

Santiago, 20 FEB 2020

**VISTOS:**

- 1) Los antecedentes recopilados en la investigación Rol N° 2388-16, caratulada "Investigación de oficio en el mercado de Línea Blanca".
- 2) El Informe de Archivo de la División Antimonopolios, de fecha 19 de febrero de 2020 ("Informe de Archivo").
- 3) La Guía para el Análisis de Restricciones Verticales de la Fiscalía Nacional Económica, de junio de 2014 ("Guía").
- 4) Lo dispuesto en los artículos 1°, 2°, 3° y 39 del Decreto con Fuerza de Ley N° 1 de 2005, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N° 211 de 1973.

**CONSIDERANDO:**

- 1) Que, la presente investigación se inició de oficio en contra de Electrolux Chile S.A. y sus relacionadas ("Grupo Electrolux"), en base a antecedentes que se tuvieron a la vista a raíz de la admisibilidad Rol N° 2379-16, los cuales daban cuenta de la existencia de incentivos económicos que podían ser contrarios a la competencia en los contratos celebrados por la empresa mencionada y los distribuidores.
- 2) Que, conforme a la investigación, los mercados relevantes en este caso son los de refrigerado, lavado y cocinas a gas, todos de alcance geográfico nacional.
- 3) Que, en el mercado de cocinas a gas, el Grupo Electrolux detenta una posición dominante, lo que se manifiesta en las participaciones de mercado que alcanza, en la existencia de marcas que pueden catalogarse de *must stock items* (Fensa y Mademsa) y en la presencia de barreras regulatorias para participar en él. En los mercados de lavado y de cocinas a gas, en tanto, el Grupo Electrolux cuenta con participaciones de mercado significativas.
- 4) Que, a nivel de conducta, se analizaron las estructuras de los descuentos presentes en la industria, los que corresponden -en términos de derecho de competencia- a restricciones verticales o "*mecanismos de operación entre agentes económicos independientes, situados en diferentes niveles de una cadena de producción (estructura vertical) a través de los cuales se regulan las condiciones con que éstos compran, venden o revenden ciertos productos o servicios*" (Guía, p. 4), las cuales deben analizarse caso a caso (Guía, p. 4 y p.6).
- 5) Que, los descuentos observados en el caso del Grupo Electrolux se caracterizan por ser condicionales y de carácter retroactivo, lo que implica que, cumplida la meta, se pagará el premio pactado respecto de todas las compras realizadas durante el periodo respectivo, y no sólo respecto de las unidades que superen el umbral.

- 6) Que, los descuentos retroactivos pueden producir riesgos de exclusión, ya que el no alcanzar una meta puede generar una carga financiera o monetaria importante al distribuidor, con lo cual podría evitar adquirir productos de otros proveedores, dificultándose así la entrada o expansión de estos últimos.
- 7) Que, en el presente caso se concluyó que es poco probable que los riesgos de exclusión se concreten, debido a que su incumplimiento no importaría para un distribuidor una carga financiera o monetaria significativa.
- 8) Que, lo anterior se concluye, además, a partir de diversos factores que se exponen de forma detallada en el Informe de Archivo:
  - (i) Los descuentos retroactivos son utilizados no sólo por el Grupo Electrolux, sino que aparecen de forma transversal en la industria, por lo que es probable que en este caso particular sean una forma a través de la cual los proveedores compiten.
  - (ii) El nivel de cumplimiento de los descuentos no es absoluto, existiendo un porcentaje relevante de casos en que ellos no se cumplen. No existen tampoco antecedentes que den cuenta de que en el caso del Grupo Electrolux el nivel de cumplimiento sea diferente al resto de la industria.
  - (iii) La magnitud de los descuentos no sería importante en relación al margen bruto de los proveedores.
  - (iv) Los análisis cuantitativos realizados por la División Antimonopolios muestran que no existirían compras anómalas al final de los periodos contemplados en las metas, que pudieran ser indicativas de acumulación de stock.
- 9) Que, en la relación comercial entre el Grupo Electrolux y Falabella, cabe indicar que, entre 2012 y 2016, existió un esquema particular, en que existía un segundo descuento retroactivo, que presentaba la peculiaridad de que la meta a cumplir consistía en que el Grupo Electrolux mantuviera una determinada participación de mercado dentro de dicho distribuidor.
- 10) Que, ese tipo de esquemas es más riesgoso para la competencia, ya que su cumplimiento depende del desempeño de los competidores y no de eventuales eficiencias o ahorros.
- 11) Que, pese a ello, cabe señalar que dicho esquema ya no se aplica, sin que se haya observado que durante su vigencia produjesen efectos anticompetitivos, siendo factores considerados para concluir lo anterior, por una parte, el que este esquema se aplicó sólo en la relación comercial entre el Grupo Electrolux y Falabella y, por otra, que la magnitud de los descuentos no fue notoriamente distinta a aquellos acordados con el resto de los distribuidores.

**RESUELVO:**

**1° ARCHÍVESE** la investigación Rol N° 2388-16 FNE. Lo anterior, sin perjuicio de las facultades de esta Fiscalía de seguir velando por la libre competencia en este mercado, y de la posibilidad de analizar la apertura de una nueva investigación, en caso de contar con nuevos antecedentes que así lo ameriten.

**2° ANÓTESE Y COMUNÍQUESE.**

Rol 2388-16 FNE

  
CVS

  
  
**RICARDO RIESCO EYZAGUIRRE**  
**FISCAL NACIONAL ECONÓMICO**