

FISCALÍA PARA LA DEFENSA  
DE LA LIBRE COMPETENCIA

49/ ORD. N° 228

ANT. Consulta de Rodamientos SKF. Chile  
S. A.

MAT. Sistema de distribución y comercialización de sus productos.

Santiago, 11 OCT. 1974

DE: COMISION PREVENTIVA CENTRAL

A: SEÑOR CLAES GARDLER  
GERENTE DE "RODAMIENTOS S.K.F." CHILE S. A.

Antecedentes:

El señor Claes Gardler, invocando su calidad de Gerente y representante de "Rodamientos S. K. F." Chile, S. A. se ha dirigido a esta Comisión Preventiva Central con el objeto de someter a su pronunciamiento o dictamen las prácticas que aplica en su actividad la empresa consultante, la cual se dedica a la importación de los rodamientos S. K. F. y a su posterior comercialización en nuestro país.

La primera presentación hecha por S. K. F. fue adicionada por una segunda en la cual el consultante procedió a explicar, más en detalle, los diversos mecanismos que en la primera mencionaba en términos excesivamente generales.

Para un mejor ordenamiento de este dictamen la Comisión ha estimado del caso subdividirlo en dos grandes párrafos, el primero, destinado a la descripción de los sistemas de ventas utilizados por S. K. F., y, el segundo, al estudio de la política de regulación de existencia de mercadería que aplica el consultante.

I.- En cuanto al sistema de ventas utilizado por S. K. F.

A) Ventas a los distribuidores:

S. K. F. denomina distribuidores a aquellos compradores a los que otorga un trato especial pero, sin que exista entre aquélla y éstos un mandato conforme al cual dichas personas vendan por cuenta y en representación del consultante. En otras palabras este sistema funciona por medio de contratos de compraventa insertados en un mecanismo que opera conforme a las siguientes bases:

a) El proveedor otorga al comprador un descuento que, por ahora, es de un 28%, descuento que no se concede a otros revendedores que puedan actuar en la misma zona, aún cuando las compras de estos últimos sean de un volumen superior.

b) Condiciones de pago de contado, contra factura (aproximadamente 15 días desde la fecha de la factura).



c) S.K.F. debe proporcionar amplia información técnica, catálogos, folletos, asesoría, adiestramiento de vendedores, etc.

d) Debe, asimismo, el proveedor, abstenerse de intervenir en la zona que le haya sido asignada al respectivo distribuidor salvo que se trate de evitar la pérdida de un cliente o de atender casos con condiciones que dicho distribuidor no pueda otorgar.

Por su parte el comprador que goza de trato especial adquiere los siguientes compromisos:

a) Mantener un stock adecuado a la demanda y reponerlo oportunamente.

b) Procurar una máxima penetración del mercado.

c) Dar esmerada atención a los clientes y mantener buenas relaciones y contactos con los importantes.

d) abstenerse de comprar productos a competidores de S. K. F. siempre que ésta tenga existencia de aquellos artículos que necesita el distribuidor.

e) No vender a precios superiores a los de la lista de precios al público del proveedor más el recargo correspondiente al flete.

B) Ventas a simples revendedores

El consultante explica que este tipo de compradores comprende a todos aquellos comerciantes que adquieren artículos producidos por S. K. F. a fin de revenderlos posteriormente, sin que medien entre estos compradores y el productor ninguna clase especial de acuerdos, como ocurre en el caso anterior.

Estos compradores obtienen descuentos que fluctúan entre 0% y 25%, dependiendo el porcentaje del volumen de la compra, del pago oportuno, de la solvencia, de la antigüedad del cliente, de su habitualidad etc.

II.- Política de regulación de existencia de mercadería.

Señala S. K. F. que, a fin de asegurar una distribución equitativa de su línea de productos entre su numerosa y variada clientela, debe regular el monto de sus ventas atendiendo a factores tales como:

a) La gran demanda que puede tener un determinado artículo en un momento dado.

b) Retrasos en los embarques o en la aprobación de los registros de importación.

c) Pedidos no relacionados con las necesidades reales del cliente o revendedor; y



d) Reservas de mercaderías que S. K. F. hace para ciertos clientes habituales que son industriales.

Los factores signados con las letras a) y b) de la enumeración anterior no requieren de mayor explicación ya que por sí resultan suficientemente explícitos. No ocurre lo mismo con los factores c) y d), en relación con los cuales la Fiscalía obtuvo las siguientes aclaraciones por parte del consultante:

Aclaración en cuanto a los pedidos no relacionados con las necesidades reales del cliente

---

S.K.F. entiende que la situación del epígrafe se produce en los siguientes casos:

- 1.- Cuando el pedido sobrepasa notoriamente las compras habituales del cliente en comparación con los volúmenes adquiridos anteriormente.
- 2.- Cuando el pedido es mayor que la cantidad requerida o estimada para una aplicación o reparación determinada.

A continuación el consultante propone un detallado ejemplo en que juegan las más diversas situaciones, considerándose los siguientes aspectos:

La clase del cliente, esto es, si es habitual o no; si es industrial; si se trata de la industria automotriz; el número de unidades en stock; el monto del pedido las cantidades mantenidas en reserva para aquellos clientes con entregas mensuales programadas, etc.

En cuanto a las reservas de mercadería que se hacen a ciertos industriales que son clientes habituales

---

Respecto de este punto S.K.F. explica que, entre sus clientes, cuenta con productores de artículos de la línea blanca, de motores etc, todos los cuales efectúan consumos periódicos de acuerdo a programas preestablecidos y elaborados conforme a sus planes de producción. Agrega que, a fin de abastecer adecuadamente a este tipo de compradores, debe, a su vez, programar sus pedidos a la fábrica.

De acuerdo a las premisas anteriores, los clientes de S. K. F., con anticipación de uno o dos semestres, debe hacerle llegar sus respectivos programas de consumos mensuales o semestrales y S. K. F., por su parte debe efectuar las correspondientes reservas de mercaderías para cumplir con el plan de entregas preestablecido.

Se advierte que el sistema en referencia, eventualmente, puede significar una reducción o negación de entrega a otros clientes, en el caso que se produzca una disminución anormal o un agotamiento del stock. Señala, además, el consultante que, en todo caso y antes de reducir una entrega o de negarla, S. K. F. verifica si el productor está cumpliendo su programa y si puede ceder, temporalmente, parte de sus reservas a otros clientes.

//.



**CONCLUSIONES:**

Conforme a los antecedentes anteriores, la Comisión ha considerado:

- I.- En cuanto al sistema de distribución empleado por S. K. F. descrito en el Capítulo I de este dictamen, esta Comisión Preventiva Central no formular ninguna objeción.
- II.- En cuanto a la política de regulación de existencias, examinada en el Capítulo II del presente dictamen, esta Comisión Preventiva Central estima:

- 1.- Que el contenido de la consulta formulada significa someter a su conocimiento la programación conforme a la cual opera S. K. F. tanto en relación con sus prácticas de ventas en el país como en lo relativo a sus planes de importación de productos de la línea S. K. F.
- 2.- Que las programaciones anteriores, en sí mismas, no constituyen materias respecto de las cuales corresponda a la Comisión emitir un pronunciamiento.
- 3.- Que no obstante lo anterior, el consultante deberá tener presente que su programación no lo autoriza para discriminar entre sus clientes en términos de que pueda favorecer a uno en desmedro de otro, toda vez que tal tipo de conducta podría configurar, según las respectivas circunstancias concurrentes, un atentado contra la libre competencia.
- 4.- En todo caso el consultante deberá tener asimismo presente que las posibles negativas de ventas en que incurra pueden configurar otras infracciones legales ajenas a la normatividad establecida en el Decreto Ley N° 211, de 1973.

ACORDADO, en lo que se refiere las conclusiones del Capítulo II, con el voto favorable de los vocales señorita Alma Wilson Gallardo, y señores Moisés Guzmán Duco y Eduardo Carrillo Tomic, y contra el voto de don Santiago Larraguibel Zavala y don Jorge Streeter Prieto, quienes estuvieron por declarar que la regulación de existencias no contraviene el Decreto Ley N° 211, en virtud de las siguientes consideraciones:

- 1.- La consulta de Rodamientos S. K. F. Chile S. A., en la parte que interesa a este voto, implica determinar si la regulación de existencias que practica la consultante constituye o no un atentado contra la libre competencia en el comercio interno, en los términos del Decreto Ley N° 211, de 1973.
- 2.- La consultante expone que "la regulación de la existencia tiene por objeto asegurar una distribución equitativa de la misma entre nuestra numerosa y variada clientela", agregando que ella se hace necesaria por diversos motivos señalados en la parte expositiva de este dictamen.



3.- La consultante, en síntesis, establece una programación de sus importaciones y existencias, para lo cual debe considerar los pedidos de sus clientes, las compras habituales de otros y, por último sus propias apreciaciones acerca de la evolución que pueda experimentar el mercado nacional de los productos que ella expende.

4.- Los rodamientos son piezas vitales, indispensables para prácticamente todos los productos que tengan piezas móviles, y su producción a nivel mundial está concentrada en grandes empresas internacionales. Además, se trata de artículos que tienen una demanda inelástica y cuya oferta a corto plazo puede ser bastante rígida.

Estos hechos son considerados, por una parte, por las propias empresas productoras y, por otra, por algunos de sus clientes, para programar o racionalizar el suministro de rodamientos. En efecto, circunstancias tales como retrasos en los embarques y otras similares, pueden afectar la disponibilidad del producto, de modo que el interesado pueda no contar con lo requerido en el momento oportuno, a menos que pueda pagar precios superiores a lo normal.

5.- Para evitar la inseguridad de un mercado de productos vitales que pueda verse bruscamente afectado por causas circunstanciales, los usuarios y productores pueden programar - y de hecho programan - una racionalización de existencias que evite los riesgos de la inseguridad temporal de mercados como el descrito.

Es así como, según lo expresa la consultante, existen clientes que programan consumos periódicos de acuerdo con sus planes de fabricación, y proporcionan a S.K.F. - con la debida anticipación - sus necesidades de consumo, a fin de que ésta pueda asegurar la entrega en fechas programadas.

Además, otros clientes, si bien no formalizan una programación, de hecho la establecen al adquirir habitual y periódicamente cantidades similares del producto.

6.- Resulta, entonces, que tanto los clientes que programan sus adquisiciones como aquéllos que habitualmente adquieren el producto, están tomando las medidas que la prudencia comercial aconseja para evitar el riesgo de que - por factores imprevistos - puedan verse afectados por alteraciones del mercado.

A esta prudencia del cliente, corresponde la consultante incluyendo en su programación el suministro necesario para abastecerlo en la mejor forma posible, reservándose a unos lo programado y conservando a los otros la mejor opción para adquirir lo que habitualmente compran.

En consecuencia, la racionalización de existencias que practica la consultante, no sólo le permite ordenar sus propias operaciones, sino que facilita la programación industrial del cliente y le asegura disponer de este insumo básico en la oportunidad adecuada.

Si por razones como las esbozadas precedentemente en el N° 4, el mercado se viere alterado, no resulta lógico que esas alteraciones afecten a quienes han tomado medidas prudentes para evitar, precisamente, los efectos perniciosos de tales alteraciones. El cumplimiento de una progra-

//.



mación prudente y racional implica, evidentemente, que las exigencias programadas no queden a disposición de terceros, salvo en la medida que ello evite males mayores a la industria nacional, como está expresamente considerado en la racionalización de existencias expuesta por la consultante.

En caso de sufrir alteraciones el mercado, ellas deben afectar a quienes - no habiéndolas previsto ni tomado las medidas conducentes a limitar su efecto - han preferido estarse a la inseguridad de un mercado afectado por factores circunstanciales, y no a los clientes previsores y diligentes que han tratado de evitar sus efectos.

8.- Por ello, la racionalización de existencias descrita precedentemente no altera la libre competencia sino que, por el contrario, responde a una práctica comercial lícita, de general aplicación. En consecuencia, el cumplimiento de los programas de suministro no puede - tampoco - contrariar la libre competencia, sino que resulta una demostración de seriedad en el cumplimiento de compromisos comerciales, derivados del contrato o de la costumbre.

9.- Sin embargo que la regulación de existencias no se estime contraria a las normas del Decreto Ley N° 211 de 1973, la consultante debe estar en condiciones de justificar - si así lo solicitare la autoridad - los motivos en cuya virtud esa racionalización se ha hecho indispensable, al tenor de lo que ella misma ha expuesto a la Comisión.

Saluda atentamente a usted,

*Santiago Larraguibel*

SANTIAGO LARRAGUIBEL ZAVALA  
Presidente

*E. Carrasco*  
ELIANA CARRASCO CARRASCO  
Secretaria

Con esta fecha notifique personalmente al señor Blas Gardler, gerente de Rodamientos SKF Chile S.A., el dictamen N° 228 de la Comisión Preventiva Central y le di copia íntegra de él. Lo rayado no vale. *E. Carrasco*



Santiago, dieciséis de Octubre de mil novecientos setenta y cuatro. Con esta fecha notifique personalmente al señor Gerb Kristiansen, gerente de Rodamientos SKF Chile S.A., el Dictamen N° 228 de la Comisión Preventiva Central y le di copia íntegra

GOM/mtom.

*Chiranauf*

*E. Carrasco*