

ORD.N°

235/269

ANT.: Consulta de don Marcelo
Silva sobre constitución
de Sociedad.

MAT.: Dictamen de la Comisión.

Santiago, 22 NOV. 1979

DE : HONORABLE COMISION PREVENTIVA CENTRAL

A : Señor Marcelo Silva

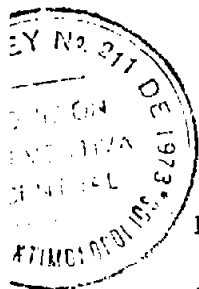
1.- El señor Marcelo Silva Alvarez, ha consultado sobre la posibilidad de formar una sociedad comercializadora de vinos que reuniría aproximadamente unos 35 productores que en conjunto pueden comercializar un millón de arrobas de vino. Agrega que cada uno de los socios comercializaría su vino a través de esta sociedad, con el único objeto de compensar en algo la fuerza de la demanda.

A título ilustrativo, expresa el consultante, que la oferta está constituida por unos 30.000 productores, de los cuales, sólo 1.200 están afiliados en cooperativas y el resto actúa cada uno por su cuenta.

En cuanto a la demanda, está formada por dos tipos de compradores:

a) Las grandes empresas, que en número de 3, compran aproximadamente el 50% de total de vino que se transa en el país. Tienen un buen manejo del mercado a través de negociaciones unilaterales y regulación de stocks; y

b) Los elaboradores, que serían alrededor de 400 en todo el país, con baja capacidad económica, mueven pequeñas cantidades de vino, situación que los obliga a desenvolverse dentro de las reglas del juego que establece el grupo anterior. Esta estructura del mercado determinaría que los productores no tengan ningún poder de negociación frente a la parte demandante y ésa es la razón principal que les mueve a formar la sociedad en cuestión.



Agrega que la entidad que se desea formar no asumiría un carácter monopólico, por cuanto, además de que el millón de arrobas que se pretende reunir representa sólo el 7% de la producción nacional, estaría formada por productores pertenecientes a distintas regiones del país, por lo que asegura la imposibilidad de controlar el precio en cada una de ellas, desde el momento que existen innumerables productores alternativos de vino, cada uno dispuesto a vender a distintos precios según sus necesidades o expectativas.

2.- Por oficio N° 156, de 28 de Septiembre pasado, la Fiscalía Nacional Económica solicitó del consultante mayores antecedentes acerca de la Sociedad que se pretende formar, como, asimismo, del sistema de comercialización del vino. En respuesta a dicha petición, informó lo siguiente:

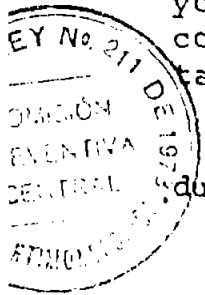
Las vías de salida del vino a granel, desde el productor al consumidor, son las siguientes:

- a) Transacciones efectuadas a través de canales normales de comercialización, que constituyen el mercado visible y corresponde al 62% de la producción del país (550 millones de litros).
- b) Vino producido, elaborado y envasado por viñas integradas, 6%.
- c) Vino producido por productores cooperados, elaborado y envasado por las cooperativas, 5%.
- d) Comercio invisible, constituido por las ventas clandestinas y corresponde al 27% de la producción.

Del comercio visible, aproximadamente el 50% se canaliza a través de las Viñas Concha y Toro, San Pedro y Santa Carolina.

3.- Las principales cláusulas de la escritura social, según expresa la minuta, atinentes con la consulta planteada, serían las siguientes:

- 1) El objetivo de la sociedad sería comercializar el vino de sus socios, en cualesquiera de sus formas. En una primera etapa se podría vender el producto interna o externamente, sólo en sus formas primarias (mosto o vino bruto a granel); en una segunda etapa, se podría incorporar una nueva alternativa, cual es el engarrado, y en la tercera etapa se debería llegar a embotellar y concentrar el vino, con lo cual pasaría a ser una empresa autosuficiente, pudiendo llegar en forma directa al consumidor final.



2) Cada socio que se integra a la sociedad debería hacerlo con la totalidad de su vino, exceptuando solamente aquel volumen que es elaborado por el propio productor, como única forma de evitar que algunas personas usen la sociedad como señuelo que les permita beneficiarse individualmente a través de ventas por fuera que sólo contribuirían a menoscabar la organización.

3) Los vinos serían guardados en las bodegas de los propios productores u otras que ellos elijan. Posteriormente informarán a la sociedad de la ubicación específica del producto, a fin de que el enólogo proceda a extraer las muestras y sellar las cubas.

4) El vino dejaría de pertenecer al productor desde el momento mismo que tome el compromiso con la sociedad. **No obstante**, como depositario sería responsable directo del producto ante la sociedad.

5) El vino sólo podría ser retirado de las bodegas ante la presentación de una orden de despacho timbrada y firmada por el gerente, en la cual se individualizarían a las cubas cuyo producto ha sido vendido.

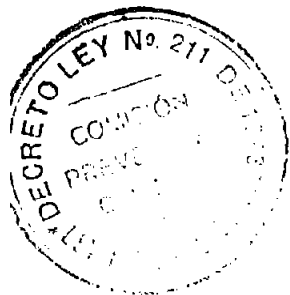
6) Cada litro de vino que se venda pertenecería a todos los socios por igual.

7) Las ventas se irían haciendo a lo largo del año, a medida que fueran apareciendo negocios convenientes. En ningún caso se omitirían ventas consideradas buenas ante expectativas de alzas futuras.

8) El valor de la producción de cada socio sería entregado sólo cuando se hubiera vendido el último litro de vino de la sociedad, por cuanto antes de esa fecha sería imposible conocer el precio real obtenido por cada tipo de vino.

9) Las liquidaciones se harían por variedad y el precio por litro a recibir sería idéntico para cada uno de los socios, teniendo en cuenta, eso sí, los grados de calidad definidos para cada uno de ellos.

4.- Sobre la base de los antecedentes proporcionados por el consultante, esta Comisión precisa que la formación de la sociedad proyectada no contraviene las normas del Decreto Ley N° 211, de 1973. Para estimarlo así se tiene presente desde luego, que su presencia en el mercado del vino, no incidiría en forma significativa en el mismo, en términos de alterar la libre competencia en la comercialización de ese producto.

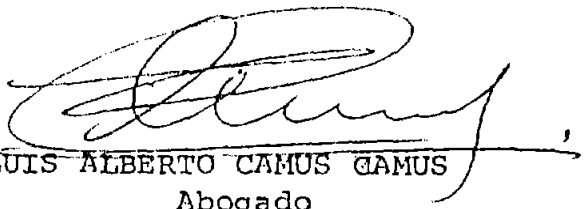


Respecto de la cláusula que limita la venta de la producción de los socios por cuenta propia, puede estimarse legítima, dado que si la intención es asociarse, no se deben realizar negocios propios que menoscaben los intereses sociales, tal como lo exige el Código del Comercio.

En cuanto al funcionamiento de la sociedad en el futuro, la H. Comisión Resolutiva tiene las facultades necesarias como para disolverla, si ésta incurre en algún acto contrario a la libre competencia. En otras palabras, si la sociedad participa en actos monopólicos con motivo del sistema ideado, se cuenta con las herramientas legales necesarias para ponerle término.

En consecuencia, esta Comisión es de opinión de que puede perfeccionarse la formación de la sociedad, en los términos que ha sido planteada.

Saluda atentamente a Ud.



LUIS ALBERTO CAMUS GAMUS

Abogado

Presidente de la Comisión Preventiva Central.



AOG/tnp.