

COMISION PREVENTIVA CENTRAL
DECRETO LEY N° 211, 1973
LEY ANTIMONOPOLIOS
BANDERA N° 236, PISO 2°

155 / 286
ORD.:

ANT.: Consulta de la Empresa
Corfo-Insa.

MAT.: Dictamen de la Comisión

Santiago, 1 SET. 1977

DE: COMISION PREVENTIVA CENTRAL

A: SEÑOR GERENTE GENERAL DE CORFO-INSA
DON ROLANDO RAMOS MUÑOZ

1.- Se ha dirigido a esta Comisión don Rolando Ramos Muñoz, Gerente General de la Empresa Corfo-Insa, haciendo presente que esta Empresa manufacturera, entre otros productos, neumáticos automotrices, los que distribuye y comercializa a través de una extensa red de distribución a lo largo de todo el país. Señala que esta red está compuesta básicamente por la distribución que realiza la propia Empresa Corfo-Insa; por las que efectúan las sociedades de comercialización formadas al efecto; por las que realizan los concesionarios independientes autorizados y finalmente por la participación de distintos servicentros o estaciones de servicios, según convenio con las respectivas Compañías Petroleras.

Expresa el recurrente que esta Comisión aprobó en su oportunidad el sistema de comercialización puesto en práctica por la Industria Nacional de Neumáticos S. A. antecesora legal de la actual Empresa de Neumáticos Corfo-Insa, y que, si bien dicho sistema ha continuado vigente hasta la fecha, la Empresa que representa ha estimado necesario plantear en esta ocasión una innovación, destinada a diferenciar los descuentos en los precios de venta de los neumáticos.

Manifiesta la Empresa recurrente que "la comercialización de nuestros productos, por la naturaleza propia de cada uno de ellos, y por el fin para el cual son producidos, hace indispensable prestar al consumidor o usuario un servicio técnico que persigue las siguientes metas u objetivos:

"Un aspecto de seguridad industrial o de uso, de acuerdo

a la forma en que cada elemento sea usado por el consumidor;

"Un aspecto de eficiencia industrial en cuanto al uso de los distintos elementos, de modo que el consumidor puede alcanzar el máximo rendimiento técnico del elemento adquirido;

"Un aspecto general de garantía de rendimiento en el artículo adquirido; es decir, se implementa de este modo la garantía que la Empresa productora ofrece para todos sus productos;

"El Servicio se presta, no sólo durante el momento mismo de la venta, sino durante todo el período de vida útil de la mercadería adquirida.

Agrega dicha Empresa que la comercialización de neumáticos ha hecho necesario implementar sistemas de control de servicio técnico que conllevan, por una parte, el adiestramiento de personal idóneo, la adquisición de moderna tecnología de servicio, la adquisición de maquinarias especiales, y el montaje de éstas en estructuras adecuadas. Todo ello, como podrá advertirse, significa un alto costo de mantención.

Expresa que "los productores, tenemos el mayor interés en prestar este servicio, y a nuestro costo, pero debemos hacerlo a través de nuestros concesionarios o revendedores, pues son ellos los que ponen la mercadería en contacto directo con el consumidor".

"El Servicio Técnico junto a la venta es gratis para el consumidor, pues el precio de nuestros productos está fijado oficialmente por la Autoridad (DIRINCO); es injusto e impracticable, por otra parte, que el costo del servicio (adquisición de mercadería para el servicio, máquina, entrenamiento y mantención del personal) sea de costo del revendedor o concesionario, pues éste no puede cobrar por el producto más que el precio oficial fijado, y este precio es uno e igual para todos. Luego, queda sólo la posibilidad de ser cubierto tal costo, por el propio productor."

Señala, asimismo, que en el caso de que se vendiera a todos los revendedores a un mismo precio, y que éstos pudieran facturar a la Empresa el costo del servicio técnico, situación que Corfo-Insa estaría dispuesta a asumir, tal modalidad daría origen, además de la complejidad comercial de manejar dos actos jurídicos distintos, a que una misma relación comercial sería gravada tributariamente dos veces, es decir, gravada con impuestos de compraventa y luego con impuesto a los servicios.

Por los motivos que se han expuesto, la Empresa es de opinión que no altera ni el espíritu ni la letra de la ley, ni impide tampoco una libre competencia, beneficiándola en cambio, la posibilidad de establecer en un sistema único, preestablecido, con igualdad de oportunidades, y perfectamente objetivo, donde

se contemple distintos porcentajes de descuentos del productor al revendedor, en los casos en que éste presta un servicio completo (definido previamente como parte del sistema) un sistema de servicio mediano (también previamente definido) y en atención, como en el anterior, a condiciones objetivas, y un sistema de comercialización exento de servicio. El precio para el público consumidor sigue siendo el mismo, pero en este nuevo sistema, el productor permite que los revendedores que se interesen tengan los medios para prestar este servicio técnico. Es obvio, que en un sistema general todos los revendedores quedan con la posibilidad amplia de optar por un descuento u otro, cuya variación no sería en ningún caso superior a los dos puntos de porcentaje promedio, y realizar en consecuencia las obras de servicio que estimen libremente o no. Ahora, es obvio también, que quien mantiene servicios de alta calidad debe recibir un mayor ingreso, que quedará determinado por la elección del consumidor hacia quien por un mismo precio presta además de la venta un excelente servicio técnico".

2.- En sesión de 11 de Agosto en curso, la Comisión escuchó la exposición oral del abogado don Valentín Ferrada, que concurrió para sostener la presentación de Corfo-Insa. Expuso, en síntesis, que Corfo Insa ha venido desarrollando una acción de colaboración con los organismos y autoridades encargados de la seguridad del tránsito; que el mayor número de accidentes se produce por causa de los neumáticos; que Insa introdujo un sistema de máquinas balanceadoras de ruedas, que tienen un valor aproximado de US.\$ 100.000. para cada establecimiento que las instale; y que los neumáticos tienen un precio consultado con la autoridad que se traduce en un precio fijo y único para todo el país.

Agregó el señor Ferrada que el servicio que se presta con las referidas máquinas y que Corfo Insa invoca en su consulta como causa de descuentos especiales, podría cobrarse por el revendedor al consumidor, pero, como la eficacia del servicio está en su valor preventivo, ello no es posible. Entonces y atendido un precio uniforme, gana lo mismo quien presta el servicio y quien no lo presta,

Agrega que el precio podría pagarlo el productor y que tendría dos caminos para hacerlo: uno, con doble facturación, cobrando un precio por él neumático y pagando otro por el servicio; el otro, estableciendo un sistema uniforme y general para todos los revendedores con descuentos diferenciados, según presenten un servicio completo, un medio servicio o ninguno. El segundo sistema sería general y objetivo y todos los revendedores podrían optar a las diferentes escalas de descuentos. Estima el señor Ferrada que un sistema tal no contraviene en nada al Decreto Ley N° 211, de 1973.

Termina el señor Ferrada acompañando un informe en derecho de don Enrique Ortúzar Escobar, que concluye en el sentido que el sistema de descuentos diferenciados, ya propuesto, para remunerar el servicio preventivo no sólo no contraviene el Decreto Ley N° 211, de 1973, sino que estimula la libre competencia.

3.- La Comisión no comparte el criterio de la consultante ni el del informe de don Enrique Ortúzar Escobar, según se dirá y, reitera su opinión en el sentido que es contrario a la libre competencia condicionar las modalidades de la venta a la prestación de un servicio perfectamente ajeno o separable de dicha venta. La confusión de la prestación del servicio con el acto de la venta conduce a discriminar entre compradores iguales (en cuanto a la venta misma) en razón de un plus o servicio agregado, que sólo algunos compradores pueden proporcionar. La confusión de la venta y del servicio entorpece la competencia al obstaculizar la determinación de lo que realmente se paga con el precio total y deja fuera de competencia a quien no está en condiciones de proporcionar el servicio.

A juicio de la Comisión, el acto típico del comercio de los bienes es la compraventa, en el que se manifiestan y se encuentran la oferta y la demanda. Así, toda limitación o discriminación sobre la oferta o la demanda afecta a las bases de la libre competencia, y, a menos que esté específicamente autorizada por la ley, debe ser reprochada como arbitrio monopólico.

Por lo tanto, para permitir la competencia, la compraventa debe ser libre o no condicionada, esto es, todos los compradores que ofrezcan igualdad de condiciones para celebrarla deben tener un trato igual por parte del vendedor. Pero las referidas condiciones para acceder a la venta deben decir relación con la venta misma, esto es, con los elementos que son de su esencia y, aún, los que por naturaleza le pertenezcan, pero no pueden referirse a elementos o cosas accidentales, cuya consideración podría conducir a múltiples hipótesis que reclamaría, cada una, un tratamiento distinto .

Del modo dicho, la prestación de un servicio que no es de la esencia de la compraventa, constituye un factor ajeno o accidental que no puede ser admitido para fijar el precio, a riesgo de atentar contra la fluidez del mercado, entendida ésta como la igualdad de oportunidades que debe existir entre los distintos proponentes de una transacción comercial.

No puede, entonces, lícitamente, el proveedor atender a los servicios, distintos de la venta, que proporcione el comerciante comprador, ni a sus gastos de operación ni a su eficiencia, para fijar el precio de venta de sus propios productos, porque ello conduciría al establecimiento de precios individuales para cada comerciante y a franca licencia para la discriminación.

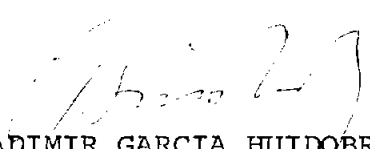
Por otra parte, debe considerarse que los servicios adicionales, así como la buena atención, la ubicación del establecimiento, etc., son factores de competencia que permitirán al comerciante que les preste una mayor venta y que tales condiciones constituirán un beneficio real para el consumidor que los aprovecha, sin encarecer al mismo tiempo el precio que debe pagar quien no los recibe. Escalas discriminatorias establecidas en razón de aquellos factores, hacen desaparecer de ellos sus virtudes para la competencia.

El efecto igualador del precio informado, aludido por la consultante y por don Enrique Ortúzar, no es tal, ya que el precio informado o consultado se traduce en un igual precio unitario para los distintos revendedores, pero no excluye respecto de éstos los descuentos por volúmenes, línea completa o condiciones de pago ni puede traducirse, en caso alguno, en igual precio de venta de estos revendedores al público. Luego, no es efectivo que, necesariamente, deban cobrar un mismo precio al público y, por tanto, tengan la misma utilidad quienes prestan el servicio y quienes no lo prestan.

Si bien esta Comisión reconoce en el presente dictamen y confirma la tesis de los que acertadamente cita el informe del señor Ortúzar Escobar, en orden a que son lícitas las diferencias de precios o de descuentos que obedezcan a condiciones objetivas de la venta misma, de acuerdo con pautas razonables y de general aplicación, debe destacarse que esta Comisión al aludir a dichas condiciones y pautas objetivas quiere descartar la consideración del sujeto comprador como factor de discriminación en los precios y, como se ha dicho, de sus circunstancias ajenas a la venta misma.

Por las consideraciones anteriores, esta Comisión dictamina que un sistema de descuentos diferenciados en razón de los servicios que los revendedores de neumáticos presten o puedan prestar a los usuarios de éstos, -y no es razón de condiciones objetivas, inherentes a la venta misma,-, es discriminatorio, y, por tanto, contrario a la libre competencia y a las normas del Decreto Ley N° 211, de 1973.

Saluda atentamente a Ud.,


VLADIMIR GARCIA HUIDOBRO AMUNATEGUI
Presidente Comisión Preventiva Central

ECC/mtom.