

TDLC aprueba acuerdo entre Unilever, FNE y empresas demandantes y se cierra el Caso Detergentes

Entre las medidas más destacadas, la multinacional deberá renunciar a incentivos y premios a sus distribuidores, eliminar la exclusividad y reducir su exposición en las góndolas.

Por **Juan Manuel Villagrán S.**

Caso cerrado. El Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) falló a favor el acuerdo de avenimiento entre Unilever, la Fiscalía Nacional Económica (FNE) y las empresas demandantes por el Caso Detergentes.

El TDLC indicó en su escrito resolutorio que los compromisos presentados por las partes están orientados a prevenir los riesgos de las restricciones verticales, “manteniendo al mismo tiempo los beneficios derivados de tales restricciones”.

El organismo antimonopolio aprobó el acuerdo pues las obligaciones asumidas por Unilever reducirán los obstáculos a la entrada y desarrollo de competidores en el mercado de detergentes, lo que permite la libre competencia.

El origen del conflicto

En abril de 2013, luego de iniciar sus investigaciones a fines de 2009, la FNE interpuso un requerimiento contra Unilever por “abuso de posición dominante y prácticas exclusorias” en el mercado de los detergentes. Luego, se sumaron a la demanda las



Julio Pellegrini: “Con este acuerdo, se envía una señal clara a los mercados acerca de lo que se puede y no se puede hacer desde el punto de vista de la libre competencia”.

empresas Canada Chemicals, Maritano Industria de Jabones (Popeye), Cleaner, Ecotec, Brilllex, ICPC, Comercial Aportas y Prosud.

Tras un proceso que duró prácticamente un año, las empresas lograron sentarse para avanzar en un acuerdo.

Unilever alcanzó avenimientos económicos con todas las partes por una suma que fluctuaría entre US\$ 3 millones y US\$ 5 millones a repartir entre todas los demandantes, revelan cercanos al proceso.

Satisfechos con el fallo

Todas las partes están satisfechas con el fallo del TDLC. El subfiscal económico, Jaime Barahona, dijo a DF que “lo importante es que hubo un acuerdo conciliatorio que permite que dentro de 90 días, Unilever acate las obligaciones que asumió en este acuerdo con el fin de terminar, desde el punto de vista nuestro, diversas barreras que estaban presentes en el mercado”.

Barahona añadió que ésta es “una señal bien importante para empresas de multiproductos que operan en el mercado de consumo masivo y que tienen un portafolio grande de marcas y de productos”.

En efecto, para llegar a la mencionada conciliación, Unilever asumió diversas obligaciones que constituyen una modificación de sus prácticas comerciales en la distribución y venta de sus productos.

La amplitud del acuerdo implica que las obligaciones contraídas por la compañía no se limitan al mercado de los detergentes, sino que abarcan otras categorías adicionales de productos de consumo masivo.

En el canal supermercados están bajo el alero de este acuerdo -además de la categoría detergentes- los suavizantes, lavalozas, mayonesas y ketchup.

En el canal tradicional, compuesto por distribuidores mayoristas y de barrio, se agregan

jabones, pastas dentales, desodorantes y té.

El abogado Julio Pellegrini, que lideró la defensa de tres empresas demandantes, sostuvo que “este acuerdo permitirá una competencia sana y en igualdad de condiciones entre las grandes compañías y los pequeños productores. Con este acuerdo, se envía una señal clara a los mercados acerca de lo que se puede y no se puede hacer desde el punto de vista de la libre competencia”.

Unilever explicó en un comunicado que tienen el convencimiento de haber actuado “en todo momento de acuerdo a prácticas habituales en el mercado, ampliamente aceptadas y conforme a la legislación vigente”.

Añadió la firma que “sin embargo, entendemos que en la medida que el mercado de Chile evoluciona, alguno de los actores de la industria puede considerar que la competencia en este mercado presenta un desafío y, por consiguiente, que ciertas prácticas legales sean susceptibles de ser revisadas”.

La multinacional agregó que el avenimiento “no implica reconocimiento de infracción alguna a las leyes de la libre competencia por parte de Unilever en Chile, sino que responde a la necesidad de poner término a esta situación contenciosa para que las partes puedan concentrar todos sus recursos y esfuerzos en el desarrollo comercial de su negocio”.

Las firmas demandantes

Rolf Bosshardt, gerente general de Brillex y Excell, sostuvo “que las prácticas de Unilever nos han impedido crecer como lo haríamos en condiciones de sana y libre competencia”, por eso -dijo- gracias al acuerdo “esto no va a continuar sucediendo”.

En paralelo, Pablo Maritano, gerente comercial y socio de Maritano Industria de Jabones (Popeye), expresó que lo que más valora del convenio es que “se contará con reglas para competir con la cancha más pareja” en el mercado de detergentes.

En tanto, Ricardo Doring, gerente general de Ecotec, indicó que en virtud de las medidas “esperamos que nuestras ventas suban rápidamente, una vez que Unilever implemente

los compromisos acordados”.

El ejecutivo agregó que su empresa “posee una planta que actualmente produce sólo un tercio de su capacidad potencial, precisamente, por la dificultad que existía para ingresar y competir en este mercado”.
