

COMISION PREVENTIVA CENTRAL
DECRETO LEY N° 211, DE 1973
LEY ANTIMONOPOLIOS
AGUSTINAS N° 853, PISO 12°

C.P.C. N°

850 / 330

ANT: Consulta de Shell Chile.

MAT: Dictamen.

SANTIAGO, 15 ABR 1993

1.- Don Michael A. Freund, Gerente de División Petróleo de Shell Chile S.A. Comercial e Industrial, se ha dirigido a esta Comisión Preventiva Central para solicitar la aprobación de un Convenio Accesorio para la venta de lubricantes con descuento especial y exclusivo, que desea suscribir con los distribuidores que forman parte de la Red de Estaciones de Servicio Shell.

Funda su solicitud en la necesidad de adaptarse a las nuevas exigencias que plantea la realidad económica y comercial, a fin de entregar a los consumidores productos y servicios de calidad, con características uniformes y que alcancen un alto grado de reconocimiento entre el público a través de una imagen de marca, como ocurre en las "cadenas de establecimientos" de una misma marca.

Característica relevante de este sistema es que no se entrega sólo un producto o servicio, sino que una combinación de producto y servicio, donde lo tangible y lo intangible forma un solo todo frente al consumidor.

Específicamente, en el mercado de los combustibles y lubricantes, el referido concepto de "cadena de establecimientos de marca" es para Shell una realidad que forma parte de su estrategia comercial.

Sin embargo, la operación a través de cadenas de establecimientos plantea ciertas situaciones especiales que escapan a las reglas generales y que requieren un tratamiento especial.

Así, el comprador que acepta integrarse a la cadena de establecimientos asume un conjunto de obligaciones desti-

258

nañas a asegurar que el producto-servicio llegue en las mejores condiciones al consumidor final. Entre ellas cabe mencionar la obligación de mantener stocks, destacar el producto, esfuerzos especiales de promoción y venta, sujeción a estándares de calidad del servicio señalados por el dueño de la marca, etc.

En el mercado de los lubricantes se requiere de un esfuerzo especial para satisfacer mejor las necesidades del consumidor, tales como: asesoría en cuanto al tipo de lubricante que se ajuste mejor a las características y especificaciones técnicas del vehículo; y servicio de recambio de lubricante, con instalaciones necesarias, personal e instrumental adecuados.

Estos esfuerzos que se despliegan para la venta de lubricantes en las estaciones de Servicio Shell, difieren sustancialmente de los que hace un simple revendedor de un producto.

De aquí surge la necesidad de poder otorgar descuentos especiales por las compras de lubricantes, aplicables a los concesionarios que forman parte de la cadena de estaciones de servicio Shell, descuento que guardaría relación con la exigencia de exclusividad y la obligación de prestar un conjunto de servicios al cliente, y que sería libremente convenido entre las partes contratantes.

2.- En el plano legal, Shell justifica esos descuentos especiales, ya que no constituyen una discriminación arbitraria en relación con la persona del comprador, sino que más bien atienden a la naturaleza de las obligaciones que el revendedor asume en relación con la calidad del producto o servicio que se proporcionará al consumidor final.

Expresa Shell que últimamente se ha reconocido expresamente por los organismos antimonopolios la existencia de cadenas de establecimientos cuya característica es haber aceptado comercializar productos de una sola marca, como sería el caso presente y como lo son los casos de las llamadas "Servitecas Goodyear" y "Necsa Servicios".

El dictamen N° 728/018, de 9 de Enero de 1990 que analizó los casos de "Servitecas Goodyear" y "Necsa Servi-

cios" concluyó que, tratándose de una cadena de establecimientos que hayan aceptado comercializar productos de una sola marca, es legítimo recibir a cambio, en forma exclusiva, un descuento razonable.

Concretamente, el dictamen considera lícitos la exclusividad del local, la mantención de stocks y el esfuerzo en la venta de los productos de la marca de que se trata.

El consultante cita también el dictamen N° 808/443, de 11 de Junio último, emitido a raíz de una consulta de Nichimen Corporation, el que, en su parte pertinente dice que "Como puede apreciarse, la jurisprudencia vigente de los organismos antimonopolios se inclina por la tesis de que el contrato que designa un distribuidor exclusivo o representante exclusivo de un proveedor extranjero infringe las normas del Decreto Ley N° 211, de 1973, a menos que el distribuidor exclusivo sea mandatario de aquél pues, en tal caso, dicho proveedor puede imponerle todas las prohibiciones que quiera y otorgarle los beneficios que con él convenga", jurisprudencia que el consultante justifica, pues estuvo llamada a regir situaciones producidas en mercados muy poco competitivos, según los términos del propio dictamen.

Por tal motivo, justifica también el cambio ocurrido en el dictamen emitido con ocasión de la consulta de Nichimen Corporation porque, como él mismo lo señala, "el mercado de compra y venta de vehículos motorizados es altamente competitivo, de modo que, a juicio de esta Comisión, no existiría inconveniente, desde el punto de vista del Decreto Ley N° 211, de 1973, para que el proveedor extranjero de vehículos Daihatsu designe un distribuidor exclusivo para todo el territorio nacional, sea éste un distribuidor que compró para revender o sea éste mandatario".

Finalmente comenta el dictamen N° 812/611, de 30 de Julio de 1992, emitido frente a una consulta de Copec Mobil acerca de la procedencia de un sistema de ventas que pretendía convenir con cadenas de establecimientos comerciales que prestan servicios a vehículos motorizados.

Este dictamen, acordado por la unanimidad de sus miembros presentes, estableció, en síntesis, lo siguiente:

a) La presencia de distintas marcas de lubricantes en el mercado permite que opere la libre competencia;

b) El descuento que se otorgue debe guardar relación con la exigencia de exclusividad;

c) El sistema debe ser libremente convenido entre las partes contratantes.

3.- Shell acompaña un formulario de convenio accesorio al contrato de distribución y precisa que el descuento especial y exclusivo es del 23% sobre el precio de lista, siempre y cuando éstas representen un volumen mínimo de compra mensual de 500 litros y no excedan de 3.000 litros. Para acceder a este descuento especial, el distribuidor deberá comprometer la compra de volúmenes determinados de lubricantes Shell, dentro del rango antes referido, por periodos superiores o iguales a seis meses y no superiores a un año.

Recuerda la tabla o escala vigente de descuentos para los compradores - revendedores de lubricantes Shell, y que es la siguiente:

De	500 a 2.500 litros	= 15% sobre lista de precios
De	2.501 a 8.000 litros	= 17% sobre lista de precios
De	8.001 a 20.000 litros	= 19% sobre lista de precios
Sobre	20.000 litros	= 20% sobre lista de precios

4.- Se agregan al expediente los dictámenes N° 728/018, de 9 de Enero de 1990, N° 808/443, de 11 de Junio de 1992 y N° 812/611, de 30 de Julio de 1992, ya analizados por el propio consultante.

5.- Las cláusulas del convenio accesorio al contrato de distribución vigente entre Shell y sus distribuidores, relativas a la consulta, son las consignadas en los números tercero, cuarto y quinto.

6.- El Fiscal Nacional Económico no tiene objeción alguna que formular a dichas cláusulas, ya que comparte la tesis sustentada en los dictámenes emitidos por esta H. Comisión, por lo que opina que procedería contestar en forma favorable la consulta de Shell Chile, ya que, a su juicio, el sistema de comercialización propuesto no entorpece la libre competencia y, por el contrario, la incentivaría entre las distintas marcas de aceites lubricantes que compiten en el rubro.

7.- En conformidad con lo anteriormente expuesto, esta Comisión es de opinión que el sistema de comercialización que pretende poner en práctica la consultante, no afecta la libre competencia, ya que la presencia de diferentes marcas de lubricantes en el mercado permite la existencia de suficientes competidores. Además, el descuento propuesto guarda relación con la exigencia de la exclusividad. Deberá también ser libremente convenido entre las partes.

Notifíquese al consultante.

El presente dictamen fue acordado en sesión de uno del presente mes por la unanimidad de sus miembros presentes, señores Ricardo Paredes Molina, Presidente Subrogante; Ricardo Vicuña Poblete, Rodemil Morales Avendaño y Jorge Alfaro Fernandois.

Ricardo Paredes M

Ricardo Vicuña P

Jorge Alfaro Fernandois

Rodemil Morales Avendaño

M. Angelica Ortíz