

21

ION PREVENTIVA CENTRAL  
TO LEY N° 211, 1973  
NTIMONOPOLIOS  
NOS 120, PISO 10°, OF. 32

ORD N° 204/64

ANT.: Resolución N° 48 de la H.  
Comisión Resolutiva.

HAT. Dictamen de la Comisión.

Santiago, 13 FEB. 1979

DE: PRESIDENTE COMISION PREVENTIVA CENTRAL

A: COMPAÑIA CHILENA DE TABACOS S.A.

1.- En la causa que se iniciara con motivo de una denuncia formulada por don Lorenzo González Quintana, Distribuidor de la Compañía Chilena de Tabacos, en contra de dicha Compañía, se dictó, con fecha 27 de Septiembre de 1978, la Resolución N° 48, de la H. Comisión Resolutiva.

2.- El fallo citado acoge el requerimiento que formulara el señor Fiscal de la Defensa de la Libre Competencia y declara que el sistema de comercialización empleado por la Compañía Chilena de Tabacos, contraviene las normas del Decreto Ley N° 211, de 1973, por lo que, dispone que la Compañía ponga término al referido sistema y proceda, en lo sucesivo, de conformidad con lo que se establece en las consideraciones tercera y cuarta del mismo fallo.

Cabe recordar que las citadas consideraciones 3a. y 4a. establecen que, cuando el distribuidor es un revendedor, no es lícito que el vendedor le imponga al primero, ninguna clase de condiciones que coarten su libertad de comercialización, lo que sí puede hacerse, cuando la distribución se efectúa por medio de mandatarios o comisionistas, que venden por cuenta del mandante.

3.- En el penúltimo párrafo de la segunda decisión, la sentencia comete a esta Comisión Preventiva Central, la fiscalización del cumplimiento del fallo de la H. Comisión Resolutiva.

Para dar cumplimiento a lo dispuesto por la H. Comisión Resolutiva, en el sentido de sustituir su sistema de comercialización, la Compañía Chilena de Tabacos S. A., con fecha 5 de Enero próximo pasado, se dirigió a esta Comisión, haciendo presente que, para cumplir con lo ordenado por la H. Comisión Resolutiva, adjuntaba un proyecto de contrato de mandato comercial, modalidad que utilizaría en sustitución de su anterior sistema de comercialización.

Posteriormente, la Compañía agregó el documento titulado "Reglamento para Comisionistas" al que se hace referencia en el contrato de mandato comercial, citándolo como parte integrante de él.

4.- Esta Comisión, luego de analizar el formulario correspondiente al contrato de mandato comercial y el texto del reglamento para comisionistas, ha considerado que el contenido de los citados documentos cumple, salvo las observaciones que se enunciarán a continuación, con lo dispuesto en la Resolución N° 48 de la II. Comisión Resolutiva.

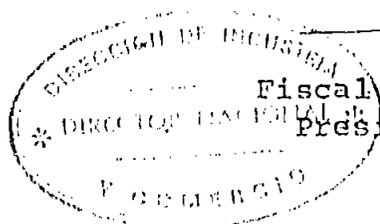
5.- Las objeciones que merecen los citados documentos son las siguientes:

a) En las cláusulas 6a. y 12a. se estipula que el comisionista debe poner a disposición de la Compañía el valor total correspondiente a las mercaderías que le hayan sido despachadas y se previene, además, que el no cumplimiento de esta obligación "hará caducar ipso facto" el contrato. Tratándose de un mandato, no existe razón para que el mandatario para vender, deba poner a disposición de su mandante otros dineros que no sean los correspondientes a las ventas efectivamente realizadas. Entiende esta Comisión que si el propósito del comitente es el de efectuar una recaudación rápida, ello puede lograrse, por ejemplo, estableciéndose en el contrato la obligación de que el comisionista efectúe, diariamente, depósitos bancarios a favor de su mandante por el valor correspondiente al monto de la venta del día anterior y que, cualquier error de cálculo puede ser corregido en los ajustes quincenales, a que se refiere la cláusula 4a. del contrato de mandato.

b) Deberá dejarse constancia en el contrato de mandato, en relación con lo preceptuado en su cláusula 14°, que la Compañía podrá efectuar ventas directas en territorios asignados a distribuidores, en razón de insuficiencia de la actividad del respectivo distribuidor y mientras tal insuficiencia perdure o hasta que se designe un nuevo distribuidor.

c) Por último, y atendida la naturaleza jurídica del mandato deberá, en armonía con tal naturaleza deberá establecerse claramente en el contrato a cargo de quién corre el riesgo de pérdida de la mercadería que se encuentre en poder del distribuidor-mandatario.

Saluda atentamente a Ud.,



ALDO MONSALVEZ MULLER

Dirección de Industria y Comercio  
Presidente Comisión Preventiva Central

WOL/mtom.

