REPUBLICA DE CHILE
FISCALIA NACIONAL ECONOMICA
AGUSTINAS 853, PISO 2
SANTIAGO

Santiago, 07 DIC. 2007

VISTOS:

1) La denuncia del Honorable Senador Sr. Guillermo Vásquez Úbeda en contra de SalcoBrand, Cruz Verde y FASA por un supuesto acuerdo de negativa de venta de Levonorgrestrel (LGN) 0,75, conocida como píldora del día después.

2) El informe de la División Jurídica, de fecha 30 de Noviembre de 2007, que da cuenta de la investigación del antecedente, su análisis y conclusiones.

3) Lo dispuesto en el artículo 39° del Decreto Ley N° 211, y

CONSIDERANDO:

1) Que, entre otras prácticas, el Decreto Ley N° 211 sanciona los acuerdos entre empresas que tengan por objeto fijar precios, limitar la producción o asignarse zonas o cuotas de mercado.

2) Que los acuerdos anticompetitivos persiguen incrementar los beneficios de las firmas partícipes, eliminando la disputa entre ellas y aumentando el poder de mercado individual, de manera de influir sobre alguna variable competitiva, precio o calidad, por ejemplo, resultando ello, generalmente, en un incremento de los precios y una reducción de las cantidades comercializadas, en relación a los precios o cantidades que derivarían de la competencia entre esas firmas.

3) Que, en esa línea, podrían imaginarse acuerdos anticompetitivos consistentes en no adquirir o no vender un determinado producto, siempre y cuando con ello se persiga presionar a un proveedor, de manera de mejorar las posiciones negociadoras y obtener un menor precio de compra, o excluir a un competidor para el cual la adquisición del producto es necesaria para desarrollar su negocio, no existiendo alternativas razonables de abastecimiento.

4) Que, sin embargo, ninguna de estas situaciones se observa en este caso.

5) Que, en efecto, la hipótesis de presión al proveedor ha de descartarse desde que existen varios posibles proveedores, nacionales y extranjeros, de modo que ninguno parece tener un poder de mercado tal que amerite coludirse para enfrentarlo, y desde que el eventual acuerdo recaería en un producto, de entre los más de seis mil que comercializan las cadenas de farmacias, que representa un porcentaje más bien menor de las ventas de los laboratorios y de las farmacias.

6) Que la hipótesis de exclusión a un competidor ha descartase porque no existen antecedentes que permitan sostener que el producto en cuestión ha de servir de insumo a otros comercializados por las cadenas de farmacias, ni que éstas sean, razonablemente, la mejor alternativa de abastecimiento para ese hipotético competidor.

7) Que el supuesto acuerdo entre las cadenas de farmacias habría tenido por objeto no comprar o no vender en absoluto el producto en cuestión, finalidad incompatible con la de resarcirse de las pérdidas e incrementar los beneficios, tanto por el carácter absoluto de la negativa, como por lo marginal de los beneficios derivados de la comercialización de este solo producto. Y,

8) Que la implementación de un acuerdo entre empresas conlleva costos de coordinación y monitoreo, así como amenazas creíbles de castigos en caso de desvíos del acuerdo, todo lo cual no parece razonable tratándose de un acuerdo en torno a un solo producto, con beneficios menores, y entre empresas capaces de repeler eventuales castigos.

RESUELVO:

ARCHÍVESE la denuncia, con sus antecedentes.

Rol N° 1058-07FNE.

REPUBLICA DE CHILE * FISCAL NACIONAL * FISCALIA NACIONAL ECONOMICA

ENRIQUE VERGARA VIAL
FISCAL NACIONAL ECONOMICO