

COMISION PREVENTIVA CENTRAL  
DECRETO LEY N° 211, DE 1973  
LEY ANTIMONOPOLIOS  
AGUSTINAS N° 853, PISO 12

ORD. N° 833 / 993

ANT. : Consulta de Nissan Datsun Chile sobre contrato de comisión para la venta de vehículos.

MAT. : DICTAMEN DE LA COMISION

SANTIAGO, -- 6 NOV 1992

1.- Don Yuji Yoneda, Gerente General de Nissan Datsun Chile, con domicilio en Avda. Vicuña Mackenna N° 3.300, Santiago, consulta a esta Comisión si el contrato de comisión para la venta de vehículos que acompaña se conforma con las disposiciones del Decreto Ley N° 211, de 1973.

Expresa el recurrente que las necesidades comerciales de su representada le han inducido a sustituir los actuales contratos de distribución y venta de vehículos efectuadas a través del sistema de concesionarios, por contratos de comisión mercantil para la venta de sus productos.

Acompaña con este fin los nuevos contratos propuestos por esa empresa, los que solicita sean aprobados por esta Comisión antes de su vigencia.

2.- Por Oficio N° 913 de 22 de octubre de 1992, el Fiscal Nacional Económico informó sobre la consulta formulada por la recurrente.

3.- Sobre el particular, esta Comisión expresa lo siguiente:

3.1. Los contratos de concesión actualmente en aplicación por Nissan Datsun Chile, que rigen sus relaciones comerciales con sus concesionarios redistribuidores, fueron aprobados por esta Comisión mediante Dictámenes N°s 732/137 y 742/409, de 1990.

De acuerdo con dichos contratos los concesionarios, si bien reciben los vehículos en consignación y se remuneran mediante una comisión, revisten en realidad la calidad de revendedores de los productos marca Nissan Datsun, como lo prueba el hecho de que emiten directamente al comprador la correspondiente factura de venta. A su vez, la empresa recurrente emite al concesionario su propia factura de venta, de modo que en definitiva la empresa vende al concesionario el vehículo y éste lo revende al comprador al precio fijado por Datsun.

En relación con estos contratos de concesión, el Dictamen N° 732/137 de 1990, aprobó el otorgamiento de una comisión mayor por venta entre sus distribuidores, en favor de aquéllos que ofrecen un servicio integral al cliente, esto es, que además de vender vehículos, expendan repuestos y entreguen servicio técnico.

A su vez, el Dictamen N° 742/409, de 1990, complementando el pronunciamiento anterior, agregó las siguientes condiciones:

a) La diferencia de comisión debe ser razonable y obedecer, efectivamente, a la prestación del servicio integral (venta de vehículos, de repuestos y prestación de servicio técnico).

b) La discriminación en el monto de las comisiones entre los concesionarios no debe servir de excusa o pretexto para favorecer a algunos comerciantes en perjuicio de otros ni para negar la prestación del servicio o condicionarlo al otorgamiento del mismo.

c) Los comerciantes minoristas deben ser libres para acogerse a la franquicia o no, lo que debe asegurarse

mediante el establecimiento de condiciones objetivas y generales, de modo que todos los interesados que las cumplan puedan acceder al sistema, y

d) En especial, lo pactado respecto del aumento de la comisión en un 2% a los concesionarios que prestan un servicio integral, se ajusta a las condiciones antes expuestas.

Las conclusiones antes expuestas fueron establecidas precisamente en razón de que el sistema de concesionarios importaba crear una red de distribuidores revendedores de los productos marca Nissan Datsun.

3.2. En esta oportunidad, la recurrente propone sustituir el sistema de concesionarios por el de comisionistas para vender, con el propósito de asignar determinados territorios geográficos de venta, que permitan dar seguridad a las mayores inversiones que se requieren para mejorar el servicio a los clientes, para lo cual se prevén, además, estímulos a través de un sistema que premia el volumen de venta de vehículos por sobre determinada meta en cada zona territorial asignada al comisionista.

El examen de las cláusulas contenidas en el contrato tipo que se adjunta, demuestra que la recurrente ha optado por un sistema de comercialización de sus productos que corresponde a un mandato comercial, propiamente tal, y más específicamente, a una comisión para vender regido por las disposiciones de los artículos 233 y siguientes del Código de Comercio.

La jurisprudencia de los Organismos Antimonopolios hasta ahora vigente ha concluido que un fabricante, proveedor o importador es libre para elegir el sistema de distribución que desee para sus productos, sea que opte por vender directamente a público, o lo haga a través de revendedores o de mandatarios agregando que si se trata de distribuidores revendedores, que compran sus productos para revenderlos al público, con su propio capital, y por su propia cuenta y riesgo, no es lícito al fabricante, proveedor o importador,

imponer condiciones de reventa al distribuidor, como ser precios o zonas de mercado y que en cambio, si se trata de distribuidores por mandato, que actúan a nombre y en representación del mandante, éste puede designarlos y removerlos libremente, por ser el mandato un contrato de exclusiva confianza del mandante, pudiendo, además, fijarle condiciones de venta al público, tales como precios, volúmenes de venta, zonas de mercado, u otras que estime conveniente a su negocio.

Sobre el particular, esta Comisión debe hacer presente que con motivo de un nuevo estudio de esta materia ha estimado del caso modificar la jurisprudencia antes mencionada, en el sentido de dejar establecido que, si bien la distinción que se ha formulado hasta la fecha, entre distribución por reventa y distribución por mandato, conserva validez desde el punto de vista de la legislación común, en cuanto tiene su origen en las diferencias que existen entre el contrato de compraventa y el contrato de mandato, lo cierto es que para la legislación aprobada por el Decreto Ley N° 211, de 1973, lo relevante es que en un determinado mercado exista competencia en la producción o prestación de bienes y servicios, toda vez que es precisamente la libre competencia en las actividades económicas el bien jurídicamente protegido por esta legislación y la finalidad última de sus normas.

En consecuencia, los diferentes sistemas de distribución comercial, sea que se trate indistintamente de distribución a través de revendedores o de distribución a través de mandatarios, se ajustarán a dicha legislación, principalmente, en la medida que, en el mercado de que se trata existe realmente libre competencia en la comercialización de esos bienes y servicios, independientemente de las formas jurídicas que se adopte para implementar dichos sistemas de comercialización.

En la especie, la sociedad Nissan Datsun Chile ha resuelto establecer un sistema de distribución de sus productos mediante mandatos mercantiles, cuyas cláusulas se aplicarán por igual a todos sus comisionistas, en un mercado

altamente competitivo como es la comercialización de vehículos motorizados, razón esta última por la cual tales contratos de mandato cuya finalidad, entre otras, es asignar determinadas zonas de mercado no contravienen la legislación sobre libre competencia aprobada por el Decreto Ley N° 211, de 1973.

Notifíquese al Sr. Fiscal Nacional Económico y a la recurrente.

El presente dictamen fue acordado en Sesión de 22 de Octubre de 1992, de esta Comisión Preventiva Central, por la unanimidad de sus miembros presentes señores Alejandro Jadresic Marinovic, Presidente; Rodemil Morales Avendaño y Jorge Alfaro Fernandois.

Alejandra

M. Angélica Oteyón