercado respecto de sus proveedores, imponiendo a éstos condiciones de compra subjetivas, discriminatorias y sorpresivas y, alterando ex-post y unilateralmente las ya acordadas
- **Logros:** En el contexto de dicho requerimiento, se logró consensuar la aprobación de normas generales de aprovisionamiento mayorista; en el año 2012, se le impuso la obligación de tener NGAM a una tercera cadena
- **Importancia:** establecer un marco regulatorio respecto de actores con poder de mercado para evitar la explotación de pequeñas y medianos proveedores

Requerimiento FNE en contra de cervecera por contratos de exclusividad (Rol C N° 153-08)

- **Hechos:** Cláusulas de exclusividad pactadas en el canal de consumo inmediato, prohibiendo comercializar y exhibir publicidad de competidores, a cambio de pagos directos y comodato de bienes muebles
- **Logros:** La cervecera se obligó a:
 1. No celebrar acuerdos de exclusividad por comercialización
 2. Celebrar acuerdos de exclusividad publicitaria sujetos a terminación sin expresión de causa por el establecimiento en el plazo de 1 año, sin exclusión de exhibición de productos de terceros
 3. Aplicar dichas Condiciones a cualquier distribuidor de cerveza en el futuro
- **Importancia para las PyMES:**
 - A la fecha del requerimiento, los acuerdos de exclusividad restringían tanto la exhibición como la comercialización de productos de terceros competidores.
 - Como consecuencia de este acuerdo, entendemos que ha aumentado la venta de cervezas artesanales.

Requerimiento FNE en contra de embotelladoras de bebidas gaseosas (Rol C N° 221-11)

- **Hechos:** Acuerdos de exclusividad para excluir a competidores de bebidas *Marcas B* en el canal tradicional, mediante descuentos y entrega gratuita de *coolers* a cambio de no exhibir publicidad y/o comercializar
- **Logros:** Empresa se obligó a:
 1. No celebrar este tipo de acuerdos de exclusividad
 2. Los acuerdos de exclusividad publicitaria no debe excluir exhibición de productos de otros competidores
 3. Prohibición de realizar ventas atadas, empaquetamientos exclusorios, ventas bajo costo
 4. Puesta a disposición de parte del equipo de frío entregado en comodato para la exhibición de otros productos
- **Importancia:**
 - Acuerdo ha permitido eliminar barreras a la entrada que existían para pequeños competidores quienes tienen ahora acceso al canal tradicional

Requerimiento FNE en contra de fabricante de detergentes (Rol C 249-13)

- **Hechos:** Descuentos por exclusividad, asignación de zonas geográficas con inversión en equipos de venta para venta exclusiva (“proyectos de distribución controlada”), asegurando un margen para el distribuidor y descuentos por crecimiento, participación en ventas y premios por crecimiento relativo y *facing* (exhibición en las góndolas), tanto en el canal tradicional como en el canal supermercadista en el mercado de los detergentes.
- **Logros:** Empresa se obligó a:
 1. Acuerdo prohibición de premios y descuentos por exclusividad
 2. Prohibición de mantener más de un distribuidor con proyectos de distribución controlada en la misma zona geográfica
 3. Prohibición de impedir aptitud de distribuidores para contratar publicidad con competidores
- **Importancia:** restricciones facilitan la entrada de pequeños proveedores en los canales de distribución

Denuncia de particular en el proceso de aprovisionamiento de medicamentos en hospital público (Rol FNE N° 2345-15)

- **Hechos:** Bases de licitación del Hospital para la provisión de Inmunoglobulina Humana Normal exigen como requisito ciertos compuestos químicos, que si bien pueden resultar eventualmente beneficiosos desde el punto de vista médico, implica que solo un número muy reducido de proveedores puedan participar en la licitación y tener la aptitud objetiva para ganarla,
- **Logro:** Hospital reconoció las barreras a la entrada generadas por las bases de licitación, por lo que se comprometió a su modificación según los criterios propuestos por la FNE
- **Importancia:** Nuevo diseño de licitación permite igualdad de los diversos oferentes, de manera que todos ellos tengan la aptitud objetiva para participar y eventualmente ganar la licitación.

Acuerdo extrajudicial con empresas de almacenamiento de documentos (Rol AE N° 06-13)

- **Hechos:** Condiciones contractuales de las investigadas entorpecen ingreso de nuevos actores al mercado, pactando tarifas por término de contrato superiores a las cobradas en actividades del mismo giro, y dificultando la entrega de la información custodiada al momento de terminar el contrato
- **Logro:** Empresa se obligó a:
 1. Cobro de tarifa por término de contrato no superior a lo cobrado en actividades relacionadas del giro
 2. Entrega de información custodiada en plazo y cantidades asumibles razonablemente por los demandantes.
- **Importancia:** Se eliminó barreras de entrada para nuevos competidores pueden consistir tanto en condiciones contractuales como en conductas materiales específicas

Nuevas herramientas de la nueva ley

- Nuevo sistema de control de fusiones vía notificaciones
- Sanciones monetarias drásticas
- Pena de cárcel eventual para los carteles
- Facultades para conducir estudios de mercado

!Gracias!

FISCALIA
NACIONAL
ECONOMICA



Felipe Irrázabal Ph.
Fiscal Nacional Económico
SANTIAGO, 5 DE SEPTIEMBRE DE 2016