

C.P.C. N° 460/045 /

ANT.: Recurso de reposición y re  
clamación subsidiaria de  
Farmacias Santos, Brand y  
Salco, contra dictamen  
N°436/811, de 1984.

MAT.: DICTAMEN DE LA COMISION.-

Santiago,

- 8 ENE. 1985

- 1.- Don Alejandro Salanova Murillas, abogado, en represen  
tación de las Farmacias Santos, Brand y Salco, ha pre  
sentado un recurso de reposición y reclamación subsidiaria, en  
contra del dictamen N° 436/811 de esta Comisión, del que tomó  
conocimiento con fecha 12 de Noviembre de 1984, a fin de que,  
modificando la letra d) del N° 11 del señalado dictamen, se es  
tablezca que las farmacias pueden ofrecer una rebaja de hasta  
un 20% por pronto pago.
- 2.- Señala el recurrente que su petición se encuentra abo  
nada por las siguientes razones:
  - a) El público paga en una farmacia, en forma variada,  
esto es, con dinero, cheques, tarjetas de crédito o  
por convenio.
  - b) En el caso de las tarjetas de crédito, cada sistema  
cobra a la farmacia entre un 5 y un 10% del valor de  
la venta efectuada por su intermedio, y el pago efectivo de esa  
venta se efectúa a la farmacia en un lapso de tiempo que oscila  
entre los 30 y 60 días.
  - c) En el caso de los cheques, es un hecho que una cierta  
cantidad de ellos debe cobrarse judicialmente o resul  
ta incobrable.



- d) En caso de convenios con instituciones, el pago se retarda entre 30 a 90 días y el sistema tiene un costo adicional no financiero.
- e) Es natural que un pronto pago merezca una rebaja, pues ésta se basa en razones sustantivas, como es el costo del dinero o del cuasidinerero.
- f) Finalmente, donde existe la misma razón debe existir la misma disposición. Señala al respecto que esta Comisión ha aceptado que en las ventas de los laboratorios a las farmacias exista una rebaja por pronto pago, y por la misma filosofía se debería aceptar la posibilidad de que las farmacias puedan hacer una rebaja por pronto pago al público.

Por todo lo anterior, solicita que se acepte la posibilidad de una rebaja por pronto pago, que estima racional en un máximo de un 20%.

3.- Esta Comisión cree necesario hacer presente que la norma de la letra d) del número 11 del dictamen recurrido obedece a la circunstancia de que ha podido comprobarse, por intermedio de las investigaciones practicadas por la Fiscalía Nacional Económica, que en general no existen precios definidos para los medicamentos, ni de parte de los laboratorios ni de parte de las farmacias, y que éstos se encuentran ocultos o distorsionados por un sinnúmero de descuentos, lo que es especialmente grave tratándose de precios de venta al público, puesto que no permite a los consumidores elegir la mejor opción de compra.

Para el público consumidor, la certeza en cuanto al precio de los fármacos o medicamentos, y en general de cualquier producto, se obtiene, a juicio de esta Comisión, estableciendo con claridad el precio de venta al público, que ha de corresponder al precio de contado, y que la farmacia puede fijar o establecer, libremente, en la cantidad de dinero que estime conveniente.



Estima esta Comisión que la política del recurrente, en orden a fijar un precio de venta correspondiente al mayor precio que él cobre, de acuerdo con las diferentes modalidades de las ventas que efectúe y, a partir de éste, aplicar porcentajes de descuentos a cada una de dichas modalidades, constituye una forma de comercialización que no es aceptable, puesto que de esa manera la labor del consumidor para determinar el precio real de compra se verá innecesariamente complicada y entorpecida por los cálculos que deba efectuar. Baste al efecto imaginar que si el sistema propuesto se generaliza a todas las ventas de bienes y servicios, los adquirentes deberían calcular diversos descuentos respecto de distintos precios bases establecidos por un sinnúmero de comerciantes de dichos bienes y servicios.

Por otra parte, quien compra y paga con un cheque, con una tarjeta de crédito, o haciendo uso de un crédito otorgado por el establecimiento comercial, ya sea directamente o a través de convenios con instituciones, debe conocer exactamente el precio del producto que adquiere y la cuantía de los diversos recargos a que se encuentra afecto, de acuerdo con la modalidad de pago ofrecida, de modo de poder ponderar, con conocimiento exacto de las circunstancias, la conveniencia de pagar de contado o de hacerlo al crédito.

En cuanto al argumento del recurrente en orden a que debieran permitirse los descuentos por pronto pago en las ventas de las farmacias al público, por cuanto se permiten en las ventas a comerciantes, esta Comisión debe puntualizar que la realidad del comercio entre comerciantes es absolutamente diferente de aquélla que se realiza con consumidores finales del producto. En efecto, para aquéllos la ponderación de los diversos factores que pueden incidir en una compra (volúmenes, créditos, etc.) forma parte de su labor comercial habitual, no así para el consumidor final, que no puede dedicarle su tiempo, y que quizás no tenga los conocimientos necesarios para determinar cuál es la opción más conveniente, razón por la cual su información debe ser lo más clara y precisa posible. Asimismo, el público, por regla general, paga el precio de sus compras en las farmacias en dinero efectivo en el acto mismo de la compra. Respecto de las compraventas en los laboratorios, la regla general es la inversa.



