

C.P.C. N°

458 / 009

ANT.: Condiciones de venta de productos farmacéuticos.

MAT.: DICTAMEN DE LA COMISION.

Santiago, -4 ENE. 1985

- 1.- En cumplimiento de lo dispuesto en el dictamen N°436/811, de 31 de Octubre de 1984, sobre comercialización de los productos farmacéuticos, los laboratorios hicieron llegar las condiciones de venta que han puesto en práctica para conformarlas a las establecidas en el aludido pronunciamiento de esta Comisión.
- 2.- Las condiciones de venta informadas por los laboratorios dicen relación con las siguientes materias:
 - a) Descuentos por plazo de pago.
 - b) Descuentos por volumen.
 - c) Ofertas.
 - d) Descuentos a Droguerías.
- 3.- Descuentos por plazo de pago:

En relación con esta condición de venta, la Comisión ha tenido presente que ya ha precisado lo que debe entenderse por "precio de contado" en los pronunciamientos emitidos en relación con consultas sobre esta materia.

Sobre este particular, la Comisión en sus dictámenes N°s 442/979, 444/981, 452/1003 y 453/1004, todos de 13 de Diciembre último, expresó: "El término "precio de contado", es inequívoco. No obstante la Comisión acepta que se aplique, en este caso, la práctica comercial que permite que, entre comerciantes, se mantenga el precio de contado para los pagos que se efectúen hasta 30 días después de la fecha de la factura".

"También acepta esta Comisión que los laboratorios puedan otorgar un descuento por pronto pago al comerciante que paga la mercadería en el acto de su entrega o antes del término que se ha ya convenido como máximo para los pagos de contado, descuento que debería corresponder a un interés razonable que guarde directa relación con el precio del dinero".

Esta interpretación es aplicable a todos los laboratorios, respecto de su "precio base o neto de contado", sin perjuicio de que puedan establecer un plazo adicional, no mayor de 15 días, en las ventas a lugares alejados de su centro de actividades.

Analizadas las condiciones de venta de los laboratorios informantes, se ha podido advertir que no todas ellas se ajustan a lo resuelto por esta Comisión en el aspecto que se estudia.

En efecto, por tratarse de una condición de venta relacionada con el costo del dinero, no es aceptable que se establezcan descuentos distintos según el producto o la línea de productos a que se aplique, según el volumen de las compras ni según la calidad del comprador, esto es, si se trata de una droguería o de una farmacia.

4.- Descuentos por volumen:

El análisis que ha efectuado esta Comisión, en relación con este aspecto de las condiciones de venta, le ha permitido advertir que el 75,5% de los laboratorios, incluyendo los de mayor tamaño atendido el valor de sus ventas, ha informado un descuento máximo por volumen de hasta 12%.

En conformidad con los antecedentes de costos que esta Comisión posee sobre la industria farmacéutica, ese 12% de descuento máximo por volumen puede admitirse como razonable.

Si algún laboratorio, por características especiales de su producción, estima necesario establecer un descuento por volumen mayor que el señalado, deberá justificarlo ante esta Comisión con antecedentes concretos.

En cuanto a la forma práctica de hacer efectivo el descuento por volumen, se hace presente que él no puede otorgarse en mercadería igual o distinta de la adquirida.

También es necesario reiterar que la estructura de la escala de descuentos en análisis, debe ser objetiva y no discriminatoria.

5.- Ofertas:

En conformidad con lo resuelto por esta Comisión en los dictámenes N°s 444/981, 450/987, 452/1003, 454/1005 y 455/1006, todos de 13 de Diciembre último, esta Comisión precisó que las ofertas especiales caben dentro de las normas dadas por la letra b) del N° 11, del dictamen N°436/811, de 1984 si reúnen las condiciones allí señaladas. Agregó a este respecto que "entiende por ofertas especiales las que se formulan por causas justificadas, tales como liquidación de inventarios, promoción de productos nuevos y ventas de productos estacionales, que tengan una vigencia temporal, mientras existan las respectivas causas que les dan origen. La oferta que no distorsiona el mercado sólo puede consistir en una rebaja efectiva del precio base o neto de contado vigente para el mismo producto, en su caso, y bajo ningún concepto en un descuento porcentual de ese precio, ni en bonificaciones con mercadería igual o distinta de la ofrecida".

Las ofertas que han sido informadas a esta Comisión pueden agruparse en las siguientes modalidades:

- a) Descuentos por volumen especiales para un determinado producto o grupos de productos.
- b) Bonificaciones en productos de acuerdo con el volumen adquirido del producto en oferta.
- c) Condiciones especiales de pago para los productos en oferta.
- d) Precio base rebajado para productos en oferta.

- e) Exigencia de un aumento en el volumen del pedido normal del producto en oferta, para acceder a un descuento o bonificación.

En conformidad con lo expresado en los dictámenes arriba señalados, cabe rechazar las modalidades aludidas, con excepción de las signadas con las letras a) y d) siempre que la primera cumpla las siguientes condiciones:

1º El descuento por volumen de un producto o grupo de productos debe expresarse en un precio determinado inferior al precio normal, en cada tramo de la escala respectiva y cumplir los requisitos de la letra b) del N° 11 del dictamen N°436/811, de 1984.

2º Si la oferta comprende más de un producto, no debe subordinar su otorgamiento a la compra de todos o algunos de ellos.

3º El descuento por volumen comprendido en la oferta reemplaza al descuento ordinario de igual naturaleza, esto es, no pueden sumarse ambos.

6.- Condiciones a las Droguerías:

Esta Comisión en dictámenes N°s 440/977, 443/980, 444/981, 449/986, 450/987, 453/1004, 454/1005 y 455/1006, de 13 de Diciembre de 1984, aceptó que, en razón del servicio de distribución que prestan las droguerías, los laboratorios podían otorgarles un descuento especial o adicional siempre que tal descuento reúna, copulativamente, los requisitos señalados en el N°11 del dictamen N°436/811, de 1984. Asimismo, precisó que las droguerías deben cumplir esas mismas condiciones en sus ventas a las farmacias y demás minoristas autorizados para vender medicamentos.

La Comisión estima del caso reiterar que este descuento especial o adicional sólo puede aplicarse a las droguerías cuyo comercio está regulado por los artículos 46 y siguientes del Reglamento de Farmacias aprobado por Decreto N° 162, del Ministe-

rio de Salud, de 8 de Noviembre de 1982 que prohíbe a estos establecimientos la venta directa al público.

El descuento especial a las droguerías debe establecerse en forma separada, y su otorgamiento es sin perjuicio de los descuentos por volumen y/o por plazo de pago a que pueden acceder como cualquier comprador.

7.- Como condición general para alcanzar una mayor transparencia en el mercado de productos farmacéuticos se hace presente que las facturas deben especificar los descuentos o recargos que se aplican.

Este dictamen fue acordado en sesión de 26 de Diciembre de 1984, por la unanimidad de los miembros presentes de esta Comisión señores Gonzalo Sepúlveda Campos, Arturo Yrarrázaval Covarrubias, Iván Yáñez Pérez, Mario Guzmán Ossa y el presidente que suscribe.



CHRISTIAN LARROULET VIGNAU
Presidente Comisión Preventiva Central

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

BLANCA MARIA PALUMBO OSSA
Secretaria Abogado de la Comisión
Preventiva Central.