

NÂ°	FECHA	MEDIO	SECCIÃ“N	PÃ•GINA
110388	2021-02-18	El Mercurio	EconomÃ•a y Negocios	10

Imagen 1/1

Durante 2020 y el presente ejercicio Aumento en conflictividad en relaciones comerciales: Expertos ven evitable judicialización de casos

Arbitrajes obligatorios previos a una acción legal o potenciar canales de diálogo entre las partes son algunas de las alternativas.

C. UNDURRAGA y R. OLIVARES

Aun cuando todos los sectores económicos han concentrado sus esfuerzos en hacer frente al impacto económico por la pandemia, los conflictos protagonizados por grandes empresas y sus socios comerciales o proveedores no se han frenado.

Durante los últimos meses, nuevos casos han surgido principalmente desde la industria minorista y se han debatido en sedes de libre competencia. En común, tienen que se han originado a partir de acciones tomadas “aguas arriba” que no benefician igualmente a todas las partes involucradas en los acuerdos comerciales.

Según expertos en libre competencia, existen distintos caminos que podrían evitar la judicialización. Guillermo Armelini, académ-

mico de la U. de los Andes, comentó que “históricamente, el *retail* ha tenido un gran poder de negociación con proveedores pequeños: plazos largos de pago, condiciones de entrega, uso de góndola, etc.”. En ese contexto, dijo que para evitar conflictos “deben mejorar los programas de desarrollo de proveedores” para fortalecer la relación y evitar —por ejemplo— que escojan otros canales no tradicionales para hacer su venta.

Otros abogados que prefirieron mantener reserva —pues representan a algunas de las grandes empresas cuestionadas— indicaron que en otros países, como Inglaterra, se han implementado de manera exitosa “instancias de arbitraje” de carácter obligatorio para el *retail*, que abren una puerta para resolver el conflicto sin judicializar.

La directora de Regulación y Libre Competencia de Rivadeneira-Colombara-Zegers, María José Zegers, explicó que otra forma de evitar la judicialización de estas disputas es a través de la adopción de programas de cumplimiento de libre competencia por parte de las grandes firmas. “También, cuando hay un contrato de por medio se podría establecer cláusulas alternativas de resolución de controversias para instar una solución de común acuerdo”, señaló.

Mientras que el abogado de Guerrero Olivos, Juan José García, dijo que como la relación entre proveedores y distribuidores es vertical, este tipo de conflictos pueden darse por falta de comunicación. “Pero para judicializarse, detrás de eso también tiene que existir una infracción a la libre competencia”, sostuvo.