

Santiago, 30 de Mayo de 1974

ORD. N° 26 / 80 ,

El abogado señor Rolando Molina Reyes, en representación de Maderas Prensadas Cholguán S.A., se ha dirigido a esta Comisión Preventiva Central formulando diversas consultas en conformidad con lo dispuesto en el artículo 30 del Decreto Ley N° 211, de 1973.

Debe advertirse, como cuestión previa, que la Comisión, de acuerdo al mérito de los antecedentes proporcionados por el consultante y a la investigación efectuada por la Fiscalía, ha llegado a la conclusión de que entre Cholguán y sus "agentes" median relaciones que, jurídicamente, constituyen compraventas, de modo que los productos elaborados por Cholguán llegan al público a través de sucesivos actos de enajenación, lo que excluye, claramente, toda posibilidad de que los ya mencionados "agentes" puedan actuar por cuenta o en representación de Cholguán.

Conviene recordar que las diversas consultas que se formulan a la Comisión han sido divididas en los siguientes grupos:

- I Las relativas al sistema de ventas directas.
- II Las relacionadas con el sistema de ventas a través de distribuidores.
- III Las vinculadas a un futuro y eventual desabastecimiento por exceso de demanda.

Dentro del primer grupo de interrogantes se plantean las siguientes:

- a) Si, estando Cholguán organizada sólo para atender a sus Agentes y a contados clientes directos, puede mantener el sistema de ventas directas limitándolo a las efectuadas al por mayor y determinar libremente el volumen que deberá tener cada operación para ser considerada venta al por mayor.
- b) Si las formas de venta, su mínimum, plazos, modalidades de pago, atención y despacho, son materias de propia decisión de la empresa en función de los contratos.
- c) Si Cholguán puede negar la venta a aquellas firmas cuya participación en el mercado negro de sus productos, durante el período de requisición de la industria, se encuentre establecida.

AL SEÑOR
ROLANDO MOLINA REYES
AGUSTINAS 1070, PISO 4°
PRESENTE

En cuanto a la interrogante de la letra a), la Comisión estima que no es atentatoria contra la libre competencia la decisión del fabricante de fijar mínimos razonables de cantidad o número de unidades sobre los cuales opere mediante el sistema de venta, ya sea a comerciantes o a clientes directos. A más de razonable, dicho límite debe ser igual para todos los interesados.

Asimismo, en cuanto a la interrogante de la letra b), puede quedar librado a la decisión de la empresa fijar las normas de ventas, condiciones de pago, plazos, descuentos, atención y despacho, y otras modalidades particulares, siempre que éstas no importen discriminación, esto es, que sean las mismas para compradores en iguales condiciones.

Por lo que toca a la interrogante de la letra c), la Comisión estima que negar la venta a quienes presuntamente hubieren participado en el mercado negro durante la requisición de la industria consultante, aparte de que pudiera importar la infracción de otras normas legales distintas del Decreto Ley N° 211, de 1973, constituye una discriminación contraria a las normas de este último. El hecho reprochado, aun comprobado, no puede ser sancionado por la consultante, existiendo para ello sanciones adecuadas y autoridades competentes para imponerlas.

Dentro del segundo grupo de preguntas se formulan las siguientes :

- a) Si Cholguán puede mantener, como exigencia para quien desee ser su agente, el cumplimiento de determinados requisitos.
- b) Si puede seleccionar y determinar quiénes y cuántos serán los agentes que formarán su red de distribución.
- c) Si puede negar el tratamiento de Agente a un comerciante que cumpla con los requisitos aludidos en la letra a), ya sea por causas justificadas o, por simple decisión basada en falta de confianza o en el ánimo de Cholguán de no contratar.
- d) Si podrían los comerciantes que recibieran el mismo trato que el público en general, reclamar tratamiento discriminatorio respecto de los comerciantes que forman la red de distribución de Cholguán.
- e) Si Cholguán podría, invocando el cumplimiento de los requisitos necesarios para ser agente, negarle a alguno de ellos la posibilidad de vender en un local distinto al considerado originalmente, si se advirtiera que con ello se interfiere la actividad de otro agente.
- f) Si el consultante podría impedir la venta en lugares o zonas distintas de aquéllas en que se encuentra registrada la Agencia.
- g) Si, tratándose de pueblos pequeños o localidades apartadas en que ya existan uno o más agentes, podría Cholguán negarse a la instalación de nuevas agencias por considerar la plaza bien atendida.

En relación con las consultas enumeradas precedentemente, la Comisión debe reiterar el criterio expresado al comienzo en el sentido que las consultas formuladas no se refieren a contratos de distribución propiamente tales, sino de compraventa, y que la denominación "agente", se otorga por Cholguán a aquellos compradores habituales a los que hace descuentos, y no a mandatarios suyos.

Consecuente con lo dictaminado respecto del primer grupo de interrogantes, la Comisión estima que Cholguán no puede, so pretexto de otorgar una calidad de "agente", discriminar entre comerciantes que se interesen por comprar sus productos, en iguales condiciones comerciales.

Por tanto, la consultante podrá atribuir a quien quiera la calidad de "agente", pero ello no la autoriza para negar la venta a ningún comerciante que cumpla o se allane a cumplir las condiciones razonables de mínimos, condiciones de pago, plazos, y otras, que se hayan fijado de un modo general, según antes se ha resuelto.

La Comisión estima que, en general, el fabricante no está obligado a vender a otros comerciantes, y que puede vender, él mismo directamente al público, o hacerlo a través de distribuidores o mandatarios suyos; pero si vende a comerciantes, debe vender, por igual, a todos éstos que se interesen por comprarle y que cumplan las condiciones razonables que el mismo fabricante haya fijado, las que, necesariamente, deben tener carácter general.

Como se ha dicho, el fabricante puede vender, por sí mismo, a otros comerciantes y, directamente, al público consumidor; pero al hacerlo, no puede discriminar ni competir deslealmente.

La competencia desleal, a juicio de la Comisión, puede surgir en las relaciones entre fabricantes con el comerciante minorista y el público, cuando el fabricante venda tanto al comerciante minorista como al público, sin dejar al primero la posibilidad de un margen de comercialización razonable.

Asimismo, la Comisión estima que el comerciante, que, por sí mismo, compra para vender, no puede estar limitado por el vendedor en su actividad comercial posterior a la compraventa. El comprador no es mandatario del vendedor, y sus obligaciones emanadas del contrato de compraventa dicen relación con el pago del precio y la recepción de la cosa. Luego, cualquiera limitación a su poder de disposición sobre las cosas compradas que el vendedor quiera imponerle es extraña al contrato de compraventa e importará, por tanto, una convención independiente de aquel contrato. Examinados la causa y el objeto de esta última convención, se puede apreciar que aquellos son el propósito que persigue el vendedor, y el medio de que se vale, para regular, regir o reglar el curso del proceso económico de distribución de los artículos de su fabricación más allá de su esfera de acción y después que dichos bienes han salido de su dominio. Esta intromisión del productor en la actividad de quienes realizan la distribución de los bienes es atentatoria contra la libre competencia, pues tiende a coartar o impedir la libertad con que debe desarrollarse la distribución de los bienes para alcanzar al consumidor.

Por lo expuesto, cabe concluir también que la consultante no puede impedir a sus compradores que revendan en sus locales habituales o en otros cualesquiera de su elección, o en lugares o zonas distintos de su domicilio habitual o principal.

Por todo lo dicho, cabe concluir, asimismo, que la consultante no puede negarse a vender a ningún comerciante que cumpla con las condiciones razonables y generales antes referidas, ni aun cuando, a su juicio, la plaza respectiva se encuentre bien atendida por otros comerciantes compradores suyos.

Dentro del tercer grupo de consultas se han reunido las siguientes:

- a) Si Cholguán podría establecer un sistema de reservas mensuales a los Agentes cuyo monto fuera un porcentaje de sus adquisiciones en los últimos meses, integrando dicha reserva con volúmenes de planchas de diversos tipos, teniendo en cuenta los mayores o menores usos de los distintos productos e incluyendo dentro de este sistema aquellos casos de usuarios con preferencia, industriales, constructores y clientes habituales.
- b) Si podría Cholguán exigir a un agente que tomara productos de otros tipos o formatos como condición para entregarle planchas lisas.
- c) Si Cholguán podría negar la venta al público por tener copada su producción con los pedidos de los agentes, aunque aquéllos no estén materializados como tales, sino como reservas las que, en el caso de no ocuparse en cierto plazo de días, se perderían para el respectivo mes.
- d) Si podría Cholguán rechazar ciertos pedidos de venta, que coparan su producción, como una compra total de dicha producción o de un período futuro que pudieran hacer sus agentes o sus clientes habituales u ocasionales.

En cuanto a este tercer grupo de interrogantes, estima la Comisión que el sistema de reservas propuesto, en que la consultante, unilateralmente, sustraería de su oferta general determinadas partidas de productos, es contraria a la Libre Competencia, pues dificulta el acceso oportuno de otros interesados a dichos productos, y crea un privilegio en favor de los compradores habituales. Lo anterior no obsta a que estos últimos puedan formular sus pedidos con una razonable antelación.

Asimismo, la consultante no puede exigir a un comprador, habitual o no, que tome determinados productos como condición para venderle otros; pero ello no obsta a que se le incentive con mejores descuentos, por determinados artículos o por la línea completa.

Finalmente, sin perjuicio de todas las consideraciones precedentes y en relación con la última interrogante del tercer grupo, la Comisión estima que deberá ser consultada cuando efectiva y realmente se presente el caso que ahora se plantea en términos hipotéticos, toda vez que, sólo con los antecedentes concretos correspondientes al caso específico que se consulte, podrá

tener la Comisión los elementos de juicio necesarios para decidir si la pretensión o pedido de compra obedece a una operación o propósito lícitos o si persigue fines monopólicos o que atentan a la libre competencia.

Saludan atentamente a ustedes,

HUGO LLANOS MANSILLA
PRESIDENTE

ARTURO LIZANA STEINFORT
SECRETARIO SUBROGANTE

Santiago, mayo 27, 1974.