

ORD. N° 238.008

ANT. : Consulta de Viña Santa Rita.

MAT. : Dictamen de la Comisión.

Santiago, 2 ENE. 1980

DE : HONORABLE COMISION PREVENTIVA CENTRAL

A : SEÑOR JEFE DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL
DE VIÑA SANTA RITA
DON JUAN CARLOS DE LARRACHEA CH.
PRESENTE.

1.- Don Juan Carlos Larrachea, Jefe del Departamento Co-
mercial de la Viña Santa Rita, ha sometido a consul-
ta de esta Comisión, ciertas modalidades de su proceso de comercia-
lización.

Expresa la consultante que la empresa comercializa sus
productos a través de cuatro canales, que son, los vendedores direc-
tos, las sucursales directas, los agentes comisionistas y los co-
merciantes mayoristas. Los Vendedores directos, empleados de la em-
presa, trabajan en el área Metropolitana; la Viña tiene sucursales
o establecimientos propios en las ciudades de Valparaíso y Concep-
ción; los agentes comisionistas son mandatarios de la Viña y ganan
comisión, calculada sobre el valor neto. Los comerciantes mayoristas
tienen interés para la Viña en aquellas ciudades en que no tiene o-
tro canal de distribución.

Respecto de estos últimos, los comerciantes mayoristas
compran, obteniendo un descuento por volumen, con el objeto habi-
tual de revender los productos en aquellas zonas, ciudades o regio-
nes donde la empresa no tiene otros canales. Estos comerciantes que
venden toda la línea de productos, efectúan labores de promoción
para éstos, con material entregado directamente por la Empresa.

Solicita la consultante que esta Comisión se pronuncie si puede otorgar un descuento adicional, por concepto de promoción de sus productos a los comerciantes mayoristas que trabajan habitualmente con ella en aquellas ciudades donde no existen otros canales de comercialización, y si es o no es discriminatorio que se otorgue este descuento solamente a estos comerciantes. Advierte que, tal vez, lo procedente sería firmar un contrato de promoción con aquellos comerciantes mayoristas de las zonas que la empresa no atiende directamente y facturar el pago de este servicio, independientemente de las ventas.

2.- Sobre la especie, la Comisión estima que un descuento adicional que se otorgara a determinados comerciantes mayoristas, sería discriminatorio, en relación con los demás, situados en otras zonas en que los canales de distribución de la Vía Santa Rita son varios. Se ha establecido en reiteradas oportunidades, por esta Comisión, que los descuentos deben ser iguales para todos los comerciantes que se interesen por comprar el producto, por iguales compras, admitiéndose solamente diferencias fundadas en las condiciones objetivas de la venta en sí misma, como volumen, forma de pago, línea completa u otras semejantes y siempre que las diferencias sean razonables. Los servicios de promoción de los productos de la vendedora son independientes de la venta misma, que se celebra entre aquella y el comerciante mayorista, y no tienen por qué influir en su precio, de modo que resulte menor que el que se cobra a un tercero por una venta igual.

3.- Sin embargo, nada obsta a que la consultante celebre un contrato de promoción con aquellos comerciantes mayoristas que realizan una labor de promoción independientemente de las ventas que les haga, de tal modo que los descuentos en los precios de los productos sean iguales para todos, sin perjuicio de recibir el comerciante mayorista promotor una remuneración, por la labor de promoción, independientemente del descuento que se le efectúe por las compras, según las condiciones de éstas.

Por otra parte, el contrato de promoción que se cele
breno debe contener una cláusula de distribución exclusiva, que im
pida al comerciante mayorista, comercializar productos de otras mar
cas o procedencia.

Saluda atentamente a Ud.



LUIS ALBERTO CAMUS CAMUS
Abogado
Presidente de la Comisión Preventiva
Central.