

N° 94 / 231

ANT. : Consulta de Compañía de
Cervecerías Unidas.

MAT. : Dictamen de la Comisión sobre
presentación de nuevo sistema
de descuentos por parte de la
consultante.

Santiago, 23 de Julio de 1975.-

DE : COMISION PREVENTIVA CENTRAL
A : GERENTE GENERAL DE LA COMPANIA DE
CERVECERIAS UNIDAS
DON ARMANDO DUSSAILLANT BENITEZ

Por Dictamen N° 70/7 de 10 de Enero de 1975, esta Comisión dió respuesta a una consulta formulada por la Compañía de Cervecerías Unidas, relacionada con la distribución de sus productos y la forma de determinar sus precios. Sobre el particular la Comisión resolvió que las diversas discriminaciones implicadas en los sistemas sujetos a la consulta y, especialmente, la vinculada a los distintos tipos de descuentos que distinguían entre los "distribuidores exclusivos" de la consultante y otros compradores mayoristas de la misma, eran injustificadas, por lo que debían ser eliminadas de inmediato, pudiendo establecerse diferencias razonables en materia de descuentos, atendido el volumen o cantidad de la respectiva compra.

Dando cumplimiento a lo resuelto por esta Comisión, la Compañía Cervecerías Unidas, en presentación fechada el 28 de Mayo pasado somete a su aprobación un sistema de descuentos de precios sobre la base de una escala dividida en tres tramos asignados con las letras A, B y C, respectivamente. En el tramo A se encuentran ubicados los niveles más bajos de compra; en la sección B los niveles intermedios, y en el tramo C los grandes volúmenes de adquisiciones.

El sistema de descuentos va creciendo en proporción al aumento de volumen de la compra de modo que el monto más bajo de descuento es el que corresponde al tramo A y el más alto, a la sección C. Sin embargo, para que el descuento asignado a los tramos B y C opere, es necesario no sólo un determinado volumen de compra sino también que la adquisición cubra la línea completa de productos de cada fábrica.

Para cada fábrica - que son siete repartidas a lo

largo del país entre Antofagasta y Osorno - se ha creado una escala de descuentos que contempla volúmenes de compra diferentes y se explica tal diferenciación señalando que ella obedece a que las realidades socio-económicas y las variaciones estacionales son distintas en cada una de las regiones que cubre, a su vez, cada una de las distintas fábricas ya aludidas.

Para determinar el volumen definitivo de la compra sobre la cual debe hacerse el descuento, se atiende el total de las adquisiciones efectuadas durante un mes por cada cliente de la Compañía y, para tal efecto, se procede a abrir las correspondientes cuentas corrientes.

Con el objeto de tener una información más completa sobre el sistema de descuentos propuesto por la consultante, se oyó en la sesión de 5 de Junio en curso, a don Michel Claverie en representación de la Compañía, el que aclaró algunos términos de carácter técnico que se utilizaban en el sistema de descuentos en referencia y otros relativos a la aplicación práctica de dicho sistema.

Posteriormente, el personero de la Compañía, ya nombrado expuso que ésta, a petición de diversos distribuidores, proponía rebajar en un 40% todas las cantidades límites de las respectivas escalas, disminuir la unidad de mayoristas en cervezas especiales al 50% de la antes señalada, esto es, dejarla en medio pallet, y, por último iniciar la aplicación de nuevo sistema a contar desde el 1° de Julio próximo.

Después de examinar los antecedentes proporcionados por la consultante, la Comisión, por la unanimidad de sus miembros presentes señores Salvador Arteaga Sazie, Eduardo Carrillo Tomic, Eduardo Dagnino Mac-Donald, Hernán Vergara Paredes y Germán Domínguez Ríos, acordó prestar su aprobación al sistema de descuentos de precios propuesto por la Compañía Cervecerías Unidas S. A. Sin embargo, y en la misma forma, consideró también la Comisión conveniente observar el comportamiento del sistema para comprobar qué resultados produciría él en la práctica ya que la diferencia entre los descuentos de las escalas B y C, que la Comisión estima elevada, podría traducirse en una imposibilidad de competencia respecto de los comerciantes que se inicien en el sistema con la escala B.

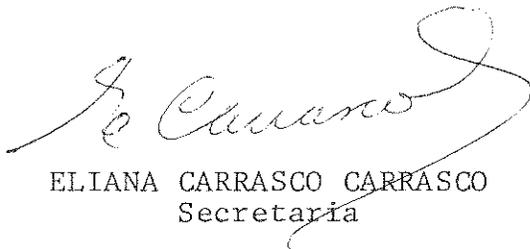
Por ello, la Comisión acordó que la Compañía le informe, al término de un trimestre, sobre los resultados de su aplica-

ción, principalmente en cuanto al número de comerciantes afectos, mensualmente, a cada una de las escalas y a su movilidad entre éstas.

Por otra parte, la Comisión sugiere la conveniencia de extender un descuento adicional a la escala A, por compras de la línea completa de los productos de la Compañía.

Saluda atentamente a Ud.,

LUIS MONTT DUBOURNAIS
Presidente Subrogante



ELIANA CARRASCO CARRASCO
Secretaria