

COMISION PREVENTIVA CENTRAL
DECRETO LEY N° 211, DE 1973
LEY ANTIMONOPOLIOS
AGUSTINAS N° 853, PISO 12°

C.P.C. 784/888

ANT: Denuncia de Hormoquímica
contra Cadenas de Farma-
cias que indica.

MAT: Dictamen de la Comisión.

SANTIAGO, 24 OCT 1991

1.- Por presentación de 17 de Mayo de 1991, don Miguel Andrés Silva Calderón, Gerente General de la Sociedad Hormoquímica de Chile Ltda., en adelante Hormoquímica, denunció ante la Fiscalía Nacional Económica a Farmacias Ahumada S.A., Comercial Salco Ltda., Farmacias Brand S.A., y Sociedad Comercial Farmacéutica S.A., en adelante Ahumada, Salco, Brand y Socofar, respectivamente, por negativa concertada de compra de sus productos, a partir de la segunda quincena del mes de Abril del presente año, las tres primeras, y a contar de Agosto de 1990, la última, establecimientos que dejaron de adquirir sus productos al no aceptarse por ella las condiciones de venta que le solicitaban.

El denunciante expresa que, a principios del mes de Abril del presente año, Ahumada, Salco y Brand, le exigieron un descuento por volumen con un máximo de un 12%, un 3% de descuento adicional por información de venta en las farmacias o exhibición en vitrina y un 5% de descuento por pago de contado.

Agrega que su política de comercialización se ha basado en otorgar un descuento por plazo de pago, ascendente a un 3,5% por pago de contado; precio de lista por pago a 30 días, en Santiago y otras localidades y 45 días en el resto del país, y un descuento según volumen que, en su tramo máximo es de un 5% y corresponde a compras mensuales sobre \$ 1.300.000.

2.- Por resolución de 22 de Mayo del presente año, el señor Fiscal Nacional Económico citó a Hormoquímica a complementar su presentación, solicitando a las denunciadas las facturas de ventas de los últimos seis meses.

Don Miguel Andrés Silva Calderón ratificó su denuncia expresando que Hormoquímica vende sin discriminaciones, respetando la legislación vigente y lo resuelto por los organismos antimonopolios.

Junto con acompañar las facturas solicitadas, el señor Silva expresó que las Sociedades denunciadas representan alrededor de un 44% del volumen total de sus ventas.

3.- El análisis de dichas facturas, efectuado por la Fiscalía Nacional Económica, arroja los siguientes resultados:

a) Son 136 facturas por un monto total de \$ 215.076.200, y emitidas entre el 2 de Octubre de 1990 y el 16 de Abril de 1991.

b) Durante el período comprendido entre el 2 de Octubre de 1990 y el 16 de Noviembre del mismo año, las farmacias denunciadas compraron con el máximo descuento por volumen de un 5% y, en algunos casos, accedieron a un descuento de un 9,75% (que corresponde a un 5%+5%) el que será explicado más adelante. También en este período, se observan descuentos, en algunos productos, ascendentes a un 14% y a un 18%, como ofertas estacionales del Laboratorio.

c) A partir del 17 de Noviembre de 1990 y hasta el 22 de Enero de 1991, todas las facturas incluyen un descuento de un 9,75%, que se descompone en un 5% de descuento por volumen y un 5% de descuento adicional, como consecuencia de convenios pactados entre las farmacias y el Laboratorio, que no se han incluido en las condiciones generales de venta informadas por Hormoquímica a sus clientes.

d) Desde el 23 de Enero de 1991 hasta el 16 de Abril del mismo año, el descuento aplicado sólo fue de un 5% por volumen de compra a todas las farmacias y en todos los productos, no existiendo ofertas ni convenios especiales.

e) Ahumada y Brand habrían comprado hasta el 16 de Abril de 1991 y hasta el 10 de Abril lo habría hecho Salco. Por su parte, Socofar dejó de comprar en el mes de Agosto de 1990.

4.- A fojas 43, citado a declarar por la Fiscalía Nacional Económica, el representante legal de Salco don Hugo Bortnik Meimis, expresó que, efectivamente, en varias oportunidades hizo presente a Hormoquímica que estableciera nuevas condiciones de comercialización, acordes con el mercado, y atendido el alto volumen de sus compras, pues los descuentos actuales no eran transparentes, generales ni objetivos.

Agrega que Hormoquímica puso en práctica, durante el año 1990, ciertos convenios, otorgando un descuento adicional a determinados productos según los volúmenes de compra que el Laboratorio prefijaba y que, por cierto, eran distintos para cada cliente, pero, el descuento, para quienes se comprometían a comprar esos volúmenes, era igual para todos, lo que a su juicio, es lesivo para sus intereses. En su opinión, debería existir una escala con varios tramos para diferentes volúmenes de compra. Si a todos los compradores se les da igual tratamiento, expresa, no se respeta el legítimo derecho que tienen los que compran en mayor cantidad a alcanzar mejores descuentos.

Ante la negativa del señor Silva de acceder a sus peticiones, que le formuló desde el mes de Enero de 1991, le comunicó, directa y personalmente, que no volvería a comprar sus productos en tanto no se le diera una solución a sus planteamientos, lo que hizo a título absolutamente personal y nó en representación de otros comerciantes.

Agregó el señor Bortnik que Hormoquímica es sólo uno de los Laboratorios a los cuales él no le compra, por no estar de acuerdo con la forma en que comercializan sus productos y, además, cree que está en su derecho hacerlo.

5.- Por su parte, don Fernando Córdova De Pablo, Director y Gerente General de Ahumada indicó a fojas 100 que, en Marzo de 1990, le fue ofrecida a su Farmacia por Hormoquímica un Convenio por seis meses de duración, respecto de un número determinado de productos por los cuales el Laboratorio le entregaría un descuento adicional de un 5%, siempre que adquiriese cantidades que, en promedio, fueron hasta en un 20% superiores a las que históricamente había comprado, con tres despachos mensuales en días también determinados por el Laboratorio. Este convenio, que aceptó, duró hasta Octubre de 1990.

En Noviembre del mismo año y, atendido el pequeño margen de comercialización que obtenía Ahumada con las condiciones generales de comercialización que le ofrecía Hormoquímica, optó por comprar los productos de este Laboratorio a Farmacia Brand que pudo darle mayores descuentos. A fines de Diciembre de 1990, el vendedor de Hormoquímica volvió a otorgar el descuento adicional del 5% que se le había dado hasta Octubre, motivo por el cual Ahumada renovó sus compras al Laboratorio por los meses de Enero y Febrero. En el mes de Marzo, Hormoquímica volvió a otorgar sólo un 5% de descuento por volumen, condiciones en que le compró hasta el mes de Abril, oportunidad en que le fue ofrecido un nuevo convenio en el que

se otorgaba un descuento por volumen adicional para un grupo determinado de productos.

Agrega el señor Córdova de Pablo que, siendo él sólo interventor del grupo de Farmacias Ahumada, estimó prudente no comprometerse con un convenio cuyo beneficio no veía claro, tanto porque el señor Silva cambiaba con mucha facilidad sus condiciones de venta, como porque el hecho de haber podido comprar a Brand en mejores condiciones de las que le otorgaba Hormoquímica, le permitía suponer que corría el riesgo de quedar fuera de mercado.

Explica el señor Córdova que él observó que, a pesar de que sus compras a Hormoquímica eran de alrededor de \$ 6.000.000.- mensuales, se le ofrecía un descuento adicional del 5% si aumentaba esa cantidad en un 20%, pero que igual descuento se le daba a cualquier farmacia que compraba \$ 1.000.000 ó \$ 200.000 por mes si aumentaba en un 20% sus compras, lo que a su juicio, no era conveniente para los intereses de Farmacias Ahumada y, además, era una conducta arbitraria.

6.- A fojas 105, don Jorge Selman Nazal, Gerente Comercial de Farmacias Brand S.A. expresa que las condiciones de venta de Hormoquímica, en general, son muy erráticas, pues a las condiciones publicitadas de un 5% máximo por volumen y de un 3,5% por pago de contado, se agregan Convenios temporales que carecen de lógica comercial porque se otorgan descuentos adicionales por volumen, iguales a todas las farmacias.

Dichos Convenios le fueron ofrecidos a su empresa en Diciembre de 1990 pero, a partir de Marzo de 1991, las condiciones volvieron a ser las normales con lo cual, ante la negativa del Laboratorio de otorgar condiciones más acordes con el mercado, la farmacia dejó de abastecerse, en Abril de 1991.

Agrega que la situación descrita se viene arrastrando desde hace mucho tiempo con el Gerente de Hormoquímica, lo que califica de relación comercial muy especial. Manifiesta que siempre hay discrepancias con los proveedores, lo que forma parte de la relación ordinaria comercial. El señor Silva, en cambio, se ha caracterizado por formular condiciones especiales y erráticas, como la de exigir cheques en blanco; ofrecer convenios que le asegurasen sus ventas de todo el año, etc. Todo esto lo llevó a comunicar a Hormoquímica, a través de sus vendedores, que cambiara la escala de descuentos por volumen en vigencia por otra con condiciones lógicas y razonables, acordes con la realidad del mercado.

En el mes de Abril del presente año, expresa el señor Selman, se dió cuenta que la competencia no tenía los productos de Hormoquímica, de lo que se impuso por los propios vendedores de Hormoquímica, por lo que pidió conversar con el señor Silva para saber qué ocurría. Sin embargo, hasta este momento, agrega, no ha sido recibido ni ha tenido respuesta.

Ante esta situación, adoptó la determinación de no comprar más a Hormoquímica, poniendo así término a un

sin número de arbitrariedades que ha debido soportar durante mucho tiempo por parte de don Miguel Andrés Silva, determinación que tomó en forma individual y con pesar por dejar de contar con los productos de ese Laboratorio. Agrega que jamás ha dado representación a nadie para que en su nombre comunique a Hormoquímica una decisión de abstenerse de comprar y que estima que está en su derecho al elegir a sus proveedores.

7.- A fojas 110, don Guillermo Harding Alvarado y don Jorge Brenner Hernández, por Socofar S.A., expresaron que en los meses de Marzo y Abril del año 1990, Hormoquímica les ofreció un Convenio con un descuento adicional de un 5% en la compra de determinado grupo de productos, siempre y cuando los volúmenes de compra de cada uno de ellos fueran superiores a los históricos adquiridos por Socofar. Estos volúmenes, que inicialmente fueron rechazados por la Sociedad, posteriormente se rebajaron de común acuerdo.

A raíz de que, mientras estaba vigente el Convenio, Socofar detectó que a ciertas farmacias se les estarían entregando mejores condiciones, en Agosto de 1990 suspendió las compras de medicamentos al Laboratorio. Posteriormente, en Marzo de 1991, se reanudaron las conversaciones pero no se compró más mercadería al saber que las condiciones de venta del Laboratorio no eran respetadas en su integridad, pues, frecuentemente se ofrecían condiciones más ventajosas a otros compradores.

8.- A petición del Fiscal Nacional Económico, Hormoquímica acompañó 3 listas de precios con sus respectivas condiciones generales de venta. Acompañó, además, una serie de Memorandum internos del Laboratorio en los que se especifica la existencia de ofertas para ciertos productos y en determinados plazos. En general, las ofertas consisten en modificaciones de los plazos de pago de ciertos productos, ampliándose éstos a 45 o 60 días.

El denunciante señala, también requerido por la Fiscalía, que no existen sistemas especiales de venta, convenios y contratos durante el período solicitado.

9.- Atendidas las publicaciones de la Cámara de la Industria Farmacéutica de Chile en cuanto a la falta de algunos medicamentos de Laboratorios Roche en el mercado, se citó a declarar a don Víctor Dagnino Biassa, Gerente General de ese Laboratorio.

El señor Dagnino expresa en su declaración, que rola a fs. 133 de estos antecedentes, que su política fue siempre la de no otorgar descuentos de ninguna especie a sus compradores atendido que sólo vende productos que se expenden bajo receta médica. Sin embargo, el mercado de productos farmacéuticos en Chile presenta algunas particularidades que no ha podido eludir, viéndose obligado a adaptarse al descuento por volumen que han solicitado para todos los grandes compradores. Es así como, a partir del 10 de Mayo de este año, su laboratorio otorga dos tipos de descuentos, uno por pronto pago y otro por volumen de compra mensual.

Agrega el señor Dagnino que no ha podido ignorar que existen en el mercado grandes compradores de productos farmacéuticos que han tenido buenos resultados por emplear mejores sistemas de comercialización; en cambio, las farmacias medianas y pequeñas no se han empeñado en ello. Aún más, ante la no entrega de la nueva lista de precios para 1991 con la debida antelación, como era costumbre hacerlo, todos sus clientes reclamaron y, por cierto, los compradores más grandes. Esto provocó una falta transitoria de sus productos en el mercado, especialmente en las cadenas de farmacias y, sin embargo, el resto de las farmacias siguió vendiendo igual que siempre, sin aprovechar la coyuntura que podía significar vender más a menor precio.

10.- A fs. 183, Hormoquímica acompañó antecedentes sobre una investigación interna que habría realizado respecto de las condiciones de venta a las denunciadas y a sus demás clientes, por el período comprendido entre el 1º de Octubre de 1990 y el 23 de Mayo de 1991, explicando que siempre aplicó descuentos por oferta y por pronto pago, los que concedió por igual a todos sus compradores, salvo 6 casos en que por un error imputable a un ex-empleado, a Salco se le otorgaron 4 y a Brand 2 descuentos superiores al 18%, por concepto de oferta. Además, a Brand se le habría otorgado un descuento por oferta de un 14,5% respecto de un medicamento, el que también se dió a otras farmacias como El Indio, Santos y Farmacia de Urgencia.

En suma, el denunciante expresa que salvo los errores señalados, imputables todos a un ex-empleado, a contar del 1º de Noviembre de 1990, ninguna de las denunciadas ha recibido descuentos mayores que los de las listas u ofertas generales vigentes en la empresa.

11.- A fs. 187, 189 y 202 y ss. rolan los careos entre los señores Miguel Andrés Silva y Fernando Córdova de Pablo, por una parte; el señor Silva y don Hugo Bortnik, por otra y, finalmente, un careo entre los señores Sergio Blest Moraga y Daniel Opazo Jara, Jefe de Compras de Farmacias Ahumada, el primero y Gerente de Ventas de Hormoquímica, el segundo, quienes, en general, mantuvieron sus respectivas posiciones respecto de la falta de medicamentos de Hormoquímica en las cadenas Salco y Ahumada.

12.- Analizando los antecedentes aportados por la Fiscalía Nacional Económica, esta Comisión, deja en claro, previamente, que una actitud concertada entre compradores para dejar de comprar a un productor o importador, injustificadamente, puede constituir una conducta contraria a las normas del Decreto Ley N° 211, si los concertados tienen una presencia importante en el mercado, y coincidiendo con la opinión del señor Fiscal Nacional, formula las consideraciones que se enumeran a continuación:

a) Hormoquímica, contrariamente a lo sostenido en su denuncia de fs. 24 y contraviniendo la jurisprudencia de los organismos antimonopolios, no ha incluido en sus condiciones generales de venta todas las moda-

lidades que ha ofrecido a sus compradores, según queda demostrado con los documentos acompañados por él mismo y por las Farmacias denunciadas. (fs. 36, 123, 124 y 125).

En efecto, en sus condiciones generales de venta contenidas en circulares de 3 de Septiembre de 1990, 1º de Noviembre de 1990 y 1º de Enero de 1991, Hormoquímica sólo establece descuentos por pronto pago de hasta un 3,5% y por volumen de hasta 5%. Sin embargo, en los documentos que acompañó y que rolan a fs. 48 y en la documentación de venta a las denunciadas, incluida en el Anexo A del informe del señor Fiscal, se advierte la existencia de numerosas condiciones, para cierto tipo de productos, establecidas a través de convenios denominados ORDENES DE COMPRA, autorizados por la Gerencia de Hormoquímica, en los que aparecen descuentos distintos y superiores a los que exhibe en sus condiciones generales que ha suscrito, entre otras, con las denunciadas.

Este hecho, reconocido por la denunciante y atribuido, en parte, a errores de un ex-empleado, viene a corroborar los dichos de las Farmacias denunciadas en cuanto a la incertidumbre que les producía comprar a Hormoquímica en las condiciones que les ofrecía su vendedor, pues no sabían, a ciencia cierta, si dichas condiciones podían ser inferiores a las de otros compradores.

b) El sistema propuesto por el Laboratorio denunciante fué rechazado por esta Comisión Preventiva en su dictamen N° 458, de 1985, en el que se expresó que es contraria a la libre competencia la exigencia de un

aumento en el volumen del pedido normal de productos en oferta, para acceder a un descuento.

En opinión de esta Comisión los compradores de Hormoquímica han carecido de certeza en cuanto a la conveniencia de aceptar el porcentaje de descuentos que se les estaba ofreciendo. La falta de generalidad de las ofertas del denunciante, explica que los denunciados hayan dejado de comprar, solicitando nuevas condiciones generales.

e) Como lo expresa el Sr. Fiscal mientras a Farmacias Salco y Brand se les otorgó un descuento de un 3,5% por pago de contado, según se estipula en las condiciones generales de venta, a Farmacias Ahumada se le otorgó un plazo de 60 días sin recargo, plazo que, según las condiciones generales, debería ser de 30 días, lo que constituye una discriminación arbitraria.

d) El reclamo de Hormoquímica consiste en que las denunciadas se habrían concertado para dejar de comprar sus productos.

No obstante, la investigación y las propias declaraciones del denunciante demuestran que Socofar dejó de comprar en Agosto de 1990; que Salco mantuvo conversaciones directas y personales con don Miguel Andrés Silva desde Enero de 1991, tratando de obtener mejores condiciones en razón del alto volumen de sus compras pero sin tratar de obtener ventajas individuales para él sino para que las escalas de descuentos por volumen reflejaran

la realidad del mercado; Ahumada, por su parte, ha declarado que todos estaban en conocimiento de que se trataba de obtener que Hormoquímica otorgara descuentos por volumen que guardaran mayor relación con el monto de las compras, y que él dejó de comprar por no estimar transparente ni conveniente para su empresa el sistema propuesto por Hormoquímica. Brand, también dejó de comprar porque, a su juicio, la política de comercialización de Hormoquímica era errática y arbitraria.

13.- Por las consideraciones anteriores esta Comisión acuerda declarar:

a) Que la conducta observada por Salco, Ahumada y Brand, de abstenerse de comprar a Hormoquímica en el mes de Abril de 1991, tenía causa y se originó en la que ellos denominan una política errática, discriminatoria y no pública de Hormoquímica, como ha quedado demostrado en estos antecedentes y lo expresa el señor Fiscal Nacional en su informe a esta Comisión.

b) Que Socofar dejó de comprar a Hormoquímica, por las mismas razones, a contar del mes de Agosto de 1990, las que hizo presente en esa oportunidad al Laboratorio denunciante.

c) Que debe desestimarse la reclamación de Hormoquímica por no haber existido un acuerdo o concierto monopólico ya que las denunciadas no han observado una conducta reprochable desde el punto de vista de la libre competencia.

887 286 785
787 487
887 487
790 791
177 252 885
885 885

d) Que, acogiendo la petición del señor Fiscal Nacional, se reitera a todos los Laboratorios de Productos Farmacéuticos y demás agentes que participan en ese mercado que las condiciones de comercialización de los mismos deben ser transparentes, generales y objetivas y de público conocimiento, respetando la jurisprudencia de los organismos antimonopolios que puede sintetizarse en su último dictamen N° 745, de 10 de Octubre de 1990, en el que, una vez más se analizó todo el mercado y la forma en que éste debe adecuarse a las reglas que contiene el Decreto Ley N° 211, de 1973, sobre libre competencia.

Notifíquese a la denunciante y a las denunciadas.

Transcribese a la Cámara de la Industria Farmacéutica de Chile A.G., a la Asociación Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Chilenos A.G. y a la Unión de Dueños de Farmacias de Chile A.G.

El presente dictamen fue acordado en sesión de 17 de Octubre de 1991, de esta Comisión Preventiva Central, por la unanimidad de sus miembros presentes señores Ricardo Paredes Molina, Presidente Suplente; Juan Manuel Baraona Sainz y Mario Guzmán Ossa.

Ricardo Paredes Molina

Juan Manuel Baraona Sainz

Mario Guzmán Ossa

mp. Angélica Ortíz

785