

Andrés Urrejola del Río

Árbitro Arbitrador

Fecha de Sentencia: 16 de enero de 2017

ROL: 2438-2015

MATERIAS: Contrato de distribución – terminación unilateral del contrato – obligaciones de las partes derivadas de la terminación – indemnización de perjuicios (elementos de la acción indemnizatoria) - buena fe.

RESUMEN DE LOS HECHOS: La sociedad XX demandó el cumplimiento forzado del contrato de distribución suscrito con ZZ, que estipulaba que al término de la relación contractual, la demandada principal debía recomprar los productos que la demandante principal le había comprado originalmente en virtud del contrato, obligación que la demandada principal sólo cumplió parcialmente. Además demandó el pago de indemnización de perjuicios moratorios, condena en costas, y subsidiariamente el pago de los perjuicios derivados del incumplimiento de ZZ en caso que la demanda de cumplimiento forzado del contrato no fuera acogida. ZZ por su parte, contestó la demanda solicitando fuera íntegramente rechazada, y demandó reconventionalmente a XX solicitando fuera condenada a la indemnización de todos los perjuicios derivados de la actuación de XX durante la ejecución del contrato de distribución.

LEGISLACIÓN APLICADA:

Código de Procedimiento Civil: Artículos 170, 628 y siguientes.

Código Orgánico de Tribunales: Artículos 222 y siguientes.

Código Civil: Artículos 1.545, 1.546, 1.556, 1.560 y siguientes, 1.698.

DOCTRINA: La obligación de actuar de buena fe, especialmente estando expresamente señalada en el contrato y elevada a la calidad de esencial por las partes, determina, conforme al Artículo 1.546 del Código Civil, la actuación de las partes en silencio del contrato. Del contenido del Artículo 1.546 del Código Civil se expresa la idea de que a partir del ser, estructura u organización de cada obligación puede derivarse algo no declarado, pero que resulta necesario para la total satisfacción de la prestación obligacional de que se trata. Por lo tanto, es menester un examen caso a caso de la concreta obligación expresa y de su naturaleza, para determinar si de ella emana otra “cosa” que deba ser considerada también como obligatoria, no bien no haya sido expresada como obligación. Bajo esta doctrina se concluyó que una de las partes no cumplió responsablemente y al menos con el mismo nivel de diligencia y buena fe que la otra parte, las obligaciones del contrato. Ello excusa y justifica la falta de cumplimiento de la demandada principal de unas de sus obligaciones contractuales expresas.

No procede la indemnización de perjuicios alegada por una parte respecto de actos realizados la otra parte dentro del ámbito del negocio contratado entre ellas, al no cumplirse con los requisitos para otorgarla, específicamente la falta de relación causal, dado que el origen de los perjuicios se debe a los propios actos realizados por quien los demanda; y a la falta de imputabilidad de la demandada, pues los perjuicios que la otra parte alega no provienen de obligaciones contractuales sino que de actos efectuados voluntariamente por dicha parte, la que tiene una larga y extensa presencia y experiencia como empresa líder mundial en el mercado de los confites, y que por lo tanto debió, en base a dicha experiencia, evaluar oportunamente la conveniencia de mantener

vigente el contrato o terminarlo, ante los actos de la otra parte, no pudiendo por lo tanto argumentar que fue “inducida” a suscribir el contrato.

DECISIÓN: Se rechazaron tanto la demanda principal y subsidiaria de la demandante principal, y la demanda reconvenzional de la demandada principal.

SENTENCIA ARBITRAL:

Santiago, Chile, 16 de enero de 2017.

VISTOS:

1.- A fs. 21, consta la resolución de fecha 30 de septiembre de 2015 del Presidente de la Cámara de Comercio de Santiago A.G., quien designa Árbitro Arbitrador a don Andrés Urrejola del Río para conocer y resolver la controversia surgida entre XX y ZZ en relación al Acuerdo Comercial, celebrado por las partes con fecha 28 de mayo de 2013. Dicha resolución fue notificada con fecha 19 de octubre de 2015, oportunidad en que el Árbitro aceptó el cargo y juró desempeñarlo fielmente, como consta a fs. 24, notificación que fue efectuada por la receptora judicial doña E.N., y refrendada por la Secretaria General del Centro de Arbitraje y Mediación de Santiago doña Macarena Letelier Velasco.

2.- A fs. 25, consta la resolución del Árbitro de fecha 20 de octubre de 2015, donde da por constituido el compromiso y cita a las partes a comparendo a fin de fijar el procedimiento, precisar el objeto del juicio y resolver cualquier otra materia relativa al arbitraje.

3.- A fs. 33, rola el acta de comparendo celebrado el 5 de noviembre de 2015 en que las partes precisaron el objeto del juicio, acordaron el procedimiento, dejándose constancia que este se regirá por el Reglamento Procesal de Arbitraje del Centro de Arbitraje y Mediación de Santiago, con los cambios que en la referida acta consta, sin perjuicio de aplicar supletoriamente las normas del Código Orgánico de Tribunales y de Procedimiento Civil.

4.- A fs. 42, rola la demanda de cumplimiento forzado de obligación de hacer con indemnización de perjuicios, y subsidiariamente demanda de indemnización de perjuicios, interpuesta por los abogados don AB y don AB1, ambos en representación de XX S.A. (en adelante XX), del giro de su denominación, todos domiciliados en DML1, Santiago; y, en contra de ZZ Ltda. (en adelante e indistintamente ZZ, persona jurídica representada por don AB2, y por don AB3, todos domiciliados para estos efectos en calle DML2, Santiago, solicitando que se declare:

- Acoger la demanda obligando a ZZ a cumplir totalmente la obligación derivada del Acuerdo Comercial celebrado entre XX y ZZ el 28 de mayo de 2013 (el “Acuerdo”) consistente en la recompra de ciertos productos detallados en la demanda en los precios convenidos;
- Que se condene a ZZ a indemnizar a XX los perjuicios moratorios, reservándose para la secuela del juicio la determinación de su monto y naturaleza; y
- Que se condene expresamente en costas a XX.
- Subsidiariamente, y para el caso que la demanda de cumplimiento forzado de contrato no sea acogida, que se condene a ZZ, por incumplir el Acuerdo, a pagar a XX todos los perjuicios derivados de dicho incumplimiento, reservándose para la etapa de cumplimiento de la sentencia la determinación de su especie y montos.

En términos resumidos y como fundamento de su demanda, TR declara ser una sociedad parte del grupo de empresas TR, constituida en 2008 como unidad estratégica de negocios en el mercado RTE (sigla en inglés “ready to eat” que significa “listo para ser comido y/o consumido”), y que una de sus misiones principales es representar y distribuir marcas de prestigio internacional que estén subrepresentadas en Chile, siempre dentro del área de la alimentación. Con este objeto, el 28 de mayo de 2013 suscribió con ZZ un “Acuerdo Comercial”, en atención a que ZZ tiene la representación de la marca de golosinas españolas “EE”, la que es mundialmente reconocida por ser la mayor empresa española en la fabricación y distribución de golosinas.

Según XX, las principales estipulaciones y declaraciones reguladas y acordadas en el Acuerdo son: el otorgamiento a XX de la distribución exclusiva, entre la Región VV, de FF y CA, hasta la Región RL, de los productos de ZZ regaliz, chicles y gomitas, todos de la marca EE; la obligación de XX de adquirir los productos referidos en el Acuerdo; el derecho de XX a exigirle a ZZ la recompra de las existencias de productos que XX tenga en stock, a la terminación de la relación contractual, en los mismos precios vendidos por ZZ a XX; el derecho de ambas partes para terminar el Acuerdo en cualquier momento y sin causa, en la forma establecida en el Acuerdo; la obligación de ambas partes de cumplir el Acuerdo de buena fe, obligación que permanecerá indefinida en el tiempo; el plazo del Acuerdo, vigente hasta el 30 de junio de 2016, que se renovarían por períodos iguales de 3 años cada uno, excepto que alguna de las partes manifestara su intención de no renovarlo, en la forma establecida en el Acuerdo; y el efecto que produciría la terminación del Acuerdo por cualquier causa, en el sentido de no afectar la obligación de cada parte de satisfacer cualquier pago o prestación a la que estuviese obligada con anterioridad a la resolución del Acuerdo.

XX luego detalla que, conforme al derecho que le asistía en el Acuerdo, el 9 de marzo de 2015 le remitió a ZZ una carta certificada notarial estableciendo como fecha de término anticipado del Acuerdo el día 20 de junio de 2015, en atención a la estipulación del Acuerdo que señalaba que la carta comunicando el término del Acuerdo debía remitirse con a lo menos 90 días de anticipación a la fecha de término. Manifiesta XX que, ejerciendo el derecho que le asiste establecido en la cláusula 3.4 del Acuerdo, exigió a ZZ la recompra de todas las existencias de productos que XX tenga en su stock, a los mismos precios vendidos por ZZ a XX; pero ZZ sólo habría cumplido parcialmente esta obligación, no recomprando un stock de productos “EE” (regaliz, gomitas, pero principalmente chicles de la marca “BB” de EE), por un precio ascendente a \$119.093.864.

XX argumenta que al haberse estipulado en la cláusula 3.4. del Acuerdo la obligación de ZZ de recomprar las existencias de productos que XX tenga en stock a la terminación de la relación contractual, en los mismos precios vendidos por ZZ a XX, ello debe ser cumplido de buena fe por ZZ al estar obligada conforme al Artículo 1.545 del Código Civil, que es ley para las partes, y que conforme al Artículo 1.546 del mismo cuerpo normativo, las partes están obligadas a cumplir el Acuerdo de buena fe. Respecto de la naturaleza jurídica de la cláusula 3.4. del Acuerdo, XX argumenta que es una obligación de hacer y prácticamente un contrato de promesa al cumplirse los requisitos establecidos en el Artículo 1.554 del Código Civil. Esta obligación de hacer debe ser cumplida en la forma establecida en el Artículo 1.553 del Código Civil, esto es con apremio del deudor junto con la indemnización de perjuicios o la indemnización de perjuicios en forma autónoma del cumplimiento, en atención a que ZZ se negó a cumplir oportunamente con dicha obligación y que debe responder por dicha infracción. Por su parte, XX ha cumplido con todas sus obligaciones contractuales de forma oportuna y completa, lo que se acredita porque todas las recompras efectuadas, han sido a requerimiento de ZZ y al precio del Acuerdo.

Respecto de la indemnización de perjuicios, XX funda su pretensión de indemnización en los Artículos 1.556 y 1.557 del Código Civil, indicando que ZZ es responsable de ella desde que está en mora, al no haber cumplido la obligación dentro del término estipulado, y que XX debe ser indemnizada tanto del daño emergente, como del lucro cesante. Concluye XX argumentando que en este caso se dan todos los requisitos que la ley establece para que la indemnización de perjuicios sea procedente: un incumplimiento injustificado de una obligación, en este caso el que ZZ no efectuó la recompra de todos los productos en poder de XX al término de la relación contractual, conforme la obligaba la cláusula 3.4. del Acuerdo; la existencia de perjuicios, derivados de la venta de los productos con descuentos que XX tuvo que hacer para disminuir sus inventarios, así como costos de bodegaje y conservación; la existencia de una relación de causalidad entre el incumplimiento de ZZ y los perjuicios sufridos por XX; la imputabilidad del perjuicio, es decir, culpa o dolo de ZZ, ya que al decidir no recomprar los productos estando obligado a ello conforme a la cláusula 3.4. del Acuerdo, se daría cuenta de una intención de causarle un perjuicio a XX; la no concurrencia de una causal de exención de responsabilidad de ZZ, y la mora de dicha sociedad, la que se configura al haber sido interpelada por medio de la carta certificada notarial de terminación del contrato que XX le remitió a ZZ el 9 de marzo de 2015, y su retardo imputable en cumplir con la obligación de recompra, lo que ocurrió a contar de la terminación anticipada del Acuerdo, o el día siguiente a su terminación, o la fecha que el Tribunal Arbitral determine de acuerdo a los hechos acreditados.

XX concluye su demanda solicitando al Tribunal que:

a) Se declare que ZZ no cumplió íntegramente sus obligaciones derivadas del Acuerdo Comercial suscrito entre XX y ZZ el 28 de mayo de 2013.

b) Se declare que ZZ está en mora de cumplir con su obligación de recompra de las existencias de productos que XX tenga en stock a los mismos precios vendidos por ZZ a XX desde la fecha que el Tribunal determine se produjo la mora.

c) Se condene a ZZ a cumplir con dicha obligación contractual, y por lo tanto recompre todas las existencias aún no compradas de productos adquiridos por ZZ que XX tenga en stock, a los mismos precios vendidos por ZZ a XX, en un precio de \$ 119.093.864 IVA incluido, o a la suma mayor o menor que el Tribunal determine.

d) Que se condene a ZZ a pagar a XX todos los perjuicios causados por su mora en cumplir con la obligación de recompra, hasta el cumplimiento total de la obligación cuya evaluación XX se reserva para la etapa de cumplimiento del Laudo Arbitral.

e) Que a las cantidades que el Tribunal declare deben ser pagadas por ZZ a XX se le apliquen los intereses moratorios que correspondan hasta el día del pago efectivo a razón de la tasa máxima permitida estipular por ley para operaciones reajustables.

f) Que se condene a ZZ al pago de las costas de esta causa, atendidos los procedimientos empleados, los perjuicios causados a XX y la gravedad de los incumplimientos denunciados.

5.- Subsidiariamente, XX solicita que, para el caso que el Tribunal no acoja la demanda principal en su totalidad, entonces acoja la demanda de indemnización de los perjuicios que ZZ le ha provocado a XX por su incumplimiento contractual, para lo cual solicita tener por reproducidos los

hechos detallados en su demanda principal, complementando sus fundamentos de derecho en el sentido de que ZZ deberá indemnizar tanto los perjuicios moratorios como los compensatorios, reservándose el derecho, conforme al Artículo 173 inc. 2° del Código de Procedimiento Civil, para discutir la especie y montos de las indemnizaciones que correspondan conforme a los hechos relatados y al derecho aplicable, para la etapa de cumplimiento incidental de la Sentencia.

6.- A Fs. 81 rola la contestación de la demanda de ZZ, presentada el 18 de diciembre de 2015.

ZZ controvierte la demanda de XX, poniendo en contexto la relación contractual entre las partes para luego argumentar los motivos por los cuales las pretensiones de XX son injustificadas.

ZZ y Cía. Ltda. explica que su matriz, ZZ S.A., es una sociedad española dedicada desde hace más de 40 años a la elaboración de caramelos, marshmallow, confites, gelatinas y golosinas en general, los que comercializa a través de su marca “EE”, y que con el paso del tiempo ha pasado a convertirse en una de las marcas de golosinas más importantes a nivel mundial, con presencia en más de 90 países y con ventas anuales que superan varios miles de toneladas de productos, convirtiendo a ZZ S.A. en un líder absoluto en mercados tan competitivos como el de España o Brasil, donde tiene sus principales fábricas.

ZZ S.A. vende sus productos “EE” básicamente por medio de dos modalidades: a través de sucursales a nivel mundial, o a través de importadores que compran sus productos, los importan, nacionalizan, distribuyen y comercializan en aquellos países donde ZZ S.A. no tiene sucursales.

En Chile, ZZ S.A. inició la comercialización de sus productos “EE” el año 2011, primero a través de un importador menor que sólo operaba en las Regiones AB y TT, y luego el mismo año constituyendo una filial, que es la demandada principal y demandante reconventional de autos. Dicha filial en principio acordó verbalmente un convenio de distribución exclusiva con TR1 S.A. (“TR1”) para sus productos desde la ciudad de UU hacia el sur, por medio de un contingente de 50 vendedores, con pocas ventas pero con buenas proyecciones y sin inconvenientes.

A fines del año 2012, con el objeto de poder comercializar sus productos “EE” donde TR1 no tenía exclusividad, ZZ, por medio de su representante don G.L. contactó a XX, al considerar que dicha empresa era la indicada para la distribución de los productos “EE” en las zonas centro-sur, centro y norte de Chile, pues era la 4ª empresa con mayor presencia en el mercado, la única dispuesta a importar productos desde el extranjero y paralelamente producir sus propios alimentos, y por su capacidad de distribuir productos en Chile, lo que ZZ argumenta era un hecho conocido en el mercado nacional pues así se había venido informando a los accionistas de TR en sus memorias anuales.

ZZ señala que la negociación de un acuerdo de distribución con XX se inició con una reunión con los ejecutivos más importantes de dicha empresa: don D.N., en esa época el gerente general de XX; don L.M., gerente de Marketing de XX y don M.O., en aquella época gerente de Ventas de XX, y desde el primer momento XX enfatizó su amplia fuerza de venta a nivel nacional, señalando que tenían 800 vendedores, y cuya cobertura era de 80.000 locales de barrio y 1.151 salas de supermercado. Dichas cifras eran convincentes para ZZ, pues TR1 había logrado buenos resultados en el sur de Chile con una fuerza de venta y cobertura muy inferiores a las informadas por XX.

De hecho, ZZ indica que XX durante marzo de 2013 le manifestó que ellos también estaban capacitados de mejor forma para efectuar la comercialización de los productos “EE” en el sur de Chile, y transmitieron a los ejecutivos de ZZ que los esfuerzos de comercialización de TR1 en el sur de Chile no eran los adecuados, o por lo menos, menos óptimos que los que podrían llevar a cabo XX, instando a los ejecutivos de ZZ a terminar la relación con TR1 y así que XX tomara la distribución de los productos “EE” a nivel nacional y de forma exclusiva, proyectando vender 96 toneladas de productos entre mayo y diciembre de 2013.

Ante la insistencia de XX, y pese a la reticencia de los ejecutivos de ZZ dados los buenos resultados de la gestión de TR1 en el sur de Chile, finalmente éstos optaron por finalizar la relación comercial con TR1 (a mediados de 2013 y ya vigente la relación con XX) y acordar el negocio de distribución de sus productos “EE”, a nivel nacional y de forma exclusiva, con XX. Para ello, con fecha 28 de mayo de 2013, las partes firmaron el Acuerdo Comercial, respecto del cual ZZ señala que es la primera vez en sus 40 años de existencia que debía firmar un contrato escrito, desviándose de la costumbre mercantil de mantener acuerdos verbales, como los tuvo en Chile con TR1 y un distribuidor anterior. Al respecto, ZZ argumenta que la redacción del Acuerdo fue efectuada enteramente por XX, sin que ZZ pudiera participar en ella. La demanda principal concluye señalando que si bien el Acuerdo tiene fecha 28 de mayo de 2013, sólo fue firmado por los representantes de XX el 4 de junio de 2013, lo que es relevante porque según ZZ los términos del Acuerdo fueron consensuados por las partes a principios de 2013.

Respecto de la ejecución del Acuerdo, ZZ clarifica en primer lugar que XX tenía la distribución exclusiva de los productos “EE” no sólo entre la Región VV y la Región RL, sino que también la tenía en todo Chile para los canales de venta Supermercados Nacionales y Regionales, y Petroleras, excepto en los supermercados regionales de las cadenas del Sur no comprendidas en el Acuerdo.

En segundo lugar, ZZ argumenta que la relación con XX se vio afectada prontamente por lo que esta parte indica es la “grave desprolijidad” con la que trabajaban los ejecutivos de XX, quienes durante el 2013 mostraban su “absoluta incompetencia” en el mercado de las golosinas. ZZ señala que dicha incompetencia se refleja inicialmente en varias circunstancias:

- La postergación del lanzamiento del producto “BB”, que son chicles, la que fue programada para agosto de 2013 pero recién se hizo el 25 de octubre del mismo año.
- La solicitud de XX, una vez que recibió el producto “BB”, de que se cambiara su embalaje y rotulado, con los consiguientes costos que fueron asumidos por ZZ.
- La falta de cumplimiento de las metas autoimpuestas por XX para la venta de los chicles “BB”, lo que significó que al final del año 2013, XX tenía “decenas de toneladas” de chicles “BB” en sus bodegas.

ZZ luego pone énfasis en su demanda reconventional en los actos de los ejecutivos de XX a cargo del cumplimiento del Acuerdo con la demandada, argumentando que éstos le expusieron a ZZ, a fines del 2013, sus proyecciones de comercialización, distribución y venta de XX para la distribución de los productos “EE” el año 2014, poniéndose como meta cumplir con un volumen de venta de 600 toneladas, con cobertura a 21.000 clientes y, lo que es relevante para la demandante reconventional, el que ello se lograría dado que TR accedía a más de 90.000 puntos de venta a nivel país, de los cuales XX atendía a 40.000, con una fuerza de venta de 800 vendedores, una flota de 1.000 camiones y 22 centros de distribución. ZZ explica que ello es relevante porque las

proyecciones de XX condicionaban la forma en que la demandante reconventional cumpliría sus propias obligaciones derivadas del Acuerdo: preparación de presupuesto para materia prima, disponibilidad de almacenaje, factibilidad de transporte, etc. Y específicamente, ZZ tuvo que invertir fondos para aumentar la capacidad de sus bodegas, además de tener que invertir en máquinas de dulce, personal de trabajo, y una mayor cantidad de materia prima.

La demanda principal explica además que, incentivados por los ejecutivos de XX en base a estas proyecciones, decidieron invertir en marketing, por medio de actividades de empuje de la marca “EE” en todas sus salas de supermercado, y contrataron a la agencia de publicidad TR2, recomendada por TR pues ésta efectuaba las campañas publicitarias de dicha empresa.

ZZ explica que, a su juicio, la actuación de su contraparte, desde el inicio de la relación contractual, ha estado “plagada de engaños, incumplimientos, decisiones furtivas notificadas tardíamente o incluso no notificadas”, enfatizando ciertos actos particulares, como por ejemplo:

- Una errónea decisión respecto de la fecha de inicio de una campaña promocional de los productos en supermercados: se decidió iniciar la campaña en enero de 2014, mala fecha por las vacaciones de verano, no obstante que la demandada principal igualmente ingresó sus productos al país en dicha fecha.
- Una mala gestión en la venta de 18 toneladas de caramelos ingresados en marzo de 2014 (por un pedido de XX de diciembre de 2013, destinado a ventas de Semana Santa): sólo se vendieron 8 toneladas en supermercados, pero no las 10 toneladas restantes que debían venderse en ruta, pero que finalmente XX vendió a “vil precio”, lo que demostraría, según ZZ, que los ejecutivos de XX o no tenían control sobre los vendedores de ruta o no tenían el más mínimo conocimiento sobre venta de golosinas. El conteo final, de esas 18 toneladas, fue una venta de 13.448 kg.
- Lo que ZZ acusa como un engaño o montaje, derivado de lo ocurrido en tres reuniones durante el año 2014 entre los ejecutivos principales de XX (y al menos en la primera también de TR) y de ZZ (incluyendo también, al menos en la primera, al CEO de ZZ S.A. y al gerente general de ZZ Brasil):
 - En la primera reunión, de 7 de marzo de 2014, XX redujo sus proyecciones de venta para dicho año de 600 a 400 toneladas, que fue aceptada por ZZ básicamente porque aún le era conveniente seguir asociada contractualmente a XX, y porque la demandada principal habría sido incorporada en un plan de XX denominado “Plan 2020”, que buscaba alcanzar la meta de tener el 20% del mercado de alimentos RTE para el año 2020, presentando a ZZ como uno de los socios estratégicos principales en materia de alimentos.
 - En la segunda reunión, de 11 de marzo de 2014, en la que ante los cuestionamientos de ZZ, XX admitió que su fuerza de venta era sólo de 40 vendedores, y no de 800 como los ejecutivos de la demandante principal habían mencionado en varias oportunidades, explicando que los 760 vendedores restantes pertenecían a la Embotelladora TR, respecto de los cuales los ejecutivos de XX no tenían control alguno para que pudieran vender los productos “EE”. Ello provocó la molestia de los ejecutivos de XX, quienes se retiraron abruptamente de la reunión.
 - En la tercera reunión, también realizada en marzo de 2014, pero en la que no participó el gerente de ventas de XX don M.O., el gerente general de XX don D.N.

ratificó que su fuerza efectiva de venta era de 40 vendedores y no de 800, pero que además dichos 40 vendedores trabajaban únicamente en la Región AB, y en las ciudades de EC y AA. Pero además explicó que dicha fuerza de venta pertenecía a un modelo de venta que se encontraba en “fase experimental”, y que durante el 2013 sólo lograron vender 21.647 kilos. Y si bien la Embotelladora TR tenía otros 410 vendedores dedicados a venta de bebestibles y confites, los incentivos para que ellos vendieran los productos “EE” eran bajos pues las comisiones por dichas ventas no afectaban sustancialmente sus ingresos mensuales.

En esa reunión, según ZZ, el gerente general de XX también habría reconocido:

- Haberle dado demasiadas libertades al gerente de ventas don M.O., quien hizo proyecciones y pedidos sin realizar ventas de prueba, y otros actos que finalmente redundaron en el despido de don M.O. de XX.
- Que la venta en supermercados se inició en enero de 2014, a pesar que el Acuerdo estaba vigente desde mayo de 2013.
- Los problemas en la venta del producto “BB”.

La demandada principal explica que, como resultado de estas reuniones, los ejecutivos de ZZ se sintieron engañados por XX, habiendo sido seducidos por cifras de capacidad de venta muy inferiores a las reales, las que de haber sabido desde un principio no habrían motivado a ZZ a terminar su relación con TR1. Pero finalmente la relación contractual con XX perduró, surgiendo nuevos problemas derivados de los actos de XX y específicamente de las irrisorias proyecciones de ventas efectuadas por don M.O., gerente de ventas de XX, no amparadas en pruebas de mercado o estudios de mercado sino que hechas al azar, imaginadas por dicho ejecutivo, quien finalmente fue despedido por XX el segundo semestre del 2014, sin que se le notificara dicha ocurrencia a ZZ, y que ello dejó a XX sin gerente de ventas, pues XX designó en su lugar a su jefe de supermercados don T.L., quien no dejó de ser jefe de supermercados. Así, entre abril y agosto de 2014 siguieron los trabajos normales de promoción y venta de los productos “EE”, pero sin obtener como resultado un aumento en los volúmenes de venta.

ZZ luego detalla la situación de los productos “YD”, cuya venta fue negociada en agosto de 2014 entre la demandada reconventional y la empresa TR3, dueña de la licencia de dicha propiedad intelectual. Como condición para otorgar la licencia a XX, TR3 exigió un volumen de 60 toneladas de productos, con exclusividad para su venta en los supermercados de dicha cadena por 6 meses a partir de septiembre de 2014; propuesta que al ser aceptada gatilló la compra por ZZ de dicho volumen a ZZ Brasil. Pero XX sólo compró menos de 17 de las 60 toneladas comprometidas, por medio de órdenes de compra de septiembre y noviembre de 2014, y de esas XX sólo vendió 10 toneladas, las 6 restantes quedando en bodegas.

Como consecuencia de todos estos actos, ZZ explica que finalmente XX sólo logró ventas de 230 toneladas durante el 2014, bastante inferior a su primera proyección de 600 toneladas anuales y luego su proyección moderada de 400 toneladas anuales. ZZ argumenta que este resultado demuestra un nivel de negligencia de XX que “claramente podría asimilarse al dolo”, pues estos resultados en la práctica significaban que se vendió menos de una caja diaria de productos por vendedor. Según los cálculos de ZZ, de haberse vendido al menos una caja diaria de producto “EE” por los vendedores de XX, el volumen de ventas habría sido al menos de 400 toneladas anuales,

ello conforme a lo expuesto por el gerente general de XX, quien había afirmado que en promedio un vendedor puede fácilmente vender 4 cajas diarias de un producto como “EE”.

Luego ZZ concentra su atención en los actos de XX relacionados con la comercialización de su producto “BB”, debido a que su recompra (o falta de) por ZZ es lo que habría motivado la terminación del Acuerdo y la demanda principal de XX.

Según ZZ, los problemas con los chicles “BB” surgieron rápidamente: en mayo de 2013 XX hizo un primer pedido de casi 36 toneladas de dicho producto, para, según los deseos de en ese entonces el gerente de ventas de XX don M.O., poder iniciar su venta en julio de 2013. Ello logísticamente era muy difícil de cumplir por ZZ, quien además puso en duda la necesidad de un volumen de producto tan grande, considerando que la comercialización va de la mano con las proyecciones de los clientes. Pero ZZ menciona que finalmente aceptó, ante la insistencia de XX, debiendo traer los productos de Brasil, pero con una parte de la vida útil de los productos ya consumida, lo que significaba una ventana de ventas más corta versus la producción y transporte de los chicles desde España.

Posteriormente, XX hizo un segundo pedido en agosto de 2013, ahora por 56 toneladas, y a pesar que a esa fecha el primer pedido aún no se comercializaba (ello sólo sucedió en septiembre de 2013). Pero rápidamente hubo problemas: respecto del primer pedido, la fuerza de ventas de XX reclamó el producto por su precio, su empaque y porque la vida útil disminuida de los chicles, que rodeaba al 50%, impedía su venta en supermercados, los que rechazaron su recepción.

Ante esta situación y los requerimientos de XX, ZZ reenvasó la primera partida de productos, por cuenta y costo de XX; y respecto de la segunda partida, solicitó a su matriz en España que preparara un nuevo formato de envase para el producto, adaptado especialmente al mercado chileno, cambiando la imagen, número de grajeas por unidad y rotulados, además de incorporar las características del producto en el envoltorio y ya no utilizando un adhesivo en el paquete como se hizo con el primer pedido. Ello redundó en que la segunda partida se demoró 4 meses en llegar a Chile, y luego caducó, motivo por el cual XX hizo un tercer pedido, por 70 toneladas, que por su volumen debió dividirse, completándose sólo en marzo de 2014.

Respecto de las ventas de los pedidos de chicles “BB”, ZZ señala que estas fueron pésimas. Así:

- Del primer pedido de casi 36 toneladas pedidas y entregadas, durante 2013 XX sólo vendió 890 kilos.
- Del primer y segundo pedido, durante 2014, XX sólo vendió 35.174 kilos. Durante ese año, y frente a las malas ventas, XX le propuso a ZZ liquidar el stock en distintos supermercados, por medio de muestras, ventas especiales, ventas en regiones, etc. Pero ni siquiera esa medida fue efectiva.

ZZ luego detalla las circunstancias de la venta de XX a terceros, lo que sólo le habría sido informado por ésta cuando ya era un hecho consumado. Así, ZZ argumenta que sólo tomó conocimiento de la venta de XX a la empresa TR4 a fines del año 2014, a través de una noticia que apareció en la prensa respecto la planta de la ciudad de AA, TR5. Ello fue una sorpresa para ZZ, pues sólo algunos días antes XX le había exhibido una presentación que detallaba sus proyecciones de trabajo para la marca “EE” para el 2015. La información de prensa fue ratificada por el gerente general de XX don

D.N. el 26 de diciembre de 2014, pero sin entrar en detalles excepto indicar que la venta de la empresa se llevaría a cabo en marzo de 2015, estando en curso durante esa época el proceso de *due diligence* de XX por TR4, lo que tampoco había sido informado a ZZ.

Ello finalmente redundó en la terminación del Acuerdo por XX durante abril de 2015. Es decir, ZZ argumenta que la terminación del Acuerdo por XX no tuvo nada que ver con los productos de ZZ, sino con la venta de XX a TR4 en atención a la baja rentabilidad que dicha unidad de negocios representaba para el holding TR (sólo un 5% de sus utilidades).

ZZ señala que esta situación motivó varias reuniones entre los ejecutivos de las partes, y en una de ellas el gerente general de XX, don D.N. habría comprometido a liquidar el stock de chicles “BB” durante enero de 2015, lo que no sólo no ocurrió, sino ZZ habría comprobado que XX ni siquiera hizo el esfuerzo de intentar vender dicho stock, enviando entre mayo y junio de 2015 tres camiones con productos “EE”, incluyendo chicles “BB”, a las dependencias de ZZ para su recompra. Ello fue rechazado por ZZ, aunque si recibió el producto gelatinas, argumentando que no estaba obligada a asumir la negligencia de XX la que, según ZZ, actuó de mala fe al intentar devolver un producto que compró pero ni siquiera intentó vender. ZZ detalla los motivos de su rechazo:

- El stock de chicles “BB” que XX exige sea recomprado por ZZ tiene una vida útil inferior, a la fecha de presentación de su contestación de la demanda principal, al 75%, lo que hace su reventa imposible, tornándolo, en la práctica, en intransferible.
- Esta vida útil casi expirada se debería a la negligencia de XX por los problemas que tenía en su distribución y fuerza de venta y que nunca fue capaz de solucionar.
- Dado que el stock de chicles “BB” tenía un envase preparado especialmente para XX y con su nombre en el rotulado, no era posible su reventa por terceros ni por ZZ.
- E incluso si ZZ lo pudiera revender, lo haría a pérdida, pues el costo de elaboración de los chicles “BB” para XX era más alto que el valor de mercado al que habían quedado los “BB” después de su liquidación.

7.- Respecto de los fundamentos de derecho de la contestación de ZZ, ésta argumenta que XX actúa de mala fe al exigir la recompra de productos bajo el Acuerdo e intenta aprovecharse de forma ilegítima del tenor del Acuerdo, lo que constituiría un abuso del derecho.

ZZ estima que una correcta interpretación del Acuerdo no le daría derecho a XX para exigirle la recompra del stock de chicles “BB”, considerando la condición en la que se encuentra ese stock, como ya fue detallado. ZZ basa su defensa jurídica en que el Acuerdo debe ser interpretado no solamente conforme a su tenor literal, sino también a las circunstancias relevantes del caso; que la interpretación debe también tomar en consideración el propósito práctico que buscaban las partes al obligarse recíprocamente, y que según la demandada principal, respecto de la cláusula 3.4 del Acuerdo, era el que se liquiden los remanentes pendientes entre las partes, de modo que éstas queden indemnes y puedan seguir realizando sus actividades comerciales con los productos y dineros restituidos. El que la cláusula no opere así, es decir, que sea sólo ZZ la única perjudicada por los incumplimientos de XX, no puede ser considerado el propósito práctico que buscaban las partes al obligarse. Estas formas de interpretación contractual, según ZZ, están sustentadas tanto por doctrina como por jurisprudencia nacional.

ZZ explica cómo el interpretar el Acuerdo conforme a la posición de XX la perjudica: no puede vender productos con un rotulado que no correspondería a la realidad, pudiendo incurrir en ilícitos de la Ley 19.496 y de la Ley 20.169, lo que es sólo un obstáculo legal. ZZ también tiene obstáculos físicos, pues la demandada principal en Chile no cuenta con una cadena de distribución propia, lo que redundaría en gastos y esfuerzos logísticos que sólo la harían incurrir en pérdidas. Tampoco puede reetiquetar los productos, tanto por el costo que ello significa sino también por el tiempo que ello tomaría hacerlo para productos que además tienen una vida útil próxima a su vencimiento. Además, según ZZ, la reventa a público tampoco era negocio para ella, pues no le entregaba un margen de ganancia.

Luego, ZZ indica que el obligarla a la recompra de los productos “BB” bajo la cláusula 3.4 del Acuerdo supondría un ejercicio abusivo del derecho por XX. Basada en cierta doctrina nacional y extranjera, y en jurisprudencia nacional, la demandada principal señala que se estaría en presencia de abuso del derecho, cumpliéndose todos los requisitos establecidos por la doctrina y la jurisprudencia para su aplicación:

- Invocar un derecho objetivo por el titular, lo que XX hace al exigir la recompra de productos “BB” conforme a lo estipulado en la cláusula 3.4 del Acuerdo.
- La satisfacción de un interés protegido por un derecho subjetivo: lo que XX hace precisamente invocando su derecho de reventa/la obligación de recompra de ZZ de la cláusula 3.4 del Acuerdo.
- Una extralimitación de los límites del derecho subjetivo, o que se ejercite fuera de los marcos concedidos por la ley o el contrato: al intentar XX un acto que excedería el propósito práctico de la cláusula 3.4 del Acuerdo, que las partes habrían tenido presente al momento de contratar, y por el cual XX busca traspasar su negligencia en la venta de los chicles “BB” a ZZ.
- El ejercicio del derecho le produzca un perjuicio directo y necesario a un tercero: en este caso ZZ se ve perjudicada pues tendría que recomprar los chicles “BB” en el mismo precio en que se los vendió a XX, para luego revenderlos a pérdida en el mercado nacional.

ZZ invoca el abuso del derecho como una excepción de fondo, y que de acogerla obligaría a declarar la cláusula 3.4 del Acuerdo como ineficaz o hacerla inoponible a la demandada, que es precisamente lo que solicita ZZ.

En subsidio, ZZ opone excepción de contrato no cumplido amparándose en el Artículo 1.552 del Código Civil, alegando que debe declararse improcedente la demanda de XX en todas sus partes, tanto en el ejercicio de la facultad de recompra como la indemnización de perjuicios moratorios, dando por liquidado el Acuerdo en todas sus dimensiones posteriores a la terminación unilateral realizada por XX.

8.- Respecto de la demanda subsidiaria de XX de indemnización de perjuicios, ZZ la contesta solicitando su rechazo total, con expresa condena en costas, solicitando tener por reproducidos los hechos como fueron relatados en su contestación a la demanda principal, y se defiende argumentando que ZZ no está obligado a indemnizar perjuicios, que XX intenta obtener una indemnización de perjuicios como una forma de cumplimiento por equivalencia de la obligación de recompra del Acuerdo, y que al no tener XX derecho a ejercer la facultad de recompra por sus propios actos, tampoco puede solicitar su cumplimiento por equivalencia. Además, alega que, respecto de las obligaciones consistentes en dinero, sólo podrían indemnizarse los perjuicios

moratorios, no los compensatorios, posición amparada en cierta doctrina que cita; y que cualquier daño sufrido por XX derivado de la no recompra por ZZ de los chicles “BB” se origina en su única y exclusiva negligencia y no por el incumplimiento de ZZ, invocando como fundamento el Artículo 1.553 del Código Civil.

Subsidiariamente, ZZ solicita se tenga por presentada excepción de contrato no cumplido, conforme a los argumentos ya mencionados.

9.- ZZ a continuación interpone demanda reconvenzional de indemnización de perjuicios en contra de XX, alegando que se cumplen todos los requisitos para la procedencia de la acción indemnizatoria. Al respecto, ZZ argumenta primeramente y respecto de la carga de la prueba, que a ella le corresponde probar la existencia de obligaciones del Acuerdo que eran imputables a XX mientras estaba vigente y, de acreditarse dicha existencia, entonces corresponderá a XX probar que cumplió con sus propias obligaciones derivadas del Acuerdo, o que procede respecto de ella alguna causal de exención de responsabilidad. Apoya este argumento en doctrina y jurisprudencia, señalando que, conforme a los Artículos 1.547 y 1.698 del Código Civil, XX deberá acreditar que cumplió sus obligaciones del Acuerdo con la debida diligencia.

A continuación, ZZ señala respecto de la naturaleza jurídica del Acuerdo, que éste corresponde a un “Contrato de Distribución” y que a partir de ciertas definiciones que cita, se desprende que la obligación principal de XX era “distribuir” y “vender” las golosinas producidas, importadas y suministradas por ZZ, dentro del territorio establecido en el cual gozaba de exclusividad, revender los productos y colocarlos en canales de venta masiva y, respecto del Acuerdo, XX incumplió no sólo siguientes obligaciones expresadas de dicho contrato, sino también ciertas obligaciones complementarias que se desprenden de las principales:

- XX estaba obligada a distribuir y vender los productos “EE” dentro de su territorio de exclusividad pactado: ello se desprendería de la cláusula 1. del Acuerdo, por el cual XX “distribuirá en forma exclusiva en Chile los Productos listados en el Anexo I en todos los puntos de venta del canal tradicional que se encuentren entre la Región VV de FF y CA hasta la Región RL, ambas inclusive. Además, realizará la venta en todo Chile en el canal Supermercados Nacionales y Regionales y Petroleras, excepto en los supermercados regionales de las cadenas del sur no comprendidas en este acuerdo”. ZZ señala que XX incumplió esta obligación al no distribuir los productos “EE” en el territorio exclusivo definido en el Acuerdo, basándose en el detalle de las localidades en las cuales XX cumplió su obligación de forma morosa o parcial, y en aquellas en que derechamente no distribuyó.
- XX estaba obligada a cumplir con los márgenes mínimos de venta a los que se comprometió durante la ejecución del Acuerdo: al respecto, ZZ reconoce que el Acuerdo no estableció explícitamente márgenes mínimos de venta, pero que dichos márgenes mínimos existen porque son los que XX ofreció durante los años 2013 (92.000 kilos) y 2014 (1.250.000 kilos en total) y que constan en antecedentes probatorios. ZZ señala que la obligación se adicionó al Acuerdo en base a lo ofrecido por XX, y califica la obligación como una de resultados, porque el sólo hecho de que no se hayan alcanzado los volúmenes mínimos de venta demuestra el incumplimiento por XX de esta obligación contractual.
- XX debía implementar un sistema de logística y fuerza de venta apta para la distribución de las cantidades comprometidas a lo largo del territorio de exclusividad: ZZ califica esta obligación como complementaria a las dos obligaciones principales antes detalladas, explicando que como

distribuidor, XX debía tener las capacidades y aptitudes mínimas para poder cumplir con su obligación principal de distribuir los productos “EE”, incluso si no está expresamente señalada en el Acuerdo. Que son estas capacidades las que motivan la contratación del distribuidor como tal, y ello hace que el contrato sea intuitu personae. Así, ZZ contrató con XX precisamente porque “le manifestó tener una mejor logística de distribución que sus antiguos distribuidores”.

- XX debía promover y comercializar los productos “EE”: ZZ argumenta que esta obligación complementaria es también un presupuesto necesario para la obligación de distribución y venta dado que el producto requiere ser conocido para que sea adquirido por el público consumidor, y que por lo tanto y conforme al Artículo 1.546 del Código Civil, debe entenderse incorporada al Acuerdo. ZZ concluye señalando que XX incumplió esta obligación al no desplegar un esfuerzo al menos razonable para promocionar los productos “EE” y que, al contrario, fue ZZ la que tuvo que gastar \$ 150.000.000 en publicidad, sin una contrapartida de XX.

Respecto de los perjuicios, ZZ los calcula en:

- Perjuicios por daño emergente: \$ 302.094.140 aprox., por inversiones en bodegaje de mayor tamaño durante los años 2013 y 2014, inversiones en promoción y publicidad, y gastos en reposición en el mercado durante 2015.
- Perjuicios por lucro cesante: \$ 255.000.000 aprox., considerando que ZZ generalmente reporta utilidades equivalentes al 25% de las sumas facturas por ventas de sus productos, y que a dicho número por lo tanto se llega calculando el 25% de la suma facturada de la que se vio privada ZZ, de \$ 1.016.400.000.

A continuación, ZZ argumenta que la acción indemnizatoria en este caso es procedente y se deriva del cumplimiento defectuoso por XX de sus obligaciones derivadas del Acuerdo, conforme al Artículo 1.556 del Código Civil; que el incumplimiento le es imputable a XX, al presumirse su culpa conforme al Artículo 1.557 del Código Civil; y que dicho incumplimiento culpable le provocó perjuicios a ZZ, existiendo relación de causalidad entre el perjuicio sufrido por la demandante reconvencional y el incumplimiento de XX. ZZ concluye que su demanda indemnizatoria incluso está amparada en el Acuerdo, pues en el inciso final de su cláusula primera se dispuso la obligación de ambas partes de indemnizar a la otra de todo daño o perjuicios que pudiere sufrir como consecuencia del incumplimiento del contrato.

Finalmente, ZZ argumenta que XX intentará enervar la demanda reconvencional con ciertos argumentos que, según estima, son “completamente falaces”, a saber: i) Que la cláusula 3.1 del Acuerdo dispone la ausencia del derecho a ser indemnizado en caso de terminación anticipada del contrato, lo que no sería efectivo porque dicha estipulación se aplica sólo en caso de terminación unilateral del contrato, argumento que no sería aplicable porque lo que demanda ZZ no son los perjuicios derivados de la terminación anticipada del Acuerdo, sino los perjuicios derivados del incumplimiento del Acuerdo por XX. Por lo tanto, lo que correspondería es aplicar la cláusula 1. del Acuerdo, es decir, que ambas partes se obligaron recíprocamente a indemnizarse todo daño o perjuicio causado a la otra como consecuencia del incumplimiento del contrato; y, ii) Que ZZ asumió el riesgo derivado del Acuerdo, pues siempre tuvo el derecho de terminar inmediatamente el Acuerdo y contratar a otro distribuidor. Por lo tanto, los perjuicios sufridos se derivan de su propio actuar al haberse mantenido en el Acuerdo a pesar de su disconformidad con los resultados mostrados por XX en la distribución de los productos. ZZ señala respecto de esta eventual defensa de XX que para la demandante reconvencional no era fácil terminar la relación con XX, dada la

insistencia de ésta en celebrar el contrato, su ofrecimiento a ZZ de una relación a largo plazo y las proyecciones de ventas que le ofreció, las perspectivas de mejoras en las ventas, y la pérdida de las inversiones efectuadas en bodegaje, publicidad y comercialización, durante la relación contractual con XX.

ZZ concluye su demanda reconvenicional solicitando sea acogida íntegramente, condenando a XX al pago de la suma de \$ 557.094.140 o la suma que determine el Tribunal, como resarcimiento de los perjuicios provocados por el incumplimiento de XX de sus obligaciones contractuales, suma que deberá pagarse con intereses correspondientes a partir de la fecha de interposición de la demanda reconvenicional, y con expresa condena en costas.

10.- A Fs. 169 consta de la réplica de la demanda principal y de la demanda subsidiaria, y la contestación a la demanda reconvenicional, presentada el 12 de enero de 2016 por XX.

La demandante principal enfatiza en su réplica a la demanda principal el hecho de que fue ZZ quien incumplió una estipulación expresa del Acuerdo, específicamente su cláusula 3.4, que obligaba a ZZ, una vez terminada la relación contractual con XX, a recomprar las existencias de productos “EE” que XX tenga en stock en los mismos precios vendidos por ZZ a XX. El Acuerdo es la fuente de la obligación para ZZ. Luego, XX precisa que el Acuerdo cae dentro de la categoría de un contrato innominado conforme a la legislación chilena, lo que la da aún más relevancia a las estipulaciones de las partes pues éstas recogerían fielmente su voluntad real, y que por lo tanto es una ley para las partes. Además, ZZ en su contestación de la demanda principal no contradijo ni la existencia del Acuerdo, ni su validez ni la de sus cláusulas, ni la forma en que XX le puso término. Respecto del contenido del Acuerdo, XX indica que éste se mantuvo sin modificaciones y se cumplió en la forma en que fue pactado originalmente por las partes, y que, en resumen, su obligación principal era pagar los productos “EE” comprados a ZZ, obligación que cumplió en tiempo y forma, no teniendo obligaciones de ventas mínimas, ni otros aspectos que justifiquen el incumplimiento por ZZ de su obligación de recompra al término de la relación contractual. A mayor abundamiento, XX argumenta que, a diferencia suya, ZZ sólo cumplió parcialmente sus obligaciones, al no cumplir totalmente con la obligación de recompra de los productos, y por lo tanto es improcedente que ZZ pueda alegar una excepción de contrato no cumplido, porque ninguna estipulación del Acuerdo le permitía eximirse a ZZ de una recompra parcial, pues la cláusula 3.4 del Acuerdo obligaba a recomprar todos los productos en poder de XX al término de la relación contractual, no sólo algunos.

XX rechaza la interpretación que ZZ le da al Acuerdo respecto de su naturaleza, asimilándolo a un “contrato de distribución”, porque:

- XX tenía el derecho –no la obligación– de distribuir vendiendo de forma exclusiva los productos “EE” adquiridos de ZZ en ciertas regiones del país. Pero ello no significa que XX haya estado obligada a cumplir con metas de ventas, o mínimo de vendedores, u obligaciones de promoción. XX vende de forma exclusiva y por cuenta propia, dentro del territorio determinado en el Acuerdo, pero bajo sus propios términos.
- XX compra los productos “EE” a ZZ para luego comercializarlos. Ello no resulta en ninguna forma de asociación con ZZ, lo que a su vez redundaría en que ZZ no tiene derecho a obtener parte de las utilidades de XX por la venta de los productos “EE”. XX era la dueña de los productos comprados a ZZ y por lo tanto solo XX se beneficiaba de su venta al público. De igual forma, las pérdidas derivadas de bajas ventas las sufría XX.

- Las partes del Acuerdo no son socias, ni asociadas, y XX no le prestaba servicios a ZZ.
- El Acuerdo no puede ser considerado un “contrato de distribución” como argumenta ZZ, pues de ser así, se habría pactado una obligación para ZZ de proveer de manera periódica y regulada una determinada cantidad de productos para que XX los comercializara en determinados locales y lugares. El Acuerdo en cambio, al no tener esta obligación, se asemeja más a un acuerdo comercial de exclusividad que “posibilita la venta a XX de los productos que vende “EE”.
- XX nunca dejó de cumplir con su obligación principal, que era pagar los productos “EE” comprados a ZZ.

Respecto de los argumentos de ZZ en su contestación, relacionados con el contexto en el cual el Acuerdo fue negociado, suscrito y luego cumplido por las partes, XX le niega todo valor y rechaza dicha forma de exposición, y pone énfasis en el hecho de que ZZ se presentó a sí misma como una empresa multinacional líder en la comercialización de golosinas en el mundo, con profesionales y asesoría experta en el contenido del Acuerdo, y por lo tanto es inverosímil que ella alegue que habría sido engañada por XX como lo alega en su contestación, concluyendo que nada impedía que ZZ hubiera terminado el Acuerdo por algún incumplimiento de XX, enfatizando que fue ésta y no ZZ quien le puso término al Acuerdo.

11.- Respecto de la réplica de la demanda subsidiaria, XX ratifica todo lo señalado en su demanda subsidiaria y niega de plano todos los hechos y argumentos de derecho de ZZ en su contestación a la demanda subsidiaria, solicitando se tengan por reproducidos sus argumentos de su réplica a la demanda principal.

12.- Luego, en su contestación a la demanda reconventional, solicita su rechazo total con expresa condena en costas, nuevamente negando de plano los argumentos de hecho y de derecho expuestos por ZZ en su escrito, incluyendo su pretensión de obtener indemnización de perjuicios y el monto de los mismos.

Respecto de los hechos, XX tergiversa la relación de los mismos efectuada por ZZ en su demanda reconventional, y luego de un recuento de lo que ésta parte considera son los hechos relevantes del caso, XX insiste en que ella terminó el Acuerdo ateniéndose a sus estipulaciones, que ello gatillaba la obligación de ZZ de recomprar las existencias de productos “EE” en poder de XX al término de la relación contractual, en los mismos precios vendidos por ZZ a XX, y que dicha obligación fue cumplida sólo parcialmente por ZZ, pues ésta recompró sólo algunos de los productos “EE” en stock de XX, y no todos, como estaba obligada. Por su parte, XX pagó íntegramente a ZZ el precio de los productos “EE” que le compró a dicha sociedad durante la vigencia del Acuerdo.

Respecto del derecho, XX insiste en que el Acuerdo es un contrato innominado, que la interpretación que hace ZZ respecto de su naturaleza de un contrato de distribución es errónea, que ciertas obligaciones que ZZ argumenta están contenidas en el Acuerdo no tienen fuente en él y por lo tanto no podrían ser incumplidas por ella si no existen. XX niega además el que ZZ argumentara que sólo dicha parte hizo esfuerzos para llevar adelante el Acuerdo, y argumenta que XX fue diligente en cumplir sus obligaciones, pero sencillamente que el negocio no resultó y ello motivo la terminación del Acuerdo. En esta parte, XX repite los argumentos de la réplica a la demanda principal respecto de la forma de cumplimiento del Acuerdo y porque no es un contrato de distribución, pero además argumenta que, respecto de los empaques de los productos “EE”, que a solicitud de XX fueron

modificados para el mercado nacional, su costo era incorporado por ZZ en el precio de venta de los productos a XX, por lo que ZZ no puede alegar la existencia de perjuicios por causa de la modificación del empaque.

En definitiva, XX solicita que se rechace la demanda reconvencional de ZZ, alegando que la distribución exclusiva en el Acuerdo era para XX un derecho y no una obligación, que el Acuerdo no contenía metas de venta ni mínimos de vendedores, ni nada parecido; que ZZ intenta incluir como fuente de obligaciones del Acuerdo a elementos externos a éste, lo que no es efectivo; que ZZ no tenía derecho a participar de las utilidades ni costos del negocio para XX, pues no eran socios, ni el Acuerdo constituía un *joint venture*; que hay una incompatibilidad entre la supuesta obligación de XX de vender un mínimo de productos si es que ZZ no se obligaba correlativamente a proveerle esa misma cantidad; que, en definitiva, el Acuerdo no es un contrato de distribución, sino un contrato innominado, y por lo tanto debe interpretarse que es la única fuente de las obligaciones de las partes; que XX cumplió cabalmente el Acuerdo y que, en cambio, ZZ ha reconocido expresamente su incumplimiento del mismo al señalar que sólo recompró una parte de los productos “EE” en poder de XX al terminarse el Acuerdo; que ZZ nunca detalla en qué consistieron los supuestos incumplimientos de XX; y que, en conclusión, al no haber incumplido XX el Acuerdo, no existe fundamento para que ZZ demande indemnización de perjuicios, ni el monto de los perjuicios señalado por la demandante reconvencional.

13.- A Fs. 191 consta la dúplica de la demanda principal y de la demanda subsidiaria, y la réplica a la demanda reconvencional, presentada el 28 de enero de 2016 por ZZ.

ZZ rechaza la interpretación literal del Acuerdo que XX ha propuesto en sus escritos, argumentando que deben tomarse en consideración circunstancias externas a la literalidad del Acuerdo para su correcta interpretación, algo que, según ZZ, es negado de forma interesada por XX. Pero incluso si uno se atuviera a la literalidad del Acuerdo, ZZ argumenta que no puede negarse que dicho instrumento es un contrato de distribución porque la obligación principal es distribuir de forma exclusiva en Chile los productos “EE”, tal como se estipuló en la cláusula 1. del Acuerdo. Además, ZZ niega también la interpretación efectuada por XX al Acuerdo referente a las obligaciones de las partes, argumentando que no puede considerarse el Acuerdo como una compraventa mercantil, precisamente porque, como ya se indicó, la obligación principal de XX era “distribuir” y no “comprar”.

Luego, y a partir también del texto del Artículo 1 del Acuerdo, señala que, a diferencia de lo que argumentó XX en su réplica, ésta sí tenía una obligación mínima, que era distribuir los productos “EE” en todos los puntos de venta del canal tradicional entre determinadas regiones, y en los supermercados a lo largo de Chile. Si XX no efectuaba dichos actos, incumplía una obligación expresa del Acuerdo. Además, dado que el Artículo 1 del Acuerdo señala que XX “distribuirá” los productos comprados a ZZ, al ser dicha obligación imperativa –y por lo tanto diferenciarse de otras estipulaciones facultativas– a XX no le quedaba sino cumplir dicha obligación, y negarle el carácter imperativo sería contradecir sus propios argumentos respecto de la interpretación literal que debe dársele a las estipulaciones del Acuerdo y especialmente al Artículo 3.4 que era el que obligaba a ZZ a la recompra de los productos “EE” al término de la relación contractual. Sobre este punto, ZZ señala que deben tenerse por ratificados sus argumentos de la contestación de la demanda principal respecto de la no exigibilidad de dicha obligación para ZZ por haber obrado XX de mala fe, con abuso de su derecho e incumpliendo las obligaciones que le impuso el Acuerdo.

Haciendo una interpretación propia del Acuerdo, ZZ argumenta respecto del Artículo 1. que debe también tomarse en consideración lo estipulado en su inciso segundo, que la obligaba a abstenerse de vender, distribuir y/o comercializar los productos “EE”, lo que obliga a concluir que si ZZ no podía distribuir sus productos, era porque dicha obligación fue asumida por XX conforme a lo estipulado en el inciso primero del mismo artículo. ZZ niega que XX sólo tuviera un derecho y no la obligación de distribuir, pues la estipulación está redactada de forma imperativa (“distribuirá”).

Respecto de la relación entre las partes, ZZ también rechaza el argumento de XX respecto a que no hubo entre ellas una asociación o *joint venture*, cuando la empresa matriz de XX, TR S.A., indicó en su memoria del año 2014 que XX poseía una “alianza estratégica” con ZZ.

ZZ concluye respecto del escrito de réplica de XX que éste no hace sino poner en evidencia las inconsistencias y contradicciones entre los argumentos de XX y las normas jurídicas aplicables al Acuerdo. Así, respecto de la aplicación de la teoría del abuso del derecho, y ante lo que ZZ entiende es una falta de argumentación de XX respecto de dicha alegación presentada en la contestación de la demanda principal, ZZ enfatiza que la actuación de mala fe de XX se configura al exigirle –en base a la cláusula 3.4 del Acuerdo– que recomprara al término de la relación contractual el producto “BB”, que XX no pudo vender por su propia negligencia. Luego y respecto de la interpretación del Acuerdo, ZZ reafirma que no puede estarse simplemente a la interpretación literal del contrato, incluso siendo éste innominado, porque dicha posición ha sido superada tanto por la doctrina como la jurisprudencia. En apoyo de este argumento, ZZ cita no sólo a tratadistas chilenos, sino también a las propias disposiciones del Código Civil y especialmente el Artículo 1.546. A mayor abundamiento, ZZ afirma que sí existen elementos interpretativos aplicables a los contratos innominados. Así, en primer lugar, que debe efectuarse la interpretación a la luz de la obligación que las partes tienen de cumplir sus obligaciones de buena fe, y que ello exige ir más allá de la literalidad del contrato, posición que estaría apoyada por la doctrina. ZZ argumenta que el Acuerdo debe interpretarse a la luz de las cosas que emanan de la naturaleza de la obligación, es decir, “todo aquello que sin haberse expresado en la declaración de voluntad es necesario para que se satisfaga coherentemente el interés de las partes”. Y en base a ésta interpretación, ZZ afirma que XX sí estaba obligada a cumplir con las expectativas de venta de los productos “EE”, expectativas que ella misma habría creado al haber propuesto un plan de venta de productos con ciertos mínimos ofrecidos por ella, lo que tuvo como contrapartida el que ZZ adaptara su política de trabajo y proyecciones en base a la distribución ofrecida por XX; y que éstas propuestas se volvieron vinculantes al ser información coincidente con información que XX le entregó al mercado en sus memorias anuales. ZZ concluye que la obligación de volúmenes mínimos de distribución y venta ofrecidos por XX debe entenderse integrada al Acuerdo. Luego, ZZ afirma que la “facultad” de XX de ventas mínimas de productos de forma exclusiva en la distribución de los productos “EE” en una determinada zona geográfica del país es también una obligación para ésta, porque de lo contrario se llegaría al absurdo de tener que concluir que XX, efectuando la compra de los productos “EE” a ZZ, cumplía su obligación de distribución aun cuando no vendiera un solo producto comprado. ZZ concluye reafirmando la aplicabilidad de la excepción de contrato no cumplido como defensa ante la exigencia de cumplimiento por XX del Acuerdo.

14.- Luego ZZ evacua la réplica a la réplica de la demanda subsidiaria de XX, señalando que XX no cumplió con lo dispuesto en las Bases del Arbitraje, pues su réplica no contenía ampliaciones, adiciones o modificaciones a su demanda subsidiaria. Lo que sí habría hecho XX, según ZZ, es que habría reconocido –al no controvertir– los siguientes hechos expuestos por la demandada principal

en su contestación a la demanda subsidiaria: **a)** Que ZZ no debe indemnizar a XX por no recomprar los chicles “BB” al no haber estado nunca obligada a recomprarlos; **b)** Que la cláusula 3.4 del Acuerdo debe interpretarse de buena fe; **c)** Que la cláusula 3.4 del Acuerdo buscaba la indemnidad de las partes al término de la relación contractual, lo que no se cumpliría si ZZ tuviera que recomprar los chicles BB dado que ellos ya no pueden ser revendidos por haber XX cumplido defectuosamente su obligación de distribución y comercialización; **d)** Que la interpretación de XX atenta contra el principio de buena fe, y ello constituiría un abuso del derecho conferido por el Acuerdo, lo que bajo la ley aplicable es sancionable con ineficacia; **e)** Que la doctrina chilena ha sostenido que las obligaciones de dinero no puede ser objeto de indemnización compensatoria, pues ello no sería más que “una ejecución forzada camuflada”, y **f)** Que si el Tribunal entiende que ZZ incumplió sus obligaciones contractuales, ello hace evidente el incumplimiento de XX de sus obligaciones correlativas, con lo que sería aplicable la excepción de contrato no cumplido del Artículo 1.552 del Código Civil. ZZ concluye ratificando sus argumentaciones de hecho y de derecho en su contestación a la demanda subsidiaria.

15.- Finalmente, ZZ evacua la réplica a la demanda reconvenicional, rebatiendo los argumentos de XX en su contestación a la demanda reconvenicional y enfatizando algunos puntos sobre ella. ZZ argumenta que XX cae en contradicciones evidentes, al afirmar en su la réplica de la demanda principal que el Acuerdo no es un contrato de distribución, para luego en su contestación a la demanda reconvenicional señalar que sí lo era. ZZ apunta luego a otras contradicciones de la defensa de XX: respecto del contenido del Acuerdo y su cumplimiento, ZZ argumenta que XX se contradice al afirmar primeramente la ausencia de obligaciones fuera de lo expresamente estipulado en el Acuerdo, para luego señalar que cumplió “obligaciones accesorias” del Acuerdo de buena fe. Además, el argumento de XX de que el Acuerdo no era un contrato de distribución, sino un contrato innominado no sería suficiente para dilucidar su naturaleza jurídica, pues si bien ZZ reconoce que el contrato es innominado, lo es ante la ley, pero ante la doctrina el Acuerdo es claramente un contrato de distribución, sencillamente porque así lo dispone su cláusula primera: “XX distribuirá...”. Respecto de la asunción de riesgo, ZZ argumenta que XX la asumió al haber pactado exclusividad en la comercialización de los productos “EE” a su favor en el Acuerdo, lo que sería respaldado por la doctrina comparada. Respecto de los perjuicios, ZZ afirma que XX habría reconocido haberle causado perjuicios a ZZ al, según su opinión, no haber rebatido de forma suficiente en su contestación a la demanda reconvenicional los perjuicios alegados por ZZ en dicha demanda reconvenicional. La demandante reconvenicional enfatiza que el incumplimiento de XX de su obligación de distribución, con todo lo que ello involucra, le produjo graves perjuicios que “modestamente” se avaluaron en aproximadamente \$500.000.000 en base a las propias expectativas de venta creadas por XX.

ZZ concluye su escrito señalando que una comparación de los escritos de las partes dejará en evidencia la fortaleza de los argumentos de ZZ versus la inconsistencia de los argumentos de XX, pero que, en todo caso, la naturaleza del Acuerdo es irrelevante pues sin importar como éste se califique, la obligación de distribución de XX está reconocida y, por lo tanto, también lo estaría la de cumplir con una cuota y mínimo de ventas.

16.- Por último, a Fs. 220 rola la réplica a la demanda reconvenicional presentada por XX el 15 de marzo de 2016. En ella, XX ratifica todos los argumentos de sus presentaciones anteriores, y niega todos y cada uno de los hechos y argumentos de derecho con los que ZZ fundamenta su demanda reconvenicional. XX además enfatiza las contradicciones en las que incurre ZZ, al haber cumplido el

Acuerdo de forma voluntaria pero imperfecta y parcialmente respecto de los chicles “BB” que no fueron recomprados en su totalidad una vez terminado el Acuerdo, pero no haber alegado, durante la vigencia del Acuerdo, los supuestos incumplimientos de XX, ni haber cuestionado la forma en que ésta terminó el Acuerdo.

Respecto de los argumentos de fondo de ZZ, XX alega que ninguna de las teorías legales y doctrinarias en las cuales se apoya ZZ, como el principio de buena fe, las reglas de interpretación de los contratos, o la teoría del abuso del derecho servirían para justificar el incumplimiento de la demandante reconvenional de sus obligaciones contractuales; y, además, XX señala que ZZ busca configurar la aplicación de estas teorías a partir de hechos inexistentes o tergiversados, como por ejemplo, invocando información general ajena al Acuerdo. Igualmente, XX profundiza respecto de ciertos aspectos de la demanda reconvenional que deben tenerse en consideración al momento de resolver el asunto litigioso: **a)** El que las meras expectativas, como las expectativas de ganancias de ZZ, no constituyen derecho ni obligaciones, no son bienes jurídicos, ni ingresan a su patrimonio. Que tampoco permiten exigir forzosamente su cumplimiento, ni son indemnizables, pretensión de la demandante reconvenional al demandar lucro cesante; **b)** Los contratos sólo pueden modificarse por ambas partes, por lo que la supuesta modificación del Acuerdo que le habría supuesto obligaciones diferentes de las convenidas a XX, incluso bajo el principio de la buena fe, no es tal porque jamás fue convenida por XX; **c)** A propósito del derecho de distribución y exclusividad de XX, argumenta que este derecho no puede a su vez ser derecho y obligación, por lo que el argumento de ZZ de que XX estaba obligada a distribuir (y no solamente tenía derecho a hacerlo) no es compatible con que ello sea un derecho; **d)** Por la aplicación del aforismo las cosas son lo que son y no lo que dice las partes o alguna de ellas, no puede sino concluirse que aunque ZZ denomine al Acuerdo como un “contrato de distribución”, no significa que efectivamente lo sea; **e)** Su silencio respecto de algunos de los argumentos de ZZ en sus escritos no es una admisión de nada y, en todo caso, en todos sus escritos XX ha negado todos los hechos expuestos por ZZ; **f)** Que la aplicación de la palabra “distribuirá” del Acuerdo en su correcta acepción no tiene un modo imperativo, pues éste sólo se aplica para el presente, denotando mandato o ruego.

Luego, XX se refiere específicamente a la demanda reconvenional y la réplica a la misma, ambas de ZZ, y señala que: **a)** ZZ reconoce plenamente la existencia, exigencia y validez del Acuerdo, pero no alega su eficacia; **b)** La literalidad del Acuerdo es suficiente para determinar las obligaciones de las partes y su intención al contratar. El Acuerdo no tendría puntos oscuros o dudosos y ello hace innecesario recurrir a elementos interpretativos de los contratos; **c)** ZZ habría reconocido, tanto en su réplica a la demanda reconvenional como en su contestación de la demanda de XX, que ésta tenía un derecho a distribuir y no una obligación de venta mínima de los productos “EE” comprados a ZZ. No había en el Acuerdo imposiciones para XX respecto de la exclusividad, mínimos o metas de venta, ni dicho Acuerdo constituía una asociación o sociedad entre las partes; **d)** ZZ no argumenta que hubo algún documento posterior al Acuerdo por el cual las partes, formalmente y de común acuerdo, modificaron las obligaciones originalmente contraídas en el Acuerdo o se impusieron obligaciones nuevas; **e)** Fue XX la que le puso término al Acuerdo, sin que ZZ alegara algo al respecto, y ello contradiría la actuación de ZZ según su propio relato; **f)** Además, ZZ se contradiría nuevamente, pues reconoce la obligación de recompra al término de la relación contractual pero la cumple de forma imperfecta; **g)** El fundamento de la acción indemnizatoria de ZZ derivaría de obligaciones que ZZ le atribuye a XX haber incumplido, obligaciones que según XX nunca han existido, en especial la forma y metas de la distribución y venta de los productos “EE” por XX; **h)** XX niega haber efectuado modificaciones unilaterales posteriores a la suscripción del

Acuerdo, y por lo tanto malamente puede ZZ argumentar que fueron incumplidas porque esa modificación unilateral es falsa y no tiene fundamento ni en el Acuerdo ni en otra fuente de obligaciones; i) XX niega la existencia de obligaciones para ella que según ZZ deben entenderse incorporadas al Acuerdo por el principio integrador de la buena fe contractual; j) Las únicas obligaciones para las partes son las que constan en el Acuerdo, y que no fueron alteradas por las partes de forma alguna. Por lo tanto, la insistencia de ZZ en acusar el incumplimiento de XX de obligaciones que no constan en el Acuerdo ni fueron establecidas posteriormente a su suscripción es improcedente porque XX sí cumplió oportunamente con sus obligaciones contractuales por lo que no existen perjuicios causados a ZZ. Inversamente, ZZ cumplió imperfectamente su obligación de recompra, lo que admite, aunque justificándose en obligaciones inexistentes, porque ningún argumento de ella es suficiente para tener por modificada, invalidada o purgada su obligación de recompra; k) Lo que ZZ debe recomprarle a XX es una cantidad menor de productos “EE” de los que XX compró de ZZ, lo que es evidencia del cumplimiento por XX de sus obligaciones contractuales, al haber vendido los productos “EE” como pudo, estando ZZ obligada a recomprar los productos no vendidos al término del Acuerdo, que por lo demás se hizo en la forma estipulada en él, lo que no fue cuestionado por ZZ.

XX concluye su presentación enfatizando que ZZ ha admitido y aceptado su incumplimiento del Acuerdo en todas sus presentaciones, mientras que a XX le imputa obligaciones que no formaban parte del Acuerdo y que nunca fueron convenidas por las partes. Por lo tanto, debe rechazarse la pretensión de ZZ en su demanda reconvenzional de indemnizar perjuicios considerando su admisión de incumplimiento del Acuerdo, solicitándole al Tribunal que en definitiva rechace en todas sus partes la demanda reconvenzional con expresa condena en costas.

17.- A fs. 257 rola resolución del Árbitro de fecha 19 de abril de 2016, que cita a las partes a la audiencia de conciliación del día 25 de abril de 2016 a las 16:00 horas en las oficinas del Centro de Arbitraje y Mediación de Santiago.

18.- A fs. 259 consta el acta de la audiencia de fecha 25 de abril de 2016, a que se había citado, dejándose constancia que no se produjo conciliación, si bien a instancias del Tribunal, las partes acordaron explorar alternativas de acuerdo con sus clientes y reunirse nuevamente el martes 3 de mayo de 2016, a las 15:30 horas en las oficinas del Centro de Arbitraje y Mediación de Santiago.

19.- A fs. 260 consta el acta de la audiencia de fecha 3 de mayo de 2016, dejándose constancia que, llamadas las partes a conciliación por el Tribunal, ésta no se produjo.

20.- A fs. 263 rola resolución del Árbitro de fecha 28 de junio de 2016, que recibe la causa a prueba y fija puntos de prueba.

21.- A fs. 264 rola escrito de reposición de auto de prueba y de los puntos de prueba, presentado por el representante de la demandada principal y demandante reconvenzional ZZ. Por su parte, a fs. 266 rola escrito de reposición de auto de prueba y de los puntos de prueba, presentado por el representante de la demandante principal y demandada reconvenzional XX.

22.- A fs. 277 consta la resolución del Árbitro de fecha 13 de julio de 2016, acogiendo las reposiciones de las partes y fijando como hechos pertinentes, sustanciales y controvertidos los siguientes:

1. Efectividad de que XX cumplió sus obligaciones derivadas del Acuerdo Comercial suscrito con ZZ de 28 de mayo de 2013.
2. Efectividad de que ZZ cumplió sus obligaciones derivadas del Acuerdo Comercial suscrito con XX de 28 de mayo de 2013.
3. Causa, especie y monto de los eventuales perjuicios sufridos por ZZ.

23.- A fs. 279 rola la lista de testigos presentada por XX y a fs. 281 rola la lista de testigos presentada por ZZ.

24.- A Fs. 283 rola resolución del Árbitro de fecha 25 de julio de 2016, teniendo por acompañadas las listas de testigos de las partes y fijando la audiencia del día 18 de agosto de 2016 para la rendición de prueba testimonial.

25.- A Fs. 290 rola escrito de ZZ de fecha 3 de agosto de 2016, que acompaña documentos en parte de prueba, los que se detallan en dicho escrito.

26.- A Fs. 304 rola acta de rendición de prueba testimonial, de fecha 4 de agosto de 2016, con la declaración del testigo de ZZ don V.J. Dicho testigo declaró en esa fecha a solicitud de ZZ por ser extranjero y porque era la única fecha en que la podía comparecer en el país a prestar declaración.

27.- A Fs. 317 rola acta de rendición de prueba testimonial, de fecha 5 de agosto de 2016, con la declaración del testigo de ZZ don F.C. Dicho testigo declaró en esa fecha a solicitud de ZZ por ser extranjero y porque era la única fecha en que la podía comparecer en el país a prestar declaración.

28.- A Fs. 327 rola escrito de XX de 9 de agosto de 2016, que acompaña documentos en parte de prueba, los que se detallan en dicho escrito.

29.- A Fs. 353 rola escrito de XX de 10 de agosto de 2016, que acompaña documentos en parte de prueba, los que se detallan en dicho escrito.

30.- A Fs. 363 rola escrito de XX solicitando inspección personal del Tribunal a la planta de NL donde opera XX.

31.- A Fs. 367 rola resolución del Árbitro de 17 de agosto de 2016, acogiendo la solicitud de inspección personal del Tribunal, la que finalmente quedó fijada para el día 22 de septiembre de 2016 a las 16:00 horas.

32.- A Fs. 368 rola escrito de XX de 18 de agosto de 2016, observando los documentos acompañados por ZZ en su escrito de 3 de agosto de 2018, que rola a Fs. 290.

33.- A Fs. 427 rola escrito de ZZ de 30 de agosto de 2016, solicitando exhibición de ciertos documentos que son detallados en dicho escrito.

34.- A Fs. 435 rola escrito de ZZ de 30 de agosto de 2016, que acompaña documentos en parte de prueba, los que se detallan en dicho escrito.

35.- A Fs. 444 rola escrito de ZZ de 1° de septiembre de 2016, acompañando informe elaborado por don Ñ.I.

36.- A Fs. 477 rola escrito de XX de 6 de septiembre de 2016, por el cual objeta y observa los documentos acompañados por ZZ en su escrito de 30 de agosto de 2016.

37.- A Fs. 484 rola escrito de ZZ de 6 de septiembre de 2016, oponiéndose a la exhibición de documentos solicitada por ZZ con fecha 30 de agosto de 2016.

38.- A Fs. 500 rola escrito de XX de 7 de septiembre de 2016, por el cual objeta y observa el informe elaborado por don Ñ.I. y acompañado por ZZ en su escrito de 1° de septiembre de 2016 y acompaña documentos.

39.- A Fs. 514 rola escrito de XX de fecha 7 de septiembre de 2016, por el cual acompaña el informe de toma de inventario de su planta elaborado el 2° de septiembre de 2016.

40.- A Fs. 521 rola escrito de ZZ de fecha 9 de agosto de 2016, acompañando un informe de don T.M.

41.- A Fs. 522 rola escrito de ZZ de fecha 9 de agosto de 2016, acompañando planilla Excel que da cuenta de las ventas de ZZ de productos “EE” durante los años 2013 y 2014.

42.- A Fs. 531 rola escrito de XX de fecha 16 de septiembre de 2016, objetando y observando el informe de don T.M. acompañado por ZZ en su escrito de 9 de agosto de 2016.

43.- A Fs. 537 rola escrito de XX de fecha 16 de septiembre de 2016, objetando y observando la planilla Excel que da cuenta de las ventas de ZZ de productos “EE” durante los años 2013 y 2014, acompañada por ZZ en su escrito de 9 de agosto de 2016.

44.- A Fs. 551 rola acta de audiencia de exhibición de documentos llevada a cabo el 27 de septiembre de 2016 en las oficinas del CAM Santiago.

45.- A Fs. 551 rola escrito de XX de fecha 29 de septiembre de 2016, observando envases de productos “EE” que fueron exhibidos en la audiencia de exhibición de documentos de 27 de septiembre de 2016.

46.- A Fs. 568 rola acta de audiencia de 4 de octubre de 2016, por la cual las partes acordaron prorrogar la jurisdicción del Árbitro hasta el día 31 de marzo de 2017.

CONSIDERANDO:

EN CUANTO A LAS OBJECIONES DE DOCUMENTOS:

i) Respecto de los documentos acompañados por ZZ a Fs. 290, que consisten en copia del Acuerdo, carta de aviso de término del Acuerdo, borrador del Acuerdo, varios correos electrónicos intercambiados entre los ejecutivos de las partes durante la vigencia del Acuerdo, impresiones de

prensa, órdenes de compra de XX a ZZ, facturas emitidas por ZZ a XX, notas de crédito emitidas por ZZ a XX, facturas emitidas por ZZ a las empresas TR6 Chile S.A. y TR1, guías de despacho emitidas por ZZ a TR1, notas de crédito emitidas por ZZ a TR1, PowerPoint emitidos por XX y envases y displays de chicles BB y de regaliz YD y YE: en su escrito de Fs. 368, XX observó dichos documentos, sin objetarlos formalmente, señalando de forma general que los documentos acompañados por ZZ no son aptos ni pertinentes, por cuanto no alteran ni modifican el Acuerdo, no dan cuenta de convenios ni obligaciones pactadas entre las mismas, ni son fuente de obligaciones, no dan cuenta del cumplimiento de la obligación de recompra de los productos aún en poder de XX, y no dan cuenta de incumplimientos de XX en sus obligaciones contractuales.

Al respecto, el Tribunal, sin perjuicio del mérito que cada documento tenga respecto la configuración de los puntos de prueba en este juicio, le dará valor probatorio a los siguientes documentos:

- La copia del Acuerdo comercial y la carta de terminación del acuerdo (N°s. 1 y 2).
- Los correos electrónicos intercambiados por los ejecutivos de las partes (N° 4 a 14 y 130 a 139).
- Las órdenes de compra emitidas por XX (N°s. 30 a 41).
- Las facturas emitidas por ZZ a XX (N°s. 42 a 50, 53 a 58, 62 a 70, 72 a, 76, 77, 81).
- Las notas de crédito emitidas por ZZ a XX (N°s. 51, 52, 59 a 61, 68, 69, 71, 73 a 75, 78 a 81).
- Las facturas emitidas por XX a ZZ (N°s. 122 a 126).
- Las presentaciones en PowerPoint efectuadas por XX a ZZ (N° 140 a 142).

No se le dará valor probatorio al resto de los documentos acompañados por ZZ:

- Respecto de los documentos acompañados que dan cuenta de la venta de XX a TR4, y que XX observó por carecer de relevancia, el Tribunal concuerda con esta observación, estimando que dichos antecedentes no guarda relación alguna con el Acuerdo ni con su cumplimiento o falta de cumplimiento por las partes.
- Respecto de los documentos tributarios emitidos por ZZ a las empresas TR6 Chile S.A., y TR1 y que XX observó por serle inoponibles, al ser emitidos para terceros ajenos a esta controversia, el Tribunal concuerda con esta observación, estimando que dichos antecedentes no tienen relevancia con el Acuerdo ni con eventuales perjuicios sufridos por ZZ, estimando el Tribunal que dichos documentos son insuficientes para, de existir perjuicios, tenerlos por acreditados.

ii) Respecto de los documentos acompañados por XX a Fs. 327 y ratificada su presentación a Fs. 368, que consisten en copia de un certificado de pago emitido por el banco BO de 22 de julio de 2016, en que da cuenta del pago por XX a ZZ de 24 facturas y 9 notas de crédito emitidas por ZZ, y un cheque del banco BO de 16 de septiembre de 2013, a nombre de ZZ, por \$140.611.114. Dichos documentos no fueron objetados ni observados por ZZ, por lo que el Tribunal le dará pleno valor probatorio, en el sentido de que dichos documentos acreditan el pago por XX de las órdenes de compra que efectuó de productos “EE”, hasta por \$2.084.787.953 durante la vigencia del Acuerdo.

iii) Respecto de los documentos acompañados por XX a Fs. 353, consistentes en copia de carta emitida por XX el 9 de marzo de 2015 por la cual le notifica a ZZ la terminación anticipada del Acuerdo el 20 de junio de 2015, y copia de carta emitida por XX el 19 de mayo de 2015 en la que reitera su intención de terminar el Acuerdo, ninguna de estos documentos fue objetado por ZZ. De

hecho, ZZ acompañó la misma carta de terminación de 9 de marzo de 2015 en su presentación de Fs. 290 (N° 2). Por lo tanto, a dichas cartas se les dará pleno valor probatorio respecto de la forma en que el Acuerdo fue terminado por XX, sin perjuicio de que, como se indicará, este es uno de los hechos (la fecha y forma de terminación del Acuerdo) del juicio respecto de los cuales las partes están contestes.

iv) Respecto de los documentos acompañados por ZZ a Fs. 435, consistentes en 66 facturas emitidas por terceros a ZZ, informe de gráficos de resultados y de ventas de ZZ para los años 2013 a 2015 elaborado por don R.L. de TR7, balances clasificados en IFRS de ZZ al 31 de diciembre de 2013, 2014 y 2015, e informes de balances de comprobación de 8 columnas y planilla de estados de resultados al 31 de agosto de 2015, 31 de diciembre de 2013, 31 de diciembre de 2014, 31 de agosto de 2015 elaborados por don R.L. de TR7, informes de libro de compras de Chile de ZZ para varios períodos (N° 72 a 100), informes de análisis de ingresos y gastos al 31 de diciembre de 2014 y al 31 de agosto de 2015, para ítems publicidad y almacenaje, elaborados por don R.L. de TR7. Estos documentos fueron objetados y observados por XX en su presentación de Fs. 477. En general, fueron observados por XX porque, según ella, no alteran ni modifican el Acuerdo, no dan cuenta de convenios ni obligaciones pactadas entre las partes, no son fuente de obligaciones, no dan cuenta del cumplimiento de la obligación de recompra de los productos aún en poder de XX, no dan cuenta de incumplimientos de XX en sus obligaciones contractuales, no dan cuenta de perjuicios que habría experimentado ZZ, y se refieren a hipotéticos gastos asumidos por ZZ para desarrollar su giro, los que no fueron consultados con XX y no acreditarían nada respecto de los puntos de prueba. En particular, XX los objetó y observó de la siguiente forma:

- Facturas emitidas por TR8 a ZZ (N°s. 1-5, 8-15, 19-31, 33-43, 45, 51-52. 55): objetadas por falta de integridad y autenticidad y no reconocidas en juicio conforme al Artículo 346 N° 3 del CPC y además observadas por ser documentos emitidos por un tercero ajeno al juicio, sin que reúnan los requisitos para que sean consideradas como instrumento público, no reconocidas por la demandante principal y respecto de las cuales no consta el recibo de las mismas que debía otorgar ZZ. Esta objeción y observación de documentos será acogida íntegramente por el Tribunal.
- Facturas emitidas por TR9 a ZZ (N°s. 6, 7, 18, 25, 32, 44, 50, 54, 56, 58, 60 y 62), fueron igualmente objetadas por XX por falta de integridad y autenticidad y no reconocidas en juicio conforme el Artículo 346 N° 3 del CPC y además observadas por ser documentos emitidos por un tercero ajeno al juicio, sin que reúnan los requisitos para que sean consideradas como instrumento público, no reconocidas por la demandante principal y respecto de las cuales no consta el recibo de las mismas que debía otorgar ZZ. Esta objeción y observación de documentos será íntegramente acogida por el Tribunal.
- Facturas emitidas por TR10 a ZZ (N°s 16-17): objetadas por falta de integridad y autenticidad y no reconocidas en juicio conforme al Artículo 346 N° 3 del CPC y además observadas por ser documentos emitidos por un tercero ajeno al juicio, sin que reúnan los requisitos para que sean consideradas como instrumento público, no reconocidas por la demandante principal y respecto de las cuales no consta el recibo de las mismas que debía otorgar ZZ. Esta objeción y observación de documentos será íntegramente acogida por el Tribunal.
- Facturas emitidas por TR11 a ZZ (N°s. 46, 47, 49, 60 y 63): objetadas por falta de integridad y autenticidad y no reconocidas en juicio conforme al Artículo 346 N° 3 del CPC y además observadas por ser documentos emitidos por un tercero ajeno al juicio, sin que reúnan los requisitos para que sean consideradas como instrumento público, no reconocidas por la

demandante principal y respecto de las cuales no consta el recibo de las mismas que debía otorgar ZZ. Esta objeción y observación de documentos será íntegramente acogida por el Tribunal.

- Factura emitida por don M.L. a ZZ (N° 48): objetada por falta de integridad y autenticidad y no reconocida en juicio conforme al Artículo 346 N° 3 del CPC y además observada por ser documento emitido por un tercero ajeno al juicio, sin que reúna los requisitos para que sea considerada como instrumento público, no reconocida por la demandante principal y respecto de la cual no consta el recibo de las mismas que debía otorgar ZZ. Esta objeción y observación de documentos será íntegramente acogida por el Tribunal.
- Facturas emitidas por TR12 a ZZ (N°s.53, 57 y 59): objetadas por falta de integridad y autenticidad y no reconocidas en juicio conforme al Artículo 346 N° 3 del CPC y además observadas por ser documentos emitidos por un tercero ajeno al juicio, sin que reúnan los requisitos para que sean consideradas como instrumento público, no reconocidas por la demandante principal y respecto de las cuales no consta el recibo de las mismas que debía otorgar ZZ. Esta objeción y observación de documentos será íntegramente acogida por el Tribunal.
- Documentos elaborados por don R.L. de TR7 (N°s. 64 a 104): objetados por falta de integridad y autenticidad y no reconocidos en juicio conforme al Artículo 346 N° 3 del CPC y además observados por ser documentos emitidos por un tercero ajeno al juicio, sin que reúnan los requisitos para que sean consideradas como instrumento público, no reconocidas por la demandante principal. Además, fueron observadas por emitirse por una empresa que le presta servicios a la demandada principal y que conforme al Artículo 38 del Código de Comercio, al ser documentos contables referidos a ZZ, hacen fe en contra de ella y no de XX. Esta objeción y observación de documentos será íntegramente acogida por el Tribunal.

En general, respecto de estos documentos al ser emitidos para terceros ajenos a esta controversia, el Tribunal concuerda con la objeción y observaciones de XX, estimando que dichos antecedentes no tienen relevancia con el Acuerdo, estimando el Tribunal que dichos documentos son insuficientes para, de existir perjuicios, tenerlos por acreditados.

v) Respecto del documento acompañado por ZZ a Fs. 444, consistente en un informe preparado por el abogado y académico de la Universidad Diego Portales don Ñ.I., XX en su presentación a Fs. 500 objetó y observó dicho documento por emanar de un tercero ajeno al juicio, que en todo caso fue remunerado por ZZ para emitirlo y por lo tanto no ser imparcial, por no ser un informe pericial, por no ser un instrumento privado, ni testimonio, ni doctrina, y por carecer de integridad. Al respecto, este Tribunal concuerda con XX que el “informe” presentado por el profesor don Ñ.I. no puede ser considerado como un medio de prueba en general, ni menos un informe pericial, al no reunirse los requisitos establecidos en el CPC para que se configure como tal. Por lo tanto, no se le dará valor probatorio.

vi) Respecto del documento acompañado por XX a Fs. 514, consistente en un informe de toma de inventario de 2 de septiembre de 2016, emanado de XX y suscrito por su jefe de bodega y planta, y no objetado por ZZ: a este documento se le dará pleno valor probatorio, en atención a que su contenido es coincidente con la información que obtuvo el Tribunal en la inspección personal que llevó a cabo el 22 de septiembre de 2016 y que se agregó al proceso el 6 de octubre de 2016.

vii) Respecto del documento acompañado a Fs. 521, consistente en un informe preparado por el ingeniero comercial de la Universidad Católica don T.M., XX en su presentación a Fs. 531 objetó y observó dicho documento por emanar, en este caso, de alguien que trabaja o presta servicios para ZZ (el informe del señor T.M. indica que actualmente es el “Country Manager Chile EE”) y por lo tanto fue remunerado por ésta para emitirlo, por no ser un informe pericial, por no ser un instrumento privado, ni testimonio, y por carecer de integridad. Al respecto, este Tribunal concuerda con XX que el “informe” presentado por el señor T.M. no puede ser considerado como un medio de prueba en general, ni menos un informe pericial, al no reunirse los requisitos establecidos en el CPC para que se configure como tal, sin perjuicio de que el supuesto del informe parte del mismo antecedente emitido por XX y al cual el Tribunal le dará valor probatorio: su PowerPoint de diciembre de 2013.

viii) Respecto del documento acompañado por ZZ a Fs. 522, consistente en un archivo Excel denominado “Ventas 2014 EE”, que da cuenta de la venta de ZZ a EE durante los años 2013 y 2014, éste fue objetado y observado por XX por su falta de integridad y autenticidad, que no ha sido reconocido en juicio conforme al Artículo 346 N° 3 del CPC; que le es inoponible a XX conforme al Artículo 1.704 del Código Civil, y por no aportar mayores antecedentes que los aportados por los otros documentos acompañados por las partes al juicio. El Tribunal acogerá estas objeciones y observaciones, no dándole valor probatorio alguno, sin perjuicio de que, respecto de las ventas de productos EE por XX durante el Acuerdo, existe amplia evidencia documental presentada en juicio, a la cual sí se le ha dado valor probatorio.

ix) Finalmente, respecto de los envases y displays que fueron acompañados por ZZ con los numerales 143 a 148 en su escrito a Fs. 290, y que fueron exhibidos en la audiencia de exhibición de documentos llevada a cabo el 27 de septiembre de 2016, XX observó dichos documentos a Fs. 557, señalando respecto de ellos que, en general, no alteran ni modifican el Acuerdo, no dan cuenta de convenios ni obligaciones pactadas entre las partes, no son fuente de obligaciones, no dan cuenta del cumplimiento de la obligación de recompra de los productos aún en poder de XX, ni eximentes para cumplir con dicha recompra, y no dan cuenta de incumplimientos de XX en sus obligaciones contractuales. Además, XX argumenta dichos envases y displays no tienen valor probatorio alguno excepto acreditar que ZZ cumplió con su obligación de etiquetado y rotulación, como se pactó en el segundo punto de la letra B. del Anexo I del Acuerdo. Y por lo mismo, es impertinente e insustancial y, en todo caso, no eximiría a ZZ de la obligación de recompra, dado que ésta siempre habría podido colocar un adhesivo a los envases para por venderlos, tal como hizo con la primera partida de BB que llegó de Brasil. El Tribunal rechazará parcialmente la observación de XX, pues efectivamente dichos envases y displays dan cuenta que ZZ cumplió con la obligación de rotulación y etiquetado señalada en el Anexo I del Acuerdo, que por lo demás debía cumplir como requisito para poder efectuar una venta legítima de sus productos en Chile. Pero no dará lugar a la observación en lo que dice relación con la actuación de XX respecto de su exigencia a ZZ de obtener productos con un envase y display especial para XX, con un rotulado propio para XX, como se analizará a continuación en este Fallo.

EN CUANTO AL FONDO:

i) Que la demanda de XX de fs. 42, se funda en el incumplimiento de ZZ de su obligación de recompra de productos “EE” que le vendió a XX en virtud de un acuerdo comercial (el “Acuerdo”) entre las partes de fecha 28 de mayo de 2013, una vez terminado dicho Acuerdo, acto que XX llevó a cabo por medio de carta certificada despachada por un notario con fecha 9 de marzo de 2015,

estableciendo como fecha anticipada del Acuerdo el 20 de junio de 2015. En efecto, la cláusula 3.4. párrafo segundo del Acuerdo dispone: “A la terminación de la relación contractual, EE deberá recomprar las existencias de Productos que XX tenga en stock a los mismos precios vendidos por EE a XX”.

Respecto de esta afirmación, y conforme a lo contestado por ZZ, no existe controversia entre las partes respecto la celebración y existencia del Acuerdo, y de la forma y fecha en que éste fue terminado por XX. La demandante afirma que ZZ incumplió su obligación de la cláusula 3.4 párrafo segundo del Acuerdo, porque al término la relación contractual no adquirió la totalidad de los productos “EE” que estaban en su stock, sino solamente una parte de ellos, dejando en poder de XX los siguientes productos:

- i. 5 Kg. de gomitas de gusanos Ácidos, por un precio total de \$ 14.275.
- ii. 16 Kg. de gomitas de gusanos Brillo, por un precio total de \$ 46.395.
- iii. 3 Kg. de regaliz Manzana Verde, por un precio total de \$10.706.
- iv. 38 Kg. de regaliz Frutilla Dulce, por un precio total de \$ 142.752.
- v. 13 Kg. de regaliz Frutilla Ácido, por un precio total de \$49.963.
- vi. 3.321 Kg. de chicles BB Menta, por un precio total de \$29.520.975.
- vii. 9.619 Kg. de chicles BB Frutilla, por un precio total de \$89.293.090.
- viii. 4 Kg. de gomitas YD, por un precio total de \$15.708.

En resumen, 13.019 Kg. de productos “EE” a un precio total de \$ 119.093.865 IVA incluido.

ii) Por su parte, la demandada principal ZZ, contesta la demanda poniendo en contexto la relación comercial y contractual que mantuvo con XX, explicando que esta sociedad –subsidiaria de ZZ S.A., una empresa española líder en el mundo en la venta de golosinas– contactó a XX para negociar la distribución de sus productos en la zona centro-sur, centro y norte de Chile, por su capacidad logística para la distribución de sus productos y porque trabajaba con productos extranjeros a diferencia de las otras grandes empresas locales que sólo comercializan los productos que ellas mismas elaboran. ZZ habría avanzado en esta relación, hasta la suscripción del Acuerdo, motivada por las expectativas derivadas de la capacidad que XX le transmitió tener para poder colocar sus productos en diversos puntos de venta y en una potente fuerza de venta, entre otras cifras, que ZZ afirma eran creíbles pues coincidían con la información que TR, la matriz de XX, le entregaba al mercado a través de sus memorias depositadas en la Superintendencia de Valores y Seguros. Ello además motivó el que ZZ terminara su relación con su anterior distribuidor en Chile y firmara el Acuerdo, recalando ZZ que es primera vez en su historia que tuvo que firmar un acuerdo por escrito.

Como veremos, el poner el acuerdo por escrito no resultó en un mejor entendimiento por las partes respecto de la naturaleza de su relación comercial. Sin entrar en los detalles de los actos que ZZ alega que XX cometió durante la relación contractual que –se desprende de la contestación– constituían al menos un actuar reñido con la buena fe e incluso abuso del derecho. Cuando finalmente XX, ejerciendo el derecho contemplado en el Acuerdo, le notifica su terminación a ZZ, ésta no rebate dicha terminación ni niega la obligación que tenía de recomprar los productos “EE” en stock de XX, conforme a lo acordado en la cláusula 3.4. del Acuerdo. Pero justifica su cumplimiento parcial de dicha obligación, negándose a recomprar los productos chicles BB, pues alega que XX ha obrado de mala fe al exigir la recompra de esos productos, dado que estos no habrían sido vendidos

por XX por su propia negligencia. Además, y específicamente respecto de los chicles BB, ZZ rechaza su recompra por las características propias de dichos productos: su vida útil es inferior al 75%, lo que impide su reventa; este defecto de los productos tendría su causa en que XX fue negligente en su obligación de venderlos por problemas propios; que el rotulado especial de dichos productos, que indica que en Chile son distribuidos por XX, impide su venta por otro distribuidor e incluso por ZZ, y que la eventual venta de los mismos por ZZ, si pudiera, le significarían ir a pérdida porque su costo de elaboración era más alto que el valor de mercado al que habían quedado los chicles BB después de su liquidación.

iii) La demanda reconvencional de ZZ se basa en los mismos hechos planteados en su contestación, y jurídicamente se fundamenta en el que se cumplen todos los requisitos para dar lugar a su acción indemnizatoria. Respecto de esta parte, ZZ analiza la naturaleza el Acuerdo y concluye que este sería un *contrato de distribución*, contrato innominado que, según la doctrina que cita, obligaba a XX, como distribuidora, a “vender” y “distribuir” los productos “EE” en un determinado territorio y amparada por la exclusividad que ZZ aceptó en el Acuerdo. Luego, ZZ, señala que, conforme al Artículo 1.546 del Código Civil, las estipulaciones del Acuerdo no puede quedar limitadas a su literalidad, y en base a ello concluye que las obligaciones principales XX incluían, además de la venta, la distribución de los productos “EE” en el territorio acordado, y el cumplimiento de márgenes mínimos de venta a los que se comprometió durante la ejecución del Acuerdo. Además, que serían obligaciones complementarias a las anteriores, para XX, el implementar un sistema de logística y fuerza de venta apta para la distribución de las cantidades comprometidas, y promover y comercializar los productos “EE”.

Bajo los supuestos planteados, ZZ concluye que XX incumplió su obligación de distribuir los productos “EE” en su territorio de exclusividad, que incumplió su obligación de cumplir con los márgenes mínimos de venta a los que ella misma se comprometió, que incumplió su obligación de mantener un sistema de logística y fuerza de venta apta para la distribución de los productos “EE” en el territorio, y que incumplió su obligación de promocionar y comercializar los productos “EE” en el territorio. De estos incumplimientos –que ZZ estima le son plenamente atribuibles a XX– se derivaron perjuicios para ZZ, incluyendo daño emergente y lucro cesante, por un total de \$557.094.140 que XX le debe indemnizar, por no haber cumplido el Acuerdo de buena fe y porque su culpa se presume, existiendo relación causal entre el perjuicio provocado a ZZ y los incumplimientos de XX.

iv) XX, por su parte, contesta la demanda reconvencional de ZZ negando todos los hechos y los argumentos de derecho de la demandante reconvencional, enfatizando que la única fuente de obligaciones entre las partes es el Acuerdo, que dicho acuerdo es innominado, que ZZ no contradujo la existencia del Acuerdo, ni su validez, ni la forma en que fue terminado por XX, que ésta sí cumplió con todas sus obligaciones contractuales, y que no puede dársele al Acuerdo la interpretación que pretende ZZ.

v) De la relación de los hechos expresados por las partes en sus escritos del período de discusión, pueden ya desprenderse hechos que no han sido controvertidos por las partes y, por lo tanto, reconocidos por ellas:

- Que mantuvieron una relación contractual derivada del acuerdo comercial suscrito por ellas el 28 de mayo de 2013, copia del cual se acompañó a Fs. 5, 67 y 340, no objetado por ninguna de las partes.
- Que conforme al párrafo 2° de la cláusula 3.1 de dicho Acuerdo, ambas partes estaban facultadas para terminarlo en cualquier momento, sin expresión de causa ni resolución judicial alguna, por medio de carta certificada enviada con a lo menos 90 días de anticipación a la fecha de término indicada en dicha comunicación, sin derecho a indemnización a favor de ninguna de las partes.
- Que, en ejercicio de este derecho, XX, con carta de fecha 9 de marzo de 2015, copia de la cual rola a Fs. 355, le notificó a ZZ la terminación del Acuerdo, debiendo entenderse éste terminado el 20 de junio de 2015. La copia de esta carta acompañada por XX al proceso no fue objetada por ZZ.
- Que, al término de la relación contractual, ZZ recompró varios de los productos “EE” en stock de XX, conforme a la cláusula 3.4. del Acuerdo, que la obligaba a dicha a recompra una vez terminado el Acuerdo, sin que dicha estipulación señale la existencia de alguna causal que justificara su falta de cumplimiento íntegro de dicha obligación.
- Que, igualmente, ZZ no recompró todos los productos “EE” en stock de XX, negándose a recomprar su producto “BB”, chicles, dejando en stock de XX aproximadamente 13 toneladas de dichos productos, con un valor de recompra de \$ 118.814.065 IVA incluido.

vi) Ahora bien, respecto del producto “BB”, cuyo saldo en poder de XX y no recomprado por ZZ fundamenta la controversia de autos, y según los antecedentes aportados por las partes, se puede constatar los siguientes hechos:

- a)** El primer pedido de chicles BB consta de la orden de compra N° 17043, de fecha 14 de agosto de 2013, que incluye varios otros productos. Se ordenó la compra de 7.296 cajas de chicles BB menta, cada caja contenía 48 envases, los que a su vez contenían, cada uno, 45 grageas. El precio de dicha cantidad ascendió a \$ 124.345.728; y se ordenó la compra de 9.366 cajas de chicles BB frutilla, cada caja contenía 48 envases, los que a su vez contenían, cada uno, 45 grageas. El precio de dicha cantidad ascendió a \$ 159.624.738. En total, por lo tanto, la primera orden de compra de chicles BB fue por un total de \$283.970.466.
- b)** El segundo pedido de chicles BB consta de la orden de compra N° 17242, de fecha 5 de septiembre de 2013, que incluye varios otros productos. Se ordenó la compra de 12.963 cajas de chicles BB menta, cada caja contenía 48 envases, los que a su vez contenían, cada uno, 45 grageas. El precio de dicha cantidad ascendió a \$ 220.928.409; y se ordenó la compra de 12.963 cajas de chicles BB frutilla, cada caja contenía 48 envases, los que a su vez contenían, cada uno, 45 grageas. El precio de dicha cantidad ascendió a \$ 220.928.409. No obstante, y según lo afirmado por ZZ en su contestación a la demanda, esta orden de compra expiró, generándose una nueva orden de compra.
- c)** El tercer pedido de chicles BB consta de la orden de compra N° 18673 de 11 de febrero de 2014, esta vez exclusivamente para chicles BB. Se ordenó la compra de 13.000 cajas de chicles BB menta, que contenían a su vez 4 estuches con 12 envases, y cada envase contenía 45 grageas. El precio de dicha cantidad ascendió a \$ 221.559.000; y se ordenó la compra de 13.000 cajas de chicles BB frutilla, que a contenían a su vez 4 estuches con 12 envases, y cada envase contenía 45 grageas. El precio de dicha cantidad ascendió a \$221.559.000. Esta orden de compra fue complementada, por la orden de compra N° 19071, de 28 de marzo de 2014, en la cual se ordenó la compra de 5.519 cajas de chicles BB menta, de 4 estuches con 12

envases, y cada envase contenía 45 grageas. El precio de dicha cantidad ascendió a \$ 94.060.317; y se ordenó la compra de 889 cajas de chicles BB frutilla, que contenía a su vez 3 estuches con 12 envases, y cada envase contenía 45 grageas. El precio de dicha cantidad ascendió a \$ 15.151.227. El total de la primera parte de este pedido ascendió a \$ 527.310.420, y el total de la parte complementaria de este pedido ascendió a \$ 129.961.737, para un gran total de \$ 657.272.157. Y la orden de compra N° 19071 fue complementada por la orden de compra N° 19397 de 5 de mayo de 2014, en la cual se ordenó la compra de 436 cajas de chicles BB frutilla, de 4 estuches con 12 envases, y cada envase contenía 45 grageas. El precio de dicha cantidad ascendió a \$ 7.430.748; y la compra de 214 cajas de chicles BB menta, de 4 estuches con 12 envases, y cada envase contenía 45 grageas. El precio de dicha cantidad ascendió a \$ 3.647.202, para un total de \$ 13.182.810 (IVA incluido).

vii) Remitiéndonos nuevamente a la contestación de la demanda principal, en el numeral 7. de los Vistos se detallan los argumentos de ZZ para sostener que no estaba obligada a la recompra de los chicles BB al término de la relación contractual con XX. Lo que corresponde, por lo tanto, es determinar si los argumentos de ZZ justifican el incumplimiento de una obligación contractual que dicha parte reconoce expresamente. Para ello no es necesario entrar a analizar si el Acuerdo es lo que en doctrina se considera un contrato de distribución o un contrato de otra naturaleza, sino sencillamente determinar si de las obligaciones del Acuerdo o de los actos de las partes con motivo de la ejecución del Acuerdo, se puede desprender una causa que justifique el que ZZ no haya cumplido con su obligación de recompra.

viii) En su contestación a la demanda, ZZ explicó que, según ella, hubo varios actos a partir de los cuales se puede concluir que el cumplimiento por XX de sus obligaciones contractuales fue a lo menos insuficiente, y a lo más derechamente negligente: que XX no reveló oportunamente su real fuerza de venta a ZZ; que ofreció proyecciones de ventas y en base a ellas hizo pedidos de productos por sobre los volúmenes recomendados por ZZ y a pesar de las advertencias de esta última de que sería difícil vender esos volúmenes de productos; que XX exigió despachos de productos por debajo de los plazos de entrega mínimos informados por ZZ, presionando para que, con el fin de cumplir con los plazos requeridos, se trajeran productos con su vida útil disminuida, lo que era un riesgo dado que los supermercados, que son uno de los canales de venta respecto de los cuales XX tenía exclusividad, rechazarían colocar en sus góndolas productos con parte de su vida útil disminuida, y nuevamente a pesar de las advertencias de ZZ; que XX no hizo un verdadero esfuerzo para vender la totalidad de los productos que compró a ZZ, lo que además era una dificultad dada la real fuerza de venta de XX (no de TR); y que XX no le reveló oportunamente a ZZ el que su matriz había negociado la venta de XX a un tercero, lo que era una contradicción con lo supuestamente ofrecido por XX: una relación a largo plazo.

ix) Respecto de las proyecciones de venta de productos que XX le ofreció a ZZ, vale la pena detenerse en lo que ha quedado acreditado con los antecedentes probatorios que obran en el proceso. En su escrito de observaciones a la prueba, XX señala que las proyecciones de ventas fueron efectuadas con posterioridad a la suscripción del Acuerdo. Ello es efectivo, como dan cuenta los PowerPoint acompañados por ZZ a Fs. 290, los cuales son de fechas de diciembre 2013, marzo 2014 y diciembre 2014, respectivamente. Por lo tanto, no pueden ser analizadas como elementos que ZZ tuvo en consideración para evaluar la celebración del Acuerdo con XX; pero sí son relevantes para: **i)** contextualizar como XX le transmitía a ZZ la forma en que planeaba ejecutar el

Acuerdo y mantener la relación con ZZ, y ii) para analizar si estas presentaciones pueden ser consideradas o no una obligación para XX.

Bajo esa óptica, el testigo de XX don D.N. contestó en su declaración a Fs. 420 que los PowerPoint son presentaciones que XX efectuaba a la gente involucrada o interesadas en operar con ella, y que tienen dos grandes componentes en general cuales son los socios y una segunda parte sobre las áreas de interés de la compañía. Pero una revisión incluso somera de estas presentaciones muestra un cuadro distinto. Así:

- En la presentación de diciembre de 2013, las últimas 6 páginas son dedicadas específicamente a EE y, si bien en su mayoría no contiene información relevante específica sobre el negocio, la última página contiene los objetivos que XX le propuso a ZZ cumplir para el año 2014: Volumen de Venta: 600 toneladas; Cobertura: 21.000 clientes; Activación: acciones comerciales para aumentar la Cobertura, activaciones promocionales de precio y fuerte presencia en campañas estacionales.
- En la presentación de marzo de 2014, las páginas 40 a 54 están dedicadas específicamente a EE. Al igual que la presentación de diciembre de 2013, en su mayoría no contiene información relevante específica sobre el negocio. Pero las páginas 40, 41 y 45 sí contienen información relevante:
 - La página 40: señala como objetivo de la “Incorporación EE en TR” el “Incorporar los productos de EE en el Canal Tradicional buscando una cobertura Horizontal (Positivación) de 12% durante el 2014 y un 20% durante el 2015”.
 - La página 41: propone un volumen de 52% en el Canal Moderno, un 36% en el Canal Tradicional y un 11% en el Canal Mayorista.
 - La página 45: describe el volumen acumulado de productos EE desde octubre de 2013 a marzo de 2014, y proyecta para el 2014 alcanzar una venta promedio de 30 toneladas en el segundo semestre en el Canal Moderno, concluyendo que el cierre del año 2014 será de, con un escenario conservador, 250 toneladas; y con un escenario esperado de 400 toneladas. Como lo ha manifestado ZZ, efectivamente entre diciembre de 2013 y marzo de 2014, XX redujo sus proyecciones de volumen de venta, de 600 toneladas, a 400 toneladas en un escenario esperado, o 250 toneladas en un escenario conservador.
- En la presentación de diciembre de 2014, con excepción de 6 páginas dedicadas a la Ley de Rotulado de Alimentos, el resto está dedicada íntegramente a ZZ. De dicha presentación, vale la pena tener presente lo siguiente:
 - La presentación está dedicada mayoritariamente a detallar las actividades y resultados de venta mensuales de los productos EE por XX durante el año 2014. Ello sirve para concluir que esta presentación fue especialmente hecha para ZZ y no es una presentación que el testigo don D.N. describió como una presentación que XX efectuaba “a la gente involucrada o interesadas en operar con ella”.
 - En el resumen en la página 3, XX admite que el resultado acumulado a octubre 2014 es de 194 toneladas, e informa que proyecta una venta para 2015 similar al 2014. El detalle sobre el volumen de ventas, por marca, a octubre de 2014 es luego indicado en la página 80. Finalmente, la página 81 detalla las ventas por mes entre enero y octubre de 2014, clasificadas por los canales de venta, concluyendo con una venta acumulada a octubre de 2014 de 194 toneladas.

De lo anterior, no queda sino concluir que XX no se estaba obligando a mínimos de venta en dichas presentaciones, pues siempre habla de proyecciones, e incluso en la presentación de marzo de 2014, propone un escenario conservador y un escenario esperado, con lo cual ya está anticipando que las ventas no estarán asociadas a metas específicas, sino a probables resultados derivados de lo que ella misma describe como un “escenario económico 2014 adverso”. Sin embargo, las presentaciones sí son útiles para poder evaluar la forma de cumplimiento de sus obligaciones por XX considerando los volúmenes de venta y actos comerciales propuestos a ZZ para una penetración y aumento de venta de los productos “EE” en los canales en los cuales XX tenía exclusividad en virtud del Acuerdo.

x) Concordante con lo expuesto precedentemente, ZZ argumentó en sus escritos principales que uno de los motivos principales que tuvo para contratar con XX, fue el que ésta le ofreció una relación a largo plazo, que buscaba consolidar no sólo la presencia de los productos “EE” en Chile, sino también una participación de mercado para XX superior a la que tenía antes de la celebración del Acuerdo. Esta relación de largo plazo la habría manifestado XX por medio de lo que denominó el “Plan 2020”, esto es, alcanzar el 20% de participación de mercado RTE (“Ready-to-Eat”) el año 2020, como puede verse en la página 17 del PowerPoint de marzo de 2014 acompañado por ZZ a Fs. 290 y no objetado por XX. Según ZZ, la existencia de este plan la motivó a mantener la relación contractual no obstante las dificultades permanentes que tuvo con XX para la ejecución del Acuerdo, especialmente las exigencias de XX respecto a volúmenes de productos para su compra y venta, los plazos de entrega, y la falta de respuesta de XX ante la escasa fuerza de venta de que dijo disponer para comercializar los productos “EE”. Este plan ofrecido por XX es contradictorio con la actuación real de XX, dado que en diciembre de 2014, y por la prensa, ZZ se entera de la venta por TR de XX a TR4, lo que era al menos irregular considerando que en el PowerPoint de diciembre de 2014, acompañado por ZZ a Fs. 290, XX proyectaba metas de venta para el año 2015 (páginas 87-89). No obstante, el Tribunal considera que esta propuesta del “Plan 2020” no incidió en la forma en que XX cumplió sus obligaciones del Acuerdo.

xi) Respecto de los pedidos de productos por sobre los volúmenes recomendados por ZZ y a pesar de las advertencias de ésta última de que sería difícil vender esos volúmenes de productos, nos enfocaremos exclusivamente en los pedidos de chicles BB, dado que son esos los que ZZ se niega a recomprar.

Conforme a lo señalado por las partes en sus escritos de discusión y de observaciones a la prueba, y según consta de las órdenes de compra de chicles BB acompañadas por ZZ a Fs. 290 y no objetadas por XX, esta empresa hizo 3 pedidos de dicho producto, los que se detallaron en el numeral vi) anterior. De ellos, según señala ZZ, el segundo caducó, por lo que sólo se cumplieron las órdenes del primer y tercer pedido.

Respecto del primer pedido, como señala ZZ en su contestación a la demanda, éste se materializó trayendo productos “BB” desde Brasil y con su vida útil disminuida. La razón por la cual se hizo así fue por el requerimiento de XX, a través de su ejecutivo don M.O., de contar con un volumen de producto significativo en el menor tiempo posible. Ello porque, como consta de los antecedentes del proceso, XX había obtenido una gran orden de compra de la empresa TR3, para la venta de estos productos, y TR3 requería su entrega dentro de un plazo acotado.

Ello se acredita por las declaraciones de los testigos don V.J. a Fs. 304 y don F.C. a Fs. 317, quienes están contestes en el hecho de que fue XX quien exigió el despacho de chicles BB desde Brasil con su vida útil disminuida. Así:

- En su declaración a Fs. 304, el testigo don V.J., al ser repreguntado respecto del cumplimiento por ZZ de sus obligaciones contractuales, en relación con los pedidos y entregas de chicles BB durante el período en que se desarrolló la relación contractual, afirma que recibió una comunicación de Chile de un pedido:
“(…) grande (30 a 40 toneladas) de chicle BB, que sólo se fabrica en nuestra planta de España, para entregar en 35 días. Era imposible en 35 días entregar ese pedido, sólo el barco tarda 30 días desde la ciudad española a Valparaíso, producir demoramos 15 días, recibir los insumos demora 40 días, si sumamos nos da 85 días si va todo perfecto; pero la insistencia de XX su jefe de ventas don M.O., el director general don D.N., todos nos “apretaron” con la entrega y urgencia de ese producto, porque al parecer tenían un pedido de TR3 para entregar finales de agosto principio de septiembre 2013, con lo cual la única solución que teníamos era enviar stock desde Brasil, eran chicles producido en España para nuestra planta brasileña. Enviamos muestras a los señores de XX, eran conscientes de que la fecha de caducidad era para 2014, había varias fechas de caducidad entre abril 2014 y noviembre de 2014, pero nos seguían apretando por lo de TR3, por lo que tomamos la decisión junto a XX de enviar un chicle producido en Brasil. (...) Cuando ese chicle llegó a Chile, no se materializó el pedido de TR3 ni en septiembre ni hasta hoy”.
- Por su parte, en su declaración a Fs. 317, el señor F.C., al ser repreguntado respecto de la ejecución de la relación contractual entre las partes respecto de los chicles BB, declaró:
“Hasta dónde tomé conocimiento, por parte de los gerentes de ZZ, TR estaba poniendo un pedido de BB demasiado grande por cuentas de una venta a la cadena TR3 (...). En el caso específico de BB, TR hizo un pedido para atender a la cadena TR3 que no se concretó por parte de TR3. En ese momento ya habíamos enviado los productos a ZZ Chile y entregados a TR”.

Luego, al ser contrainterrogado respecto de su conocimiento o no sobre los antecedentes respecto de la producción de los chicles BB que no fueron recomprados, el señor F.C. respondió que:

“(…) eran una producción exclusiva para TR y, por otra parte, fue enviada desde Brasil, que era un producto para abastecer el mercado brasileño pero por la demanda exigida de TR, fueron enviados a Chile”.

Luego, respecto del tercer pedido de chicles “BB”, respecto del cual XX le solicitó a ZZ un empaque distinto con un envase preparado específicamente para la distribución por XX en Chile:

A diferencia del primer pedido, en este caso los productos “BB” que fueron fabricados por ZZ en España, para su envío a Chile, guardaban dos diferencias esenciales con aquellos que formaron parte del primer pedido: **1)** A solicitud de XX, ZZ adaptó los envases de los productos con el fin de cumplir con los requerimientos de la fuerza de venta de XX, que originalmente reclamaron porque la cantidad de unidades en cada envase era excesiva y dificultaba su venta en supermercados. Para ello, disminuyó la cantidad de envases por estuche; y **2)** Fabricó envases para los chicles BB con rotulado especial para XX: como puede verse en las fotografías insertas en el acta de inspección

personal del Tribunal a Fs. 542, y como se verificó en la audiencia del 27 de septiembre de 2016, cada envase, en vez de tener un sticker, tiene una leyenda que dice: “Importado por: ZZ, DML3, Santiago-Chile. Distribuido por XX, DML4, comuna NL, Santiago-Chile”.

Conforme a lo declarado por ZZ en su escrito de contestación a la demanda principal, la compra de los chicles BB que formaban parte de este tercer pedido de productos, se materializó por medio de las siguientes órdenes de compra, según consta de los documentos acompañados por ZZ a Fs. 290: Orden de compra N° 18673 de 11 de febrero de 2014, por 13.000 cajas de chicles BB menta, que contenían a su vez 4 estuches con 12 envases, y cada envase contenía 45 grageas, y de 13.000 cajas de chicles BB frutilla, que a contenían a su vez 4 estuches con 12 envases, y cada envase contenía 45 grageas. Esta orden de compra fue complementada, por la orden de compra N° 19071, de 28 de marzo de 2014, en la cual se ordenó la compra de 5.519 cajas de chicles BB menta, de 4 estuches con 12 envases, y cada envase contenía 45 grageas, y de 889 cajas de chicles BB frutilla, que contenía a su vez 3 estuches con 12 envases, y cada envase contenía 45 grageas. La orden de compra N° 19071 fue a su vez complementada por la orden de compra N° 19397 de 5 de mayo de 2014, en la cual se ordenó la compra de 436 cajas de chicles BB frutilla, de 4 estuches con 12 envases, y cada envase contenía 45 grageas, y de 214 cajas de chicles BB menta, de 4 estuches con 12 envases, y cada envase contenía 45 grageas.

De los antecedentes aportados por las partes, no queda clara la fecha exacta en que los chicles “BB” objeto de éstas órdenes de compra llegaron a Chile y fueron entregados a XX para su comercialización. Lo cierto es que el Tribunal pudo comprobar, en su inspección personal, que al menos respecto de las cajas que se revisaron, los chicles “BB” incluidos en ellas tenían fecha de vencimiento de marzo de 2016. A mayor abundamiento, el testigo don V.J., en su declaración a Fs. 304, al ser repreguntado sobre el punto de prueba N° 2 respecto del desarrollo de la relación contractual entre las partes respecto a los pedidos y entregas de chicles BB durante todo el período que se desarrolló la relación contractual, respondió:

“(…) Era imposible en 35 días entregar ese pedido, sólo el barco tarda 30 días desde la ciudad española a Valparaíso, producir demoramos 15 días, recibir los insumos demora 40 días, si sumamos nos da 85 días si va todo perfecto;”.

Tomando en cuenta esta declaración, una estimación conservadora respecto de la puesta a disposición de XX de los productos BB, por ZZ, se debió haber producido al menos 3 meses después de que se efectuó la respectiva orden de compra. Esta estimación es conservadora porque, en primer lugar, no hay claridad en los antecedentes probatorios aportados por las partes respecto de la fecha efectiva en que se hicieron los pedidos (sin perjuicio de las fechas de las órdenes de compra, los correos electrónicos intercambiados por las partes muestran que los pedidos se hacían por esa vía, antes de la emisión de la orden de compra respectiva) y, en segundo lugar, porque tampoco hay claridad respecto de la fecha cierta en que los productos llegaron a Chile y fueron entregados por ZZ a XX.

xii) Lo que sí puede concluirse respecto de los pedidos de chicles BB efectuados por XX, con la adaptación de los envases y el rotulado específico para ella, que ZZ le despachó para su venta y que luego se negó a recomprar al término de la relación contractual, es lo siguiente: no había obstáculo alguno para que respecto de dichos productos, que habían sido fabricados en España, XX cumpliera con su obligación de ponerlos en venta en los canales a los cuales tenía derecho en virtud

del Acuerdo, incluyendo supermercados. Por lo tanto, el que los chicles BB que XX le exigió a ZZ recomprar al término de la relación contractual no hayan sido vendidos por la demandante principal, se debe única y exclusivamente a sus propios actos (o falta de ellos), y no a otros factores que pudieran afectar su venta en el territorio de exclusividad para XX establecido en el Acuerdo. Y la forma en que XX vendió (o dejó de vender) esos chicles influyó directamente en la posibilidad que tenía ZZ de poder revenderlos al término de la relación contractual, porque, como lo señalaron los testigos de ZZ don V.J en su declaración a Fs. 304, y don C.F. en su declaración a Fs. 458, la vida útil de dichos productos al momento en que XX requirió su recompra por la terminación del Acuerdo era al menos inferior al 50%. El Tribunal le dará pleno valor probatorio a estas declaraciones de los testigos de ZZ, ya que son coincidentes en el hecho y sus circunstancias esenciales, los testigos fueron legalmente examinados y dieron razones de sus dichos.

En consecuencia, de los antecedentes del presente juicio, se desprende claramente una incongruencia entre los volúmenes de productos “EE” ordenados por XX, y la volúmenes de venta de dichos productos una vez que fueron entregados por ZZ; lo anterior sin perjuicio del hecho de que XX nunca cumplió con las proyecciones de ventas que, como ya vimos, ellos mismos le presentaron a ZZ.

Ello, a juicio de este Tribunal, apunta a una forma de cumplimiento del Acuerdo por XX que no se condice con las normas básicas que regulan el cumplimiento de los contratos de buena fe entre los contratantes. XX fue al menos negligente en la forma en que cumplió con su obligación de vender los productos una vez adquiridos por ella de ZZ. No es razonable considerar que XX sólo debía comprarle los productos a ZZ, por mucho que se los pagara contra su entrega, pues a ZZ no le servía de nada que esos productos fueran adquiridos por XX, si ésta luego no hacía sus mejores esfuerzos para venderlos, y lo que se desprende de los antecedentes del juicio es que XX no hizo sus mejores esfuerzos en vender los productos “EE” en general, y los chicles “BB” en particular. Esta conducta de XX debe ser contrastada con la conducta de ZZ, que accedió a las exigencias de XX incluso más allá de lo que estaba obligada conforme al Acuerdo y, en todo caso, recompró todos los productos en poder de XX al término de la relación contractual, menos los cuestionados y que motivaron el presente juicio.

xiii) Otro de los argumentos de ZZ para no recomprar los chicles “BB” fue el hecho de que los envases de dichos productos tenían impresa la leyenda “Importado por: ZZ, DML3, Santiago-Chile. Distribuido por XX, DML4, comuna de NL, Santiago-Chile.”. Ello le habría impedido a ZZ efectuar su reventa, pues el vender los productos con esa leyenda hubiera acarreado su responsabilidad legal por vender productos con información sobre el distribuidor que no era efectiva, y podría haber incurrido en infracción marcaria al utilizar la marca de XX sin su autorización. Frente a este argumento, XX respondió que no existía impedimento alguno para que ZZ pudiera haberle incorporado un adhesivo a dichos envases, con la información de distribución y venta correcta, como lo hizo con los productos que llegaron de Brasil.

No obstante, en su declaración a Fs. 458, el testigo de ZZ don C.F., al ser repreguntado sobre el punto de prueba dos, consultándosele si ZZ recompró chicles BB, respondió:

“No, pues estos chicles como stock o saldo en TR fueron solicitados en forma exclusiva y con envase desarrollados exclusivamente para ellos, incluyendo todos sus datos de distribución, número de SAC y tabla e informe nutricional según normativa chilena. Lo cual hizo imposible su recompra

para reventa en Chile e imposible su exportación para reventa en otros países. Además, la vida útil disponible para estos productos, era menor al 50%, lo cual hacía imposible reingresarlos a las cadenas de clientes considerando que cambiar el RUT de proveedor de éstos, toma un mínimo de 6 meses (el producto hubiese quedado con menos de 25% de vida útil, o sea, no se lo puedo vender a nadie). Por otro lado, debía incurrir en el gasto de reetiquetado para tapar la información de XX, lo cual generaba un costo adicional para el producto”.

De esta declaración, que tiene un valor probatorio relevante para el Tribunal, se pueden desprender dos razones de peso que le quitan mérito a la afirmación de XX de que a ZZ le bastaba con reetiquetar los productos para revenderlos:

- El tener que reetiquetar los chicles BB para eliminar toda referencia a XX hubiera significado un costo adicional a ZZ, costo que no estaba incorporado al precio de venta original de los productos por ZZ a XX y, por lo tanto, un costo que se habría sumado a los ya realizados por ZZ para cumplir el Acuerdo, y
- Que incluso con reetiquetado, por los procesos de las cadenas de clientes de dichos productos, el plazo de cambio del RUT del proveedor hubiera significado privarle a ZZ de un tiempo valioso para comercializar los productos mientras mantuvieran suficiente vida útil.

XX puso una segunda orden de compra para chicles BB, la que luego caducó, materializándose finalmente en una tercera orden de compra cuyo detalle se indicó en la letra c) del numeral vii) precedente. El resultado es que, a la fecha de terminación del Acuerdo, y como pudo comprobar el Tribunal por medio de la inspección personal realizada el 22 de septiembre de 2016, cuya acta consta a Fs. 542, XX no vendió 21.542 kg. de chicles BB, y por lo tanto fue ese volumen de chicles cuya recompra le exigió a ZZ.

xiv) Respecto de la real fuerza de venta de XX, como lo señaló ZZ en su contestación a la demanda principal, uno de los motivos principales por los cuales dicha empresa finalmente acordó entregarle la distribución exclusiva de sus productos a XX, en desmedro de los distribuidores que tenía en esa época, es que XX le ofreció a ZZ una fuerza de venta que contaba con 800 vendedores, 80.000 locales de barrio y 1.151 salas de supermercado. Dicha información se confirma por el contenido del PowerPoint de diciembre de 2013 presentado por XX a ZZ, acompañado a Fs. 290, en el cual, en su página 13 titulada “Sinergias TR”, se indica en el numeral 2. Acceso a PDV (Puntos de Venta) lo siguiente:

- TR accede a más de 90.000 PDV a nivel país, XX atiende a 40.000.
- Despacho en 24 horas.
- Contamos con una FDV especializada y flexible de 800 vendedores; XX, TR13 y TR Chile.
- Transportes TR: Una flota de más de 1.000 camiones de distribución, con 22 centros de distribución a lo largo del país.

Igualmente, el PowerPoint de marzo de 2014 presentado por XX a ZZ, acompañado a Fs. 290, indica en su página 32 titulada “Incorporación EE en TR”, que XX cuenta con una fuerza de venta compartida con otra filial de TR, TR13, para el año 2012, de 330 vendedores. Ello ya dista bastante de los 800 vendedores señalados en la presentación de diciembre de 2013, aunque se entiende que en dicha presentación la afirmación de XX sobre su fuerza de venta correspondía a la fuerza de

venta total de TR. No obstante, como afirma ZZ en su contestación a la demanda principal, TR le ha informado permanentemente al mercado, a través de sus memorias anuales, que:

“Comercial TR S.A. es responsable de la venta de todos los productos de la Compañía, a través de fuerzas de venta única para todos los productos, en aquellas zonas en que esta modalidad de venta resulta más eficiente”.

La frase anterior aparece textual en las memorias anuales de Comercial TR S.A., disponibles en la página web de la Superintendencia de Valores y Seguros, durante todos los años en que el Acuerdo entre las partes estuvo vigente: 2013, 2014, y 2015.

Por lo tanto, es evidente que ZZ tenía legítimas expectativas, al suscribir el Acuerdo, de poder acceder a la fuerza de venta ofrecida por XX para la distribución de sus productos en el territorio establecido por las partes. Pero lo que ha demostrado la evidencia en este juicio es que XX nunca cumplió con la fuerza de venta ofrecida a ZZ para la comercialización de los productos “EE” en el territorio establecido en el Acuerdo. Además, en su contestación a la demanda principal, ZZ afirma que en la reunión que sostuvieron los ejecutivos de las partes en las oficinas de XX en la comuna de NL, el 11 de marzo de 2014, el gerente de ventas de XX, don M.O., admitió que XX realmente sólo tenía el control sobre 40 vendedores, y no 800, como lo habían dado a entender [los ejecutivos de XX] tantas veces. A mayor abundamiento, ZZ señala a continuación que el gerente de ventas de XX don M.O. dijo textualmente que “no tenía nada que ver con ventas”, y que por tanto no podía controlar otras fuerzas de venta distintas a las de XX, pues sólo podía hablar con gerentes de la Embotelladora TR en calidad de favor, y no directamente con sus vendedores. Ninguna de estas afirmaciones efectuadas por ZZ en su contestación a la demanda principal fue objetada o rebatida por XX en sus propios escritos.

Al contrario, los testigos de este juicio, al prestar declaración, afirman:

- Don V.J., en su declaración a Fs. 304, declaró respecto del primer punto de prueba que:
 - “(...) TR nos enseñó expectativas, con 800 vendedores, 1.000 camiones, que llegaban a todo Chile de norte a sur, y también nos garantizó que iba a poder vender 600 toneladas el primer año completo, 2014”.
 - Al ser repreguntado sobre las obligaciones que asumió XX, respondió:
“Asumió la venta de nuestro producto en más de 40.000 puntos de venta, asumió trabajar con 800 personas y asumió la venta de 600 toneladas en un año para comenzar”.

- Don F.C., en su declaración a Fs. 317, declaró respecto del primer punto de prueba que:
 - “(...) Recuerdo que la propuesta presentada en diciembre 2013, la estructura ofrecida por TR era cerca de 800 vendedores, centros de distribución de alrededor de 20, 21, una flota de casi 1.000 camiones y que TR podría llegar a cerca de 40.000 puntos de ventas en Chile. Ocurrió que en 2014, los gerentes de ZZ constataron que solamente 40 vendedores estaban vendiendo los productos de marca EE y BB”.
 - A mayor abundamiento también declaró:
“Como he dicho, en diciembre de 2013 estuve en la oficina de TR, donde el señor M.O. presentó un PowerPoint con la estructura comercial de TR, apuntando los vendedores, la flota propia, los puntos de ventas, el total de puntos de ventas atendidos por TR son 90.000 puntos,

pero para XX son 40.000 puntos de venta. En este PowerPoint también se presentó al número de vendedores disponibles para el proyecto con EE, cerca de 800 vendedores”.

- Don D.N., testigo de XX, en su declaración a Fs. 420, respecto del primer punto de prueba, al ser conainterrogado respecto del número de vendedores con que contaba XX para cumplir la obligación asumida por ZZ, respondió:
 - “XX usaba la fuerza de ventas multicategorías de TR y el número superaba probablemente los 500 vendedores país. Multicategorías (líquidos y snacks)”.

A mayor abundamiento, en la misma conainterrogación, al consultársele si el contenido de la lámina 14 del PowerPoint de diciembre de 2014 acompañado a Fs. 142 fue aportado por TR para la elaboración de dicha presentación, el que señalaba, entre otros puntos, que XX tiene una fuerza especializada de venta y flexible de más de 800 vendedores, respondió:

- “Sí, esa información que aporta XX a la presentación como lo mencionaba anteriormente, es parte de las presentaciones que hacemos, presentando la historia y credenciales de la compañía, de cómo opera su modelo comercial”.

Luego, al consultársele si las herramientas de venta descritas en la lámina 14 del PowerPoint antes referido estaban a disposición de EE para la venta de sus productos a través de XX, respondió:

- “Si estaban disponibles para la venta”.

- Finalmente, en su declaración a Fs. 458, el testigo señor C.F., al ser repreguntado respecto del primer punto de prueba, sobre las ofertas o condiciones expuestas por XX a ZZ para que ésta la pusiera término a la relación contractual con sus distribuidores anteriores y contratara de forma exclusiva con los demandantes, respondió:

- “TR nos expuso como oferta para esta condición de distribución exclusiva, la disponibilidad de un equipo de ventas de 800 vendedores y un alcance de lograr 90.000 puntos de venta”.

Luego, al ser repreguntado sobre la razón por la cual XX no cumplió las metas propuestas para los años 2013 y 2014, respondió:

- “(...) Y para el año 2014, la distribución a nivel país que debía lograrse con la cantidad de fuerza de venta que ellos disponían (800 vendedores), no fue lograda, pues ellos sólo tenían el control directo de 40 vendedores. Lo que hace incontrolable por parte de ellos de disponer de los otros 760 vendedores para imponer las directrices necesarias para la venta de los productos”.

Finalmente, al ser repreguntado sobre el tercer punto de prueba, respecto de cómo le constaba que XX tenía 40 y no 800 vendedores, en una larga respuesta que:

- “(...) Al avanzar el año 2014 y con las ventas no lográndose cuantificar según lo acordado, don M.O. nos informa en una reunión que en realidad él sólo puede gestionar ventas sobre estos 40 vendedores y que todo el resto de vendedores acusan recibo sólo de sus jefaturas con las cuales él interactúa y que le es imposible influir o injerir en sus metas de venta por productos de alimentos, menos modificar su escala de remuneraciones para incorporar como meta a EE (son vendedores del área de bebidas no alcohólicas). La última frase dicha por don

M.O. a nosotros sobre el planteamiento de cómo resolveremos el lograr los volúmenes acordados, fue “yo no tengo nada que ver con ventas”.

Luego, al consultar el Tribunal si es que sólo cuando don M.O. fue despedido de XX pudo ZZ enterarse de que no podrían contar con la fuerza de venta prometida, el testigo respondió:

- “Exactamente. Al ya no tener un interactor válido no teníamos con quién hablar para presentarnos, para fomentar las ventas para el área de los vendedores directos de TR”.

De todos los medios de prueba aportados por las partes, y especialmente de las declaraciones de todos los testigos citados, los cuales están todos contestes en los hechos y sus circunstancias esenciales, y quienes dieron razón de sus dichos, se acredita que XX le ofreció originalmente a ZZ en sus PowerPoint de diciembre de 2013 y marzo de 2014, una fuerza de venta para comercializar los productos EE que estaba muy por encima de la fuerza de venta real que XX dispuso de forma efectiva para dicha comercialización, especialmente considerando también lo que la matriz de XX, TR S.A. le informaba al mercado en sus memorias anuales; además, que el propio ejecutivo de XX a cargo –en ese entonces– de las ventas, don M.O., admitió que XX sólo disponía de 40 vendedores y no de 800. De ello se puede concluir de forma fehaciente que XX no cumplió con el volumen de vendedores que le ofreció originalmente a ZZ, siendo uno de los factores que explican el decepcionante volumen de ventas por XX de los productos BB antes de la terminación del Acuerdo.

xv) Habiendo analizado en consecuencia las circunstancias invocadas por ZZ para justificar su negativa a recomprarle a XX el stock de chicles “BB” quedados en su poder al término de la relación contractual, corresponde ahora analizar si dichas circunstancias tienen o no relevancia jurídica.

Al respecto el Artículo 1.546 del Código Civil dispone que los contratos deben ejecutarse de buena fe, y por consiguiente obligan no sólo a lo que en ellos se expresa, sino a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, o que por ley o costumbre pertenecen a ella. El principio consagrado en esta disposición es de suma relevancia para evaluar la forma en que las partes cumplieron (o dejaron de cumplir) el Acuerdo, y guiará las conclusiones del Tribunal respecto de la disputa entre ellas. A mayor abundamiento, y aunque no era necesario estipularlo, dada la disposición del Código Civil antes citada, deber tenerse presente que el propio Acuerdo señala, expresamente, en su cláusula 9, que: “Las Partes se obligan a cumplir el presente Acuerdo de buena fe(…)” para, en el párrafo segundo de dicha estipulación declarar: “Se deja constancia que esta cláusula se estima de la esencia de este Acuerdo y la declaración que ella contiene ha constituido motivo esencial para la suscripción del mismo. En consecuencia, toda infracción o incumplimiento a esta cláusula será considerado como incumplimiento grave de las obligaciones que impone este Acuerdo a la parte incumplidora, y autorizará a la otra para poner término al Acuerdo en forma inmediata”.

A juicio del Tribunal, las circunstancias antes detalladas, relacionadas con la actuación de XX, y apoyadas por los antecedentes probatorios aportados por las partes, sirven para concluir que XX si bien no abusó de su derecho, no cumplió responsablemente y con un mínimo de diligencia y buena fe, o al menos el mismo nivel de diligencia y buena fe de ZZ, las obligaciones del Acuerdo y, como dispone el Artículo 1.546 del Código Civil, de las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, en este caso, el acuerdo comercial suscrito por las partes el 28 de mayo de 2013.

Lo anterior dice relación con la obligación de recompra de ZZ al término de la relación contractual, consagrada en la cláusula 3.4. del Acuerdo. A juicio del Tribunal, ZZ debiera estar excusada de recomprar dichos productos, en atención a que fue de exclusiva responsabilidad de XX el que al término del Acuerdo aún estuviere en su poder un stock significativo de chicles BB que no fue vendido por ésta. El Tribunal considera que los actos denunciados por ZZ que XX llevó a cabo durante la vigencia del Acuerdo, como informar un número de vendedores sustancialmente superior a los efectivamente disponibles para la venta de los productos, o la proposición de venta y luego órdenes de compra de volúmenes de productos “EE” muy por encima de las capacidades de venta de XX e incluso contra las sugerencias de los ejecutivos de ZZ, con su vida útil disminuida en un caso, y con cambios de formato y rotulación en otro, requerían de XX una actuación diligente y aplicada, especialmente considerando el que XX le había transmitido a ZZ su interés de una relación a largo plazo, y el hecho de que ZZ contrató con XX precisamente por su capacidad logística para poder lograr un significativo aumento en nivel de ventas de productos “EE” en Chile. Esto queda graficado especialmente por la actuación durante la vigencia del Acuerdo, de ex ejecutivo de XX don M.O., quien, como consta de la declaración del testigo don C.F. a Fs. 458, admitió, una vez que el Acuerdo estaba vigente, que la fuerza de venta real de XX estaba muy debajo de lo informado por la propia XX en su PowerPoint de diciembre de 2013 y marzo de 2014.

Bajo este análisis, el Tribunal no comparte la conclusión de XX de que sus obligaciones contractuales estaban exclusivamente limitadas a pagar el precio de los productos “EE” que adquiriría y luego venderlos, pues, como ya se dijo, el propio Acuerdo elevó a la calidad de esencial el cumplimiento de las obligaciones contractuales por las partes de buena fe y, además, el Artículo 1.546 del Código Civil la obligaba a no sólo a lo que en el Acuerdo se expresaba, sino también a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de esas obligaciones. Como señala el abogado y académico don Alejandro Guzmán Brito:

“El Artículo 1.546, cuando discurre sobre ciertas cosas que emanan de la naturaleza de la obligación, no establece una expresión técnica, definida por la ley. Se trata simplemente de un giro del lenguaje, que perfectamente pudo ser sustituido por otro, empleado para expresar la idea de que a partir del ser, estructura u organización de cada obligación puede derivarse algo no declarado, pero que resulta necesario para la total satisfacción de la prestación obligacional de que se trata. Por lo tanto, es menester un examen caso a caso de la concreta obligación expresa y de su naturaleza, para determinar si de ella emana otra “cosa” que deba ser considerada también como obligatoria, no bien no haya sido expresada como obligación”¹.

En base a esta doctrina, el Tribunal concluye que de la obligación de venta de XX se desprende la obligación de disponer de los medios necesarios y suficientes para poder efectuar la venta de los productos que ella misma compraba en base a sus propias proyecciones venta y en base a la fuerza de venta que ella misma le ofreció a ZZ, como uno de los elementos relevantes para que ésta dejara de distribuir sus productos en Chile con otros distribuidores y le diera a XX en el Acuerdo la exclusividad de la venta de los productos “EE” en el territorio establecido.

¹ GUZMAN BRITO, Alejandro, “La Buena Fe en el Código Civil de Chile”, *Revista Chilena de Derecho*, Vol. 29, N° 1, pp. 11-23 (2002), Sección Estudios.

En consecuencia, el Tribunal concluye que ZZ sí está excusada de la obligación de recomprar el stock de BB en poder de XX al término de la relación contractual entre las partes, y por lo tanto rechazará las demandas principal y subsidiaria de XX.

xvi) Habiendo ya concluido el Tribunal que se rechazará las pretensiones de XX tanto en su demanda principal como en su demanda subsidiaria, corresponde analizar si puede acogerse la demanda reconvencional de ZZ.

Al respecto, ZZ alegó en su demanda reconvencional haber sufrido perjuicios por daño emergente (gastos de bodegaje, publicidad y de reposición de productos) y lucro cesante (por ventas no efectuadas por XX en base a los productos comprados).

Respecto de la alegación de ZZ de haber sufrido daño emergente por los montos gastados en bodegaje, publicidad y reposición de productos, el Tribunal no accederá a ellos en base a lo siguiente:

Todas estas gestiones de ZZ fueron efectuadas en el ámbito del negocio, sin que ello constituyera una obligación de ZZ en base al texto del Acuerdo, y que por lo tanto ZZ siempre estuvo en condiciones de rechazarlas. De hecho, considerando que, como se ha expuesto y acreditado en este juicio, la actuación de XX no fue solamente al final del Acuerdo, sino a lo largo de su vigencia y, de hecho, al menos a partir de diciembre de 2013, fecha en que se entregó el primer PowerPoint, y que el Acuerdo elevó a la calidad de esencial la obligación de actuación de buena fe por las partes y les confirió el derecho de terminarlo inmediatamente por esta causa, ZZ asumió el riesgo de dar cumplimiento a las prestaciones invocadas para mantener la relación comercial con XX incluso más allá de lo razonable.

ZZ en su contestación a la demanda argumentó que cualquier alegación de XX respecto a que la demandada principal habría asumido el riesgo sería falaz porque XX ofrecía una relación a largo plazo, y porque la situación entre las partes mejoraría en atención a que las ventas del año 2014 fueron mejoras a las del 2013, sin bien reconoce que ambas estuvieron por debajo de lo esperado.

El Tribunal no comparte esta alegación de ZZ, quien intenta mostrar una relación de desequilibrio entre las partes al señalar que no le era fácil salirse de Acuerdo, pues XX habría “inducido” a ZZ a asumir el riesgo que no conocía por completo. Esta conclusión no es compatible con la realidad de lo que es ZZ. Como ella misma lo indicó en su contestación a la demanda:

“ZZ S.A. es una sociedad española dedicada desde hace más de 40 años a la elaboración de caramelos, marshmallow, confites, gelatinas y golosinas en general, los que comercializa a través de su marca “EE”.

Con el paso del tiempo “EE” ha llegado a convertirse en una de las marcas de golosinas más importantes a nivel nacional, con presencia en más de 90 países y con ventas anuales que superan varios miles de toneladas de productos, lo que hace de ZZ S.A. un líder absoluto en mercados tan competitivos como el español o el brasileño, donde tiene sus principales fábricas”.

Por lo tanto, es absurdo pensar que una empresa con la larga historia y los antecedentes de ZZ en el mercado de los confites, a nivel mundial, podía ser “inducida”, como alega ZZ, por XX para, en

primer lugar, suscribir un contrato en condiciones desventajosas para ella y, en segundo lugar, ejecutarlo de forma tal que accedería a prestaciones no estipuladas en el Acuerdo, con una empresa que exhibió conductas erráticas de sus ejecutivos, que le significan efectuar inversiones o gastos imprevistos. ZZ siempre tuvo la posibilidad de terminar el Acuerdo si estimaba que XX lo incumplía o que efectuaba peticiones abusivas. El que haya optado por mantenerse en el Acuerdo es una decisión comercial que asumieron voluntariamente sus ejecutivos, incluso con el amplio expertise que ellos afirmaron tener, y no puede por lo tanto atribuírsele a la actuación de XX.

El que ZZ haya efectuado los gastos por los que ahora reclama indemnización por daño emergente no puede sino atribuírsele a sus propios actos, pues nunca estuvo obligada a efectuar esos desembolsos. A mayor abundamiento, el gasto efectuado en publicidad (o acciones de publicidad y marketing) no puede considerarse daño emergente, porque el objetivo de los actos de publicidad contratados era poner en conocimiento del público consumidor la existencia de los productos “EE” y, como está acreditado en el proceso por los antecedentes probatorios aportados por las partes, ello se cumplió, pues los actos de publicidad sí fueron llevados a cabo, habiéndose registrado o no un aumento en el volumen de las ventas de dichos productos.

A diferencia de los actos de XX, ZZ no tenía obligación contractual alguna de efectuar mayores gastos de bodegaje y gastos en publicidad, dado que, conforme a lo estipulado en el Acuerdo, sus obligaciones principales eran, como ya se dijo, cumplir el Acuerdo de buena fe, y venderle sus productos a XX cumpliendo con las condiciones de venta de los productos establecidas en el numeral 6 del Acuerdo, y recomprar los saldos en poder XX al término de la relación contractual.

Ahora bien, para que ZZ pueda obtener la indemnización de perjuicios solicitada, tendrían que cumplirse todos los requisitos que la ley dispone para acceder a dicha indemnización. Al respecto, la doctrina ha establecido que los requisitos para poder decretar indemnización de perjuicios son los siguientes: “1° El incumplimiento de la obligación, que equivale a la acción u omisión del autor de un hecho ilícito; 2° La existencia de perjuicios; 3° La relación de causalidad entre el incumplimiento y los perjuicios; 4° La imputabilidad del perjuicio, esto es, la culpa o dolo del deudor; 5° Que no concurra una causal de exención de responsabilidad del deudor, y 6° La mora del deudor.”².

No nos detendremos a analizar si se configuran todos los requisitos antes señalados. Basta con afirmar que, a juicio del Tribunal, no se configuran al menos dos de estos requisitos:

a.- No existe relación causal entre la falta de cumplimiento de buena fe por parte de XX del Acuerdo, y los perjuicios que alega ZZ. Ello porque, como ya vimos, la causa del daño emergente que alega ZZ tiene su origen en sus propios actos, al haber aceptado voluntariamente, y no porque constituyera una obligación del Acuerdo, el efectuar los gastos que resultaron en los daños que ahora alega haber sufrido.

b.- Por lo mismo, tampoco existe imputabilidad para XX en este caso, pues los requerimientos de XX respecto de los pedidos de productos “EE” que resultaron en un aumento del bodegaje requerido en Chile por ZZ y de sus gastos en publicidad, no constituían obligación para ZZ, pudiendo ésta, como ya se afirmó, haber rechazado dichos requerimientos, especialmente considerando la forma en que XX estaba cumpliendo el Acuerdo.

² ABELIUK, René, Las Obligaciones, Tomo II, Santiago: Editorial Jurídica de Chile, 3ª edición, 1993, p. 673.

Finalmente y respecto del lucro cesante, no se accederá a él, dado que respecto de este tampoco se configuran los requisitos para que se sea indemnizado y, en todo caso, el Tribunal ha concluido que los antecedentes probatorios aportados por ZZ, especialmente considerando que no se le dará valor probatorio alguno a los documentos presentados por ZZ y objetados por XX conforme a lo que ya se señaló en el literal iv) del N° 1 de los Considerandos, son insuficientes para tener por acreditado el lucro cesante alegado por la demandante reconvencional. Además, el Tribunal comparte la conclusión de XX de que, al no existir una obligación para XX de vender todos los productos comprados a ZZ, la expectativa de ganancias de ZZ era sólo eso, una mera expectativa, no un derecho adquirido, y por lo tanto no puede ser indemnizado como lucro cesante.

POR CONSIGUIENTE:

En mérito de las consideraciones expuestas, de las facultades concedidas al Árbitro, lo señalado en el Reglamento Procesal de Arbitraje del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago A.G., lo señalado en los Artículos 1.545, 1.546, 1.556, 1.560 y siguientes, 1.698 y demás pertinentes del Código Civil, los Artículos 170, 628 y siguientes, y demás pertinentes del Código de Procedimiento Civil,

RESUELVO:

1. Que se rechaza la excepción de contrato no cumplido interpuesta por ZZ en su contestación a las demandas principal y subsidiaria.
2. Que no se da lugar a la demanda principal interpuesta por la empresa XX.
3. No se da lugar a la demanda subsidiaria interpuesta por la empresa XX.
4. No se da lugar a la demanda reconvencional de ZZ.
5. Cada parte pagará sus costas, por haber tenido motivos plausibles para litigar, y las comunes se pagarán por mitades.

Dese a la partes aviso de haber dictado Sentencia y notifíquese la presente Sentencia por cédula por intermedio de receptor judicial, o personalmente ante la Secretaria General del Centro de Arbitraje y Mediación de Santiago, y archívese en su oportunidad en dicho Centro.

Autorícese.

Árbitro, señor Andrés Urrejola del Río. Actuario, señor AC.