

COMISION PREVENTIVA CENTRAL  
DECRETO LEY N°211, de 1973.  
LEY ANTIMONOPOLIOS  
TEATINOS N°120, Piso 10° Of. 32

ORD. N°

195/358

ANT.: Consulta de contrato de  
N.C.R. de Chile S.A.

MAT.: Dictamen de la Comisión.

Santiago, 12 DIC. 1978

DE: H. COMISION PREVENTIVA CENTRAL.

A : N.C.R. DE CHILE S.A.

1.- Don José M. Torres en representación de N.C.R. de Chile S.A., ha sometido a consideración de esta H. Comisión, un contrato de distribución, que pretende celebrar con terceros.

Dicho contrato de distribución contempla las siguientes estipulaciones que son de interés examinar:

"Segundo: N.C.R. no garantiza al Distribuidor mediante el presente contrato, la exclusividad de la venta de los productos incluidos en el mismo, reservándose N.C.R. el derecho de venderlos directamente y/o mantener la cantidad de Representantes directos o comisionistas que esta estime conveniente y/o nombrar otros Distribuidores...."

"Tercero: Las perspectivas para venta que se originen como resultado de campañas podrán ser atendidas directamente por el Distribuidor. Sin embargo, si en alguna de estas promociones N.C.R. ofreciera a los comerciantes precios inferiores a los de sus listas oficiales, el Distribuidor no podrá invocar este hecho para obtener de N.C.R. una deducción adicional a los precios que ésta otorga al Distribuidor...."

"Cuarto: N.C.R. se reserva el derecho de otorgar precios y/o condiciones especiales a determinados clientes que por su categoría e importancia, a juicio de N.C.R. merecen un tratamiento especial, sin que el distribuidor pueda reclamar un mayor descuento a N.C.R....."

"Séptimo: Queda reservado a N.C.R. el derecho de, a su exclusivo criterio, postergar y/o recusar la aceptación de parte o en total, de cualquier pedido del Distribuidor".

"Noveno: El precio de venta al Distribuidor será el que N.C.R. tenga en vigencia para sus Distribuidores en la fecha en que éstos coloquen en sus ordenes de compra. Queda reservado a N.C.R. el derecho de, en cualquier momento e independiente de cualquier aviso, alterar su lista de precios al Distribuidor. Queda reservado al Distribuidor el derecho de, dentro del plazo de 30 días de vigencia de los nuevos precios, reducir o de cualquier manera modificar cantidades o plazos de entrega en sus pedidos ya hechos..."

Décimo Segundo: El valor de la garantía de Servicio Técnico para los equipos comprados por el Distribuidor a N.C.R. y revendidos por aquél a sus clientes, será de cuenta de ésta última y se acreditará periódicamente al Concesionario respectivo según los procedimientos usuales en vigencia."

"Décimo Tercero: Al Distribuidor le queda expresamente prohibido el uso de la razón social o marcas comerciales de N.C.R. en cualquiera de sus operaciones comerciales, excepto, y exclusivamente, en la venta de los productos objeto de este contrato...."

"Décimo Cuarto: N.C.R. se obliga, a suministrar entrenamiento técnico de venta a los vendedores del Distribuidor...."

2.- Conjuntamente con el contrato, se acompaña carta compromiso por el cual N.C.R. se obliga, durante el período de dos años a no nombrar otros Distribuidores en la zona de Valparaíso y Viña del Mar, quedando vigentes otros derechos reservados a NCR y que se establecen en la cláusula segunda, ya mencionada

3.- De las cláusulas precedentes, se desprende que NCR nombrará determinadas personas que serán sus distribuidores oficiales. Este contrato de distribución no es exclusivo, en el sentido de que también NCR puede designar otros distribuidores y puede vender directamente sus productos, cuando lo estime conveniente, e incluso, otorgar precios más favorables que el precio de venta al distribuidor.

NCR vende a los distribuidores según el precio de venta para ellos en la fecha que se coloquen las órdenes de compra, pudiendo incluso, alterar dichas listas de precios sin aviso previo al Distribuidor.

4.- La Comisión estimó necesario requerir más antecedentes, que fueron evacuados por NCR, en los siguientes términos:

a) Los precios de venta a los Distribuidores se rebajan, para ellos, en un 20% ó 30%, según la clase de máquina comprada. Estos distribuidores pueden comprar al contado a a crédito, y comercializar libremente los productos mencionados.

b) La Compañía no vende sus productos para la reventa a otros comerciantes que no sean sus Distribuidores. Las ventas que efectúan a través de un Representante, son hechas a comerciantes minoristas y, ocasionalmente, a otras empresas, para fines de control de caja en sus propios negocios.

c) Los "Representantes" son empleados de la Compañía, percibiendo por su trabajo un sueldo mensual más una bonificación anual variable.

d) El propósito de nombrar Distribuidores, es obtener una mayor cobertura del mercado, en libre competencia.

5.- A juicio de esta Comisión, no se trata de "distribución" propiamente tal, o venta a terceros en nombre y por cuenta de N.C.R., sino de la manifestación de la intención de las partes de celebrar un número indeterminado de compraventas para revender, como expresamente se dice en la cláusula primera del "Contrato de Distribución". No puede hablarse de compromiso ni de promesa, atendido que N.C.R. se reserva el derecho de rechazar cualquier pedido del "distribuidor", según reza la cláusula séptima.

Conjuntamente con la manifestación de intenciones de las partes, se autoriza por N.C.R., al distribuidor para utilizar sus marcas comerciales, en las operaciones relacionadas con sus productos y para publicitar, en diversas formas, su calidad de "Distribuidor N.C.R.".

También, N.C.R. se obliga a suministrar entrenamiento técnico de venta a los vendedores del "Distribuidor" y algunos elementos de promoción.

Todo lo anterior no hace variar la naturaleza de las compraventas que se perfeccionarán, sucesivamente, entre las partes.

El vendedor habitual o proveedor es dueño de dar el nombre o título que quiera a uno o más de sus compradores, pero ello, en principio, no lo autoriza para negar la venta a otros, ni para discriminar entre ventas iguales, efectuadas a terceros.

6.- No obstante lo anterior, atendida la complejidad que hoy revisten las máquinas registradoras, que realizan diversas funciones contables, de registro y hasta de computación, la Comisión cree lícito, que, en resguardo del prestigio de la marca y del más eficiente empleo de los equipos de su fabricación, NCR puede

limitar la venta de éstos a los comerciantes que demuestren estar capa citados para ofrecerlos eficazmente a los usuarios o consumidores.

Así, no merece reproche, a juicio de esta Comisión, que se limite la venta de los equipos N.C.R. a determinados comerciantes idóneos, a los fines de la reventa útil y eficaz de los mismos. Esta limitación se reconoce expresamente en la carta del 22 de Septiembre de 1977, de N.C.R. de Chile S.A. a la Fiscalía de la Defensa de la Libre Competencia.

Sin embargo, se hace presente a la consultante, que sólo puede rechazar a quien se interese por revender sus máquinas, si esta negati va está fundada en condiciones generales, objetivas, racionales y jus tificadas, y que si en el futuro existiere algún reclamo de un comer ciante, la Comisión ponderará dicho rechazo.

7.- En cambio, merece reproche la prohibición que N.C.R., ha esti pulado, de no designar otros "distribuidores" en Valparaíso y Viña del Mar, esto es, no vender a otros comerciantes distintos de un "único distribuidor", durante dos años. Tal estipulación o compromiso es absolutamente contrario a las normas sobre libre competencia y carece de toda justificación.

En consecuencia, se objeta la carta anexa al contrato y se recomienda la plena vigencia de la cláusula segunda del contrato.

8.- Las cláusulas tercera y cuarta reservan a N.C.R. el derecho de vender directamente a comerciantes y a clientes especiales a precios inferiores a los que venda al "Distribuidor", sin permitir a éste competencia alguna respecto de aquélla.

Tales hipótesis constituyen casos de discriminación en los pre cios, en perjuicio de un comerciante y atentamente, por ello, contra la li bre competencia de conformidad con el artículo 2º, letra e), del Decreto Ley N°211, de 1973.

9.- Establecida, con el otorgamiento del título de "distribuidor," la idoneidad del comerciante, para la reventa, resulta absoluta mente reprochable la cláusula séptima, en cuanto autoriza "a priori" una negativa de venta por parte de N.C.R. Esta, aparte de estar sancionada por el artículo 2º, letra e), del Decreto Ley N°211, de 1973, también lo está por el artículo 3º del Decreto Ley N°280, de 1974.

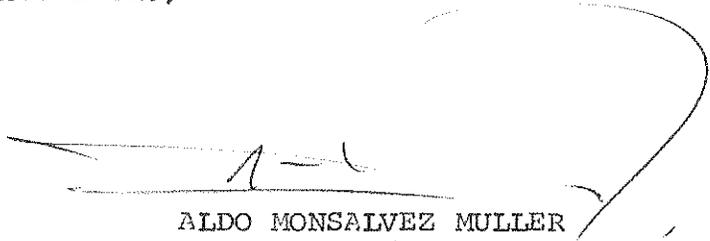
Sólo puede ser lícita la negativa de venta que resulta justificada, en un caso concreto, por hechos o circunstancias presentes o concurrentes en ese preciso caso concreto, y no otra.

10.- La cláusula novena del contrato es también reprochable, porque atenta contra la libre competencia, ya que permite a N.C.R. variar los precios al "distribuidor", después que éste ha colocado su pedido. Tanto es así, que le reconoce a este último la facultad de modificar o retirar el pedido. Ello atenta contra la seguridad de los datos sobre los cuales el comerciante formula sus ofertas, y constituye, además, una conducta sancionada por el artículo 2º, inciso segundo del Decreto Ley N° 280, de 1974.

11.- En consecuencia, se objeta, por esta Comisión, la carta anexa al contrato, rijiendo en cambio en toda su plenitud la cláusula segunda del mismo.

Respecto de las cláusulas tercera y cuarta del contrato la Comisión es de opinión que ellas sean eliminadas por las razones antes mencionadas, como asimismo, las cláusulas séptima y novena del mismo contrato.

Saluda atentamente a Ud.,



ALDO MONSALVEZ MULLER

Fiscal de la Dirección de Industria y Comercio  
Presidente de la H. Comisión.



AOG/rcmg.