

ANEXO VI

BUENAS PRÁCTICAS EN POLÍTICAS DE CAMBIOS DE PRECIOS

Otra actuación que puede desmejorar la relación entre proveedores y supermercados, es aquella que busca retardar un ajuste de precios solicitado por un proveedor, generándose así algún grado de daño comercial o financiero.

Por tal motivo, en la presente Declaración de Buenas Prácticas Comerciales, las partes de una relación comercial deben observar los siguientes principios que buscan promover mejores prácticas a la hora de solicitar y poner en ejecución un cambio de precios de los productos en el Comercio Detallista.

1. Ambas partes reconocen que la materia de precios es una variable propia de la libre negociación y la libre competencia entre los agentes económicos, por lo que cualquier actuación debe respetar los principios básicos tutelados por la legislación vigente en la materia de competencia y defensa efectiva del consumidor.
2. Ambas partes reconocen que los precios de los productos que se comercializan en el comercio detallista no son estáticos y que muestran cambios hacia arriba o hacia abajo, justificados por múltiples razones propias del mercado, por lo que los procedimientos para realizar dichos cambios debe tener ciertos estándares básicos de buenas prácticas comerciales, que propicien un proceso de ajuste ágil, transparente y oportuno.
3. Ambas partes se comprometen para que los procedimientos y políticas de modificación de precios, sea debidamente conocido y establecido al inicio de la relación comercial bilateral.
4. Los supermercados se comprometen a actuar de buena fe y aplicar procedimientos internos administrativos, tendientes a que los procesos de modificación de precios puedan transcurrir de manera adecuada, transparente, ágil, oportuna, sin distorsiones ni retrasos injustificados, que puedan generar distorsiones de precios en el resto del mercado, de manera innecesaria.
5. Ambas partes se comprometen para que aquellos casos donde existan diferencias de criterio, sobre la razonabilidad de una solicitud de ajuste, se abran los espacios de diálogo y negociación entre las partes de manera oportuna y que dicho proceso no sea utilizado injustificadamente para retrasar un ajuste solicitado por el proveedor.
6. Los proveedores reconocen que existen variables importantes que el comerciante detallista debe conocer y evaluar a la hora de ejecutar una solicitud de modificación de precios, para que el mismo no afecte negativamente su normal desempeño ni su rentabilidad. Por tanto, los proveedores se comprometen a respetar los siguientes principios:

- a) Evitar el ajuste de precios, cuando esté orientado a encarecer injustificadamente los productos solamente en un operador, sin que el mercado en general perciba ese ajuste, en monto y plazo, que se pueda considerar razonable. Esto último, respetando los principios del libre mercado, libre competencia y libre negociación entre las partes.
 - b) Interponer los mejores esfuerzos para que los ajustes de precios sucedan con una logística eficiente, de manera tal que no se den diferenciaciones distorsionantes e injustificadas en el tiempo de aplicación de los ajustes, entre operadores del retail, que se tornen confusas o engañosas para el consumidor.
 - c) Desarrollar solicitudes de ajustes de precios acompañadas de análisis razonables, verificables para la contraparte supermercadista.
 - d) Evitar solicitudes de incrementos poco razonables, originados en un manejo inadecuado de las finanzas históricas de la empresa.
 - e) Evitar solicitudes de ajustes que son producto de acuerdos gremiales que atentan contra la ley de promoción de la competencia y defensa efectiva del consumidor.
7. Igualmente, el supermercado reconoce que en la mayoría de casos, la solicitud de ajustes obedecen a situaciones justificadas y normales del mercado, por tanto; se da el compromiso de los supermercados por:
- a) Evitar cualquier tipo de política que sugiera o comprometa al proveedor, a ajustar los precios del mercado como requisito previo para ajustar los precios en su respectivo supermercado. Esto último, respetando los principios del libre mercado, libre competencia y libre negociación entre las partes.
 - b) Abrir espacios de revisión y negociación para aquellas empresas, que en presencia de desajustes en sus cálculos de precios, requieran ajustes que van más allá de lo normal en sus registros históricos.
 - c) Documentar de la mejor manera, aquellos inventarios que se encuentran en puntos de venta o centros de distribución que son sujetos de cambios de precios.
8. Ambas partes se comprometen para que en al inicio de su relación bilateral, las políticas de plazos para la ejecución de los ajustes de precios sean claras y debidamente definidas. Toda acción de presentación de la solicitud, así como la revisión por parte del supermercado debe estar fundamentada en la buena fe y en la razonabilidad, por lo que los plazos que se definen para ejecutar las modificaciones de precios, deben obedecer a tales principios.

9. Existen situaciones en las que un ajuste de precios, hacia arriba o hacia abajo, puede desmejorar las condiciones de rentabilidad pactadas entre el proveedor y el supermercado. Igualmente, pueden existir inventarios y promociones pactadas con ciertas condiciones, productos con un periodo de rotación que obedece a sus características particulares o productos con precios regulados, por lo que la modificación de precios podría generar desbalances en las condiciones globales del negocio pactado en la negociación bilateral. Por tal motivo, ambas partes se comprometen a definir los plazos de ajustes de precios en su relación bilateral, tomando en cuenta dichas variables. Al mismo tiempo, se comprometen a que dicha revisión no retrase injustificadamente la ejecución del ajuste.
10. El objetivo central de todo proveedor y sus socios comerciales del retail es la satisfacción de los consumidores en calidad, servicio, sentido de oportunidad, etc. Por tal motivo, ambas partes se comprometen a realizar sus mejores esfuerzos por evaluar alternativas financieras, logísticas o de cualquier otra índole, cuya aplicación pueda sustituir de manera efectiva el cambio de precios, manteniéndose así la rentabilidad que ambas partes requieren para el buen desempeño de la relación comercial.

FIN