

C.P.C. N° 465/120 /

ANT.: Recurso de reposición, reclamando en subsidio, de la Unión de Farmacias de Chile A.G. y, 24 Farmacias de Viña del Mar, contra dictamen N° 458/009.

MAT.: DICTAMEN DE LA COMISION.

Santiago, **24 ENE. 1985**

- 1.- Don Samuel Ginsberg Rojas, en representación de la Unión de Farmacias de Chile A.G. y 24 Farmacias de Viña del Mar, ejerciendo el derecho que le confiere el artículo 9° del Decreto Ley N° 211, de 1973, ha interpuesto recurso de reposición, apelando en subsidio, respecto del dictamen N°458/009, de 4 de Enero en curso, de esta Comisión.
- 2.- En el recurso de reposición que corresponde resolver en primer término, se pide que la Comisión reponga lo señalado en los N°s 3, 4 y 5 del dictamen en cuestión, en el sentido que más adelante se señala.
- 3.- En primer término, la recurrente solicita que se precise aquella expresión que señala que "el descuento por pronto pago debe corresponder a un interés razonable que guarde directa relación con el precio del dinero", en el sentido de que dicho interés razonable no puede ser superior al definido y establecido en el artículo 6° de la Ley N° 18.010, esto es, el interés corriente vigente en plaza.

Con ello, señala el recurrente, se evitará que por la vía del descuento por pronto pago, se puedan producir discriminaciones, habida consideración que las farmacias medianas y pequeñas se encuentran en situación económica desmedrada, producto de la anárquica situación existente en este mercado, que les impide comprar al contado y aprovechar el descuento por pronto pago.

4.- Sobre este particular, la Comisión debe hacer presente a la recurrente que los precios y las condiciones de venta deben establecerse por los productores en forma objetiva y no en relación con la particular situación que afecte a uno o algunos de sus eventuales compradores.

En la especie, se ha señalado que el descuento por pronto pago debe guardar relación con el precio del dinero, dado el carácter financiero que tiene el mismo, al igual que los recargos que puedan establecerse en razón del plazo de pago.

No obstante, a juicio de esta Comisión, no puede imponerse un descuento por pronto pago igual al interés corriente, toda vez que la fijación de descuentos por pronto pago, y la determinación de su monto por parte de los laboratorios, se relacionan con las necesidades de caja, el riesgo del crédito y otras variables.

De esta forma, los laboratorios según las especiales características de su negocio, podrán fijar un descuento por pronto pago superior o inferior al interés corriente en plaza, no pudiendo esta Comisión obligarlos a fijar ese porcentaje.

5.- Asimismo, la recurrente plantea que el descuento máximo por volumen que esta Comisión ha aceptado como razonable, no lo es, sino que es discriminatorio y excesivo, por las siguientes razones:

a) El procedimiento seguido por esta Comisión para determinar dicho porcentaje, es contradictorio con los principios establecidos en otros dictámenes, al no requerir, para su determinación, una justificación de los laboratorios basada en antecedentes concretos.

b) Conforme con los antecedentes que obran en poder de los recurrentes, los descuentos que corresponden a reales economías de escala, por mayor producción o abaratamiento de costos de comercialización y administración, no pueden ser superiores a 2,5% ó 3%.

c) La única justificación de ese excesivo margen de 12% está en la existencia de motivos especulativos y en el propósito de crear sub-mercados, que son más fáciles de controlar.

Los descuentos de un 12% impiden competir a las pequeñas farmacias, lo que significará la desaparición de éstas y la concentración monopsonica del poder comprador.

Por lo anterior, el único descuento aceptable para las farmacias, que permite una sana competencia, es aquel que los laboratorios pueden demostrar que corresponde efectivamente a una economía de escala, y en subsidio, uno no superior al 3%.

6.- En relación con la materia, esta Comisión debe puntualizar que el porcentaje de descuento por volumen máximo aceptado por esta Comisión como razonable, no es obligatorio para los laboratorios, pudiendo éstos estructurar su propia escala de descuentos con cifras inferiores a esa, como de hecho sucede, si sus economías de escala así lo justifican.

Esta Comisión al establecer el porcentaje señalado, se ha basado en sus propios antecedentes sobre el mercado en cuestión, que le indican que, en ciertos casos, las economías de escala por abaratamiento de costos de producción y comercialización, alcanzan dichos montos al tratarse de grandes compras. Por ello, en uso de las facultades que le otorga el Decreto Ley N° 211, de 1973, y con el objeto de velar porque se desarrolle una sana y libre competencia, ha establecido el porcentaje máximo señalado que, en su opinión, corresponde a la realidad objetiva de dicho mercado.

Por otra parte, el recurrente propone un porcentaje alternativo que, en su opinión, corresponde a la real economía de costos por volumen de los laboratorios, sin tampoco justificarlo con antecedentes concretos.

7.- Finalmente, el recurrente señala que es inconveniente que en las ofertas se apliquen "descuentos por volumen especiales para un determinado producto o grupo de productos", puesto que ese descuento, aunque no se sume al descuento ordinario de igual naturaleza, constituirá un elemento distorsionador complicado que afectará al mercado, pues será de fácil mal uso.

Agrega que esta Comisión había señalado que la oferta que no distorsiona al mercado sólo puede consistir en una rebaja del

precio base o neto de contado vigente para el mismo producto y, en ningún caso, en un descuento porcentual. De esa forma, se simplifica el problema precios, se mantiene la coherencia de los dictámenes de esta Comisión, se satisface el interés de las farmacias, laboratorios y público, y la competencia se basará en los precios claramente establecidos y conocidos por los diferentes agentes, que operan en el mercado.

En relación con la materia planteada, a juicio de la Comisión no existe inconveniente, desde el punto de la libre competencia, en que las ofertas de productos tengan descuentos por volumen especiales para el producto o grupo de productos en oferta, siempre que sean generales, razonables y no discriminatorios.

Si los descuentos de esta naturaleza cumplen con los requisitos exigidos, no pueden ser distorsionadores, ni complicados. En cuanto a su eventual mal uso, esta Comisión está llana a recibir todas las denuncias que sobre la materia se le presenten.

9.- En virtud de las consideraciones precedentes, esta Comisión ha acordado no dar lugar a la reposición solicitada.

En cuanto a la reclamación subsidiaria, concédese la misma, sirviendo el presente dictamen de informe para la H. Comisión Resolutiva.

Acordado en sesión de 16 de Enero de 1985, por la unanimidad de los miembros presentes señores Gonzalo Sepúlveda Campos, Arturo Irarrázaval Covarrubias, Mario Guzmán Ossa y el presidente que suscribe.

CRISTIAN LARROULET

CRISTIAN LARROULET VIGNAU  
Presidente Comisión Preventiva Central

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL.

BLANCA PALUMBO OSSA  
Secretaria Abogado de la Comisión

BPO/rcmg.