

Requerimiento de la FNE en contra de Farmacias Ahumada S.A. y otros. Rol C N°184-08

FISCALIA
NACIONAL
ECONOMICA



ACUERDO DE CONCILIACION

FISCALIA NACIONAL ECONOMICA

Y

FARMACIAS AHUMADA S.A.

En Santiago, a 13 de marzo de 2009, la Fiscalía Nacional Económica ("FNE") y Farmacias Ahumada S.A. ("FASA"), conjuntamente "las partes", han alcanzado el siguiente Acuerdo de Conciliación, que una vez aprobado por el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, pondrá término, con fuerza de sentencia definitiva, respecto de FASA, al juicio caratulado "Requerimiento de la FNE en contra de Farmacias Ahumada S.A. y otros", Rol C N° 184-08:

PRIMERO: FASA se ha acercado voluntariamente a la FNE y le ha informado que, con posterioridad a la presentación del requerimiento de autos, y en el marco de la preparación de su contestación, constató ciertos hechos, que después de una investigación más profunda, permiten a FASA concluir lo siguiente:

- 1) Que, la industria de las farmacias se caracterizó por una intensa guerra de precios que comenzó el año 2005 y duró por casi tres años, y que llevó a FASA a reducir los precios de un conjunto de medicamentos de manera tal, que en varios casos, no alcanzaba a resarcirse siquiera de los costos directos de adquisición de los mismos, situación de mercado que presumiblemente afectaba también a sus competidores Salcobrand S.A. ("Salcobrand") y Cruz Verde S.A. ("Cruz Verde");



- 2) Que, en ese contexto, efectivamente en Noviembre de 2007, algunos ejecutivos de FASA mantuvieron contactos personales con ejecutivos de algunos laboratorios con el objeto de reducir los costos de compra, a fin de hacer frente a esa situación, conversaciones en las cuales algunos de tales ejecutivos de laboratorios transmitieron a los ejecutivos de FASA la proposición de alzar coordinadamente los precios de las tres compañías (FASA, Salcobrand y Cruz Verde) para un grupo determinado de medicamentos, como solución a esa situación de mercado;
- 3) Que, en particular, en el marco de dichos contactos, esos ejecutivos de FASA recibieron y en algunos casos elaboraron información – incluyendo listas de precios de medicamentos–, y aceptaron participar en un mecanismo de alza de precios coordinado con su competencia.
- 4) Que, con la implementación de este mecanismo, se logró, en un corto plazo, que los precios de los medicamentos objeto del mismo subieran a un valor casi idéntico en los locales de Salcobrand, Cruz Verde y FASA;
- 5) Que, este mecanismo de alza de precios fue aplicado por FASA, Salcobrand y Cruz Verde desde Noviembre de 2007 hasta Marzo de 2008.



SESION DE DIRECTORIO EXTRAORDINARIO

FARMACIAS AHUMADA S.A.

En Santiago, a 23 de marzo de 2009, siendo las 17:30 horas, en las oficinas de Miraflores 383, Piso 7, se reúne el Directorio de Farmacias Ahumada S.A., bajo la presidencia del titular Sr. José Codner Ch. y con asistencia de los Directores Sres. Eduardo Bellinghausen P.; Juan Benavides F.; Gabriel Berczely A.; Juan Cúneo S., Alexander Fernández M.; Ernesto Labatut S.; Pablo Lamarca C.; y Jaime Sinay A. Asisten también el Vicepresidente Ejecutivo Sr. Alejandro Rosemblatt K, y el Fiscal Corporativo y Secretario del Directorio Sr. Sergio Mesias V., quien levantó el acta. -----

PRIMERO: Información Requerimiento Fiscalía Nacional Económica. -----

Hace uso de la palabra el Sr. Rosemblatt y recuerda que el Requerimiento presentado por la Fiscalía Nacional Económica (FNE) en contra de FASA y otras, tiene su fundamento en el alza concertada y significativa entre FASA, Cruz Verde (CV) y Salcobrand (SB), en el precio de 222 medicamentos entre diciembre de 2007 y abril de 2008, solicitando entre otras cosas la aplicación a cada una de las requeridas de una multa de 20.000 UTA (US\$ 14 millones aproximadamente) que es la más alta que la ley permite. Añade que el análisis inicial fue rechazar los cargos de la FNE basado en lo siguiente: (i) Existencia de una guerra de precios y márgenes negativo, los que no podían sostenerse en el tiempo, por lo que escenario de alza era esperable; (ii) Se está en presencia de un mercado oligopólico, transparente y con productos homogéneos, donde lo normal es que las empresas observen a sus competidores y consideren el comportamiento esperado de éstos para fijar sus estrategias, por lo que es esperable que las alzas y bajas de precios sean seguidas por los competidores; El mero "paralelismo" no es suficiente para que exista colusión, de manera que a falta de pruebas "duras", no hay ilícito si existe una explicación alternativa plausible como el paralelismo; y (iv) FASA tiene una explicación para su conducta: la política de FASA siempre ha sido de seguidor de precios (estrategia

[Handwritten signatures and initials]

SESIÓN DE DIRECTORIO EXTRAORDINARIO
FARMACIAS AHUMADA S.A.
23 de marzo de 2009

basada en los movimientos de la competencia) y esa política aplicada consistentemente se deriva de la estructura y funcionamiento del mercado. Señala el Sr. Roseblatt que no obstante lo anterior, se encontraron algunos indicios y nuevos antecedentes durante la preparación de la contestación del Requerimiento: (i) El primer indicio es que la explicación de FASA de seguidor de precios no era consistente con los datos "duros" obtenidos al realizar un análisis caso a caso del movimiento de precios de los 222 productos, ya que en la mayoría de los casos (222 medicamentos), la primera cadena en subir los precios no fue Cruz Verde, competidor relevante respecto de la cual se había definido la política de seguidor de precios, sino SB. Asimismo, en algunas oportunidades fue FASA la primera cadena en subir los precios, seguida por CV y SB, en contradicción con la política de seguidor de precios de FASA. (ii) El análisis de documentos entregados previamente a la FNE dentro de su investigación, era consistente con la posibilidad de coordinación: correos internos de FASA admitían doble lectura; una gran cantidad de encuestas extraordinarias en los productos bajo cuestionamiento, lo que no respondía al régimen habitual de encuestas. (iii) El análisis interno reveló que hubo coordinación a través de Laboratorios: Las indagaciones internas culminaron en declaraciones espontáneas de ejecutivos que reconocieron existencia de acuerdos para alzas de precios coordinados, a través de la intermediación de laboratorios. La coordinación con laboratorios a través de un sistema que iba más allá de la mera "sugerencia de precios de venta a público", con un sistema establecido en esta categoría. Contactos telefónicos y correos electrónicos con laboratorios y la gran cantidad de laboratorios involucrados (alrededor de 30). Añade el Sr. Roseblatt que por lo anterior, dado que los antecedentes mencionados en que se describen los hechos hacía imposible tomar otro camino que el de ponerlo en conocimiento de la autoridad, se negoció un acuerdo con la FNE, fundado además en que: 1) Hacer lo correcto y actuar con transparencia ante la autoridad, en que el prestigio y buen nombre de FASA están involucrados. 2) Consistencia con las mejores prácticas internacionales en casos de colusión (la cooperación con autoridad en caso de conocimiento de hechos ilícitos antimonopolios es estándar de buena práctica en EEUU y Europa, para las más importantes

LS.

PH

~~PH~~

F

n

Z

C²

“Ya en enero de 2009 llegué a la conclusión de que el requerimiento de la FNE era efectivo, lo que además fue abonado por la abogada Nehme y el fiscal de la compañía”

(Declaración de Alejandro Roseblatt Kiblisky ante el Ministerio Público, 9 de agosto de 2011).

“Con la investigación interna que llevamos se determinó que los laboratorios lo que hacían era traer listas con precios coordinados con las demás cadenas de farmacias, es decir, no solo se trataba de sugerencias de precios, los laboratorios que realizaron esto corresponden a los mismos de los medicamentos del requerimiento”

(Declaración de Alejandro Roseblatt Kiblisky ante el Ministerio Público, 9 de agosto de 2011).

“En el mes de Noviembre de 2007, por primera vez, los laboratorios llegaron con la información de que **SB estaría dispuesta a subir los precios primero y que así se lo había transmitido a esos laboratorios.**”

(Declaración de Paula Mazzachiodi ante Fiscalía Interna de FASA, fojas 1003, Carpeta Investigación FNE, Carpeta Investigación FNE, ratificada en audiencia testimonial de fecha 11 de abril de 2001, **fojas 6304.**)

“Varios laboratorios en el mismo periodo (ejemplo, Bayer, Bagó) nos plantearon que **estando SB dispuesta a subir los precios**, si nosotros estaríamos dispuestos a subir los precios en segundo lugar. **Nuestra respuesta fue que no, pues éramos seguidores de precios de CV. Al respecto, nos informaron que CV tampoco estaba dispuesta a subir los precios en segundo lugar**”.

(Declaración de Paula Mazzachiodi ante Fiscalía Interna de FASA, fojas 1003, Carpeta Investigación FNE, ratificada en audiencia testimonial de fecha 11 de abril de 2011, **fojas 6304.**)

“En el mismo mes de noviembre o comienzos de diciembre de 2007, Bayer trajo una propuesta intermedia: que **SB subiera primero los precios** de una lista de productos ginecológicos que trajo el propio laboratorio y que luego, **FASA y CV subieran los precios en segundo lugar, por mitades, al mismo tiempo**”

(Declaración de Paula Mazzachiodi ante Fiscalía Interna de FASA, fojas 1005, Carpeta Investigación FNE, ratificada en audiencia testimonial de fecha 11 de abril de 2011, **fojas 6304.**)

“La ejecución consistía en que se recibía una lista desde el laboratorio por Ricardo (Ewertz) o por mí, era una lista que tenía el nombre del producto y el precio de venta al público al que iba a quedar. En el papel venía manuscrito en la misma lista las fechas en que se debían alzar por Salco y FASA los precios de los medicamentos”.

(Declaración de Paula Mazzachiodi ante Ministerio Público, de 27 de abril de 2009, fojas 1157, ratificada ante ese H. Tribunal a **fojas 6304.**)

Fue en este cargo que participé como colaboradora en la defensa ante la Fiscalía Nacional Económica, pero trabajamos en conjunto, para el caso “Colusión”.

Yo participé y estuve presente en las declaraciones extrajudiciales prestadas por cuatro empleados de FASA que fueron Paola Mazacciodi, Alejandra Araya, Lisette Carrasco y Jaime Trewick, que fueron prestadas en las oficinas de FASA. Las declaraciones se prestaron por separado y estuvimos Nicole y yo. Yo fui la persona que escribía las declaraciones.

Estas declaraciones fueron leídas por cada uno de los que declararon antes de firmarlas, incluso pidieron una copia de las declaraciones para leerlas detenidamente, estas copias se las llevaron y a los días siguientes, no recuerdo cuál en particular, las firmaron, pero sí estoy segura que no las firmaron el mismo día.

Estas fueron declaraciones espontáneas, se tomaron en base a lo que ellas iban declarando, previo a que Nicole y yo les explicáramos que era una colaboración solo para la Fiscalía Nacional Económica, no existió ningún tipo de presión.

(Declaración de doña Inger Dahl Bravo ante el Ministerio Público, 10 de mayo de 2011).

“En un sistema oral, en que rige la inmediación y la sana crítica corresponde al juez determinar el valor probatorio de la declaración formulada por la parte en unión con las otras pruebas.”

Cristián Maturana Miquel; “Actuaciones Judiciales, Notificaciones, Resoluciones Judiciales y el Juicio Ordinario”, agosto 2009, página 194 (Separata no publicada, disponible en Central de Apuntes de la Fac. de Derecho U. de Chile).

“[La sana crítica] faculta al juez para valorar tales medios probatorios de acuerdo a la lógica, al buen sentido y a las normas de la experiencia. Se trata de colocar el tema de la prueba dentro de un concepto intelectual y de restarle todo carácter de función mecánica para llegar, a la postre, a un mejor descubrimiento de la verdad.”

Mario Casarino Viterbo; “Manual de Derecho Procesal”, Tomo IV, página 79.

Si este fuera un juicio donde la prueba se valorara formalmente, esto es, sistema de prueba legal o tasada, las declaraciones de los testigos que hayan incurrido en contradicciones no devienen en inexistentes. Su fuerza probatoria, conforme al artículo 384 del Código de Procedimiento Civil, sería la siguiente:

- Art. 384 N° 3: “Cuando las declaraciones de los testigos de una parte sean contradictorias con las de los testigos de la otra, tendrán por cierto lo que declaren aquellos que, aun siendo en menor número, parezca que **dicen la verdad por estar mejor instruidos de los hechos**, o por ser de mejor fama, más imparciales y verídicos, **o por hallarse más conformes en sus declaraciones con otras pruebas del proceso**”
- Art. 384 N° 6: “Cuando sean contradictorias las declaraciones de los testigos de una misma parte, **las que favorezcan a la parte contraria se considerarán presentadas por ésta**, apreciándose el mérito probatorio de todas ellas en conformidad a las reglas precedentes”.

Cronograma de Alzas de Precios

Nº FINE	Descriptor	PVP ANTERIOR FASA	PVP NUEVO FASA	PVP NUEVO SB	PVP NUEVO CV	VAR PVP FASA %	Fecha SB	Fecha CV	Fecha FASA	1°	2°	3°	PVP 1 CV	PVP 2 CV
48	AEROLIN LF 100 MCG. INH. BUC. 200 DOSIS	3.670	5.400	5.400	5.400	47,1%	28-dic	02-ene	03-ene	SB	CV	FASA	Consulta	Consulta
122	FLIXOTIDE LF 125 MCG. INH. BUC. 120 DOSIS	15.100	21.640	21.640	21.637	43,3%	28-dic	02-ene	03-ene	SB	CV	FASA	Consulta	Consulta
4	FEMINOL X 21 COMP. REDUB.	3.210	3.900	4.980	3.900	21,5%	26-dic	28-dic	28-dic	SB	CV-FASA		Boleta Esp	Boleta Esp
166	FLIXONASE 0,05% SUSP. AER. 120 DOS. NA	12.960	17.590	16.500	16.500	35,7%	26-dic	02-ene	29-dic	SB	FASA	CV	Consulta	Consulta
79	LIVAL 0,5 MG. CAJA 28 COMP.	11.050	15.900	19.875	15.900	43,9%	27-dic	28-dic	28-dic	SB	CV-FASA		Consulta	Consulta
87	SIMPERTEN D 100 MG CAJA 30 COMP.	6.920	8.500	8.500	8.492	22,8%	27-dic	02-ene	29-dic	SB	FASA	CV	Consulta	Consulta
213	FRENALER-D X 20 ORAGEAS	3.600	5.900	5.900	5.898	63,9%	27-dic	27-dic	30-dic	SB	CV	FASA	Boleta Esp	Boleta Reg
42	GYNOSTAT 20 21C	3.450	4.700	4.700	4.698	36,2%	27-dic	28-dic	28-dic	SB	CV-FASA		Boleta Esp	Boleta Esp
31	FESEMA LF 100 MCG. INH. BUC. 200 DOSIS	2.800	4.600	4.600	4.597	64,3%	28-dic	04-ene	30-dic	SB	FASA	CV	Consulta	Boleta Esp
171	LAMICTAL 100 MG. CAJA 30 COMP.	24.490	31.900	31.900	31.897	30,3%	02-ene	03-ene	03-ene	SB	CV-FASA		Consulta	Boleta Esp
148	TRAVIATA 20 MG. CAJA 30 COMP.	17.120	21.570	21.572	21.570	26,0%	02-ene	03-ene	04-ene	SB	CV	FASA	Consulta	Boleta Esp
167	HIPOLIXAN 40 MG. CAJA 30 COMP.	22.550	22.990	22.988	22.987	2,0%	07-ene	08-ene	09-ene	SB	CV	FASA	Boleta Esp	Boleta Esp
133	PRODEL 4 MG. CAJA 20 COMP.	1.690	2.100	2.100	2.100	24,3%	07-ene	18-ene	23-ene	SB	CV	FASA	Boleta Esp	Boleta Esp
168	ANISIMOL 20 MG. CAJA 20 COMP.	2.450	3.200	3.200	3.199	30,6%	08-ene	08-ene	10-ene	SB	FASA	CV	Consulta	Consulta
34	COMPREMOL 0,3 MG. CAJA 28 ORAG.	5.540	10.370	10.376	10.369	87,2%	22-ene	24-ene	23-ene	SB	FASA	CV	Consulta	Consulta
144	RAVOTRIL 0,5 MG. CAJA 28 COMP.	2.800	3.490	3.315	3.480	24,6%	22-ene	28-ene	23-ene	SB	FASA	CV	Consulta	Consulta
91	RAVOTRIL 1 MG CAJA 28 COMP.	3.860	4.980	4.740	4.990	29,0%	22-ene	28-ene	23-ene	SB	FASA	CV	Consulta	Consulta
145	RAVOTRIL 2 MG CAJA 28COMP	5.940	6.990	6.840	6.990	17,7%	22-ene	28-ene	23-ene	SB	FASA	CV	Consulta	Consulta
11	DILATREND 25 MG. CAJA 28 COMP.	6.900	9.900	9.900	9.900	43,5%	22-ene	25-ene	25-ene	SB	CV-FASA		Boleta Esp	Boleta Esp
36	DAL CAJA 28 COMP.	5.800	7.100	7.100	7.098	22,4%	23-ene	25-ene	24-ene	SB	FASA	CV	Boleta Esp	Boleta Esp
38	EUTIROX 100 MCG. CAJA 100 COMP.	3.750	5.400	5.400	5.400	44,0%	23-ene	29-ene	24-ene	SB	FASA	CV	Consulta	Boleta Esp
57	EUTIROX 50 MCG. CAJA 50 COMP.	2.200	3.250	3.252	3.247	47,7%	23-ene	29-ene	24-ene	SB	FASA	CV	Boleta Esp	Boleta Esp
51	EUTIROX 75 MCG. CAJA 50 COMP.	2.540	3.570	3.572	3.570	40,6%	23-ene	29-ene	24-ene	SB	FASA	CV	Boleta Esp	Boleta Esp
99	FEMELLE 20 CAJA 28 COMP.RECUBIERTO	7.520	10.500	10.500	10.500	39,6%	23-ene	25-ene	24-ene	SB	CV	FASA	Boleta Esp	Boleta Esp
100	FEMELLE CAJA 28 COMP. REC.	8.900	10.200	8.900	8.899	14,6%	23-ene	24-ene	24-ene	SB	CV	FASA	Consulta	Consulta
163	FLAVIX 75 MG. CAJA 28 COMP.	30.920	35.900	35.900	35.899	16,1%	23-ene	25-ene	25-ene	SB	CV-FASA		Consulta	Consulta
24	DILATREND 12,5 MG. CAJA 28 COMP.	5.200	8.400	8.400	8.400	61,5%	24-ene	25-ene	25-ene	SB	CV-FASA		Consulta	Consulta
162	CONDROSULF 800 MG. CAJA 30 COMP.	11.220	15.150	15.152	14.542	35,0%	28-ene	01-feb	29-ene	SB	FASA	CV	Boleta Esp	Boleta Esp
191	SULPILAN 50 MG. CAJA 30 CAP.	5.070	6.280	6.280	6.026	23,9%	28-ene	31-ene	30-ene	SB	FASA	CV	Boleta Esp	Boleta Esp
157	ACTIONEL 35 MG. CAJA 4 COMP.	18.480	24.490	24.490	24.487	32,5%	05-mar	06-mar	06-mar	SB	CV	FASA	Boleta Esp	Boleta Esp
131	SPIRON 160ML. SOL. FCO. 30 ML.	13.370	15.990	15.500	20.890	19,6%	07-mar	12-mar	11-mar	SB	FASA	CV	Boleta Reg	Boleta Esp
46	IPRAN 10 MG. CAJA 30 COMP. REC.	14.400	17.900	17.900	22.897	24,3%	17-mar	18-mar	18-mar	SB	CV-FASA		Consulta	Consulta
114	IPRAN 20 MG. CAJA 30 COMP. REC.	24.900	29.900	29.900	29.899	20,1%	17-mar	24-mar	19-mar	SB	FASA	CV	Consulta	Consulta
40	REGAMICINA 500 MG. CAJA 10 COMP.	8.150	13.200	12.540	--	62,0%	18-mar	Sin Info	19-mar	SB	FASA		Sin Info	Sin Info
37	SINASMAL 100 MCG/DOSIS AEROSOL 10 MI	3.500	4.490	4.492	4.488	28,3%	18-mar	25-mar	19-mar	SB	FASA	CV	Consulta	Boleta Esp
118	LEXAPRO 10 MG. CAJA 28 COMP.	18.900	22.900	22.900	22.897	21,2%	18-mar	24-mar	19-mar	SB	FASA	CV	Consulta	Consulta
6	HEROLAN AEROSOL 10 ML 200 DOSIS	6.500	7.500	7.500	6.498	15,4%	25-mar	01-abr	27-mar	SB	FASA	CV	Sin Info	Sin Info
155	D-HISTAPLUS 5 MG. 30 COMP.	5.990	8.290	8.292	8.287	38,4%	10-ene	23-ene	16-ene	SB	FASA	CV	Boleta Esp	Boleta Esp
219	URSOFALK 250 MG. CAJA 100 CAP.	41.270	48.890	49.390	47.910	18,5%	14-feb	13-mar	11-mar	SB	FASA	CV	Consulta	Consulta
220	SALOFALK 500 MG. CAJA 100 COMP.	38.390	45.890	45.930	37.620	19,5%	28-feb	13-mar	11-mar	SB	FASA	CV	Consulta	Consulta

Acompañado a fojas 586

“(...) diciembre de ese mismo año, momento en el cual **se me encomienda la misión de levantar antecedentes relacionados con el requerimiento de la FNE en relación a alzas de precios de medicamentos para el periodo noviembre 2007 a abril de 2008** (...) Para elaborar estos documentos se extrajeron del sistema de la empresa la evolución de los precios diarios de los 222 productos investigados, además de recopilar todas las encuestas de precios, ya sean regulares o especiales que se realizaron en el periodo en cuestión y juntar las boletas respectivas, en caso que se tuviera registro (...)

Yo no saqué ninguna conclusión, lo que hice fue entregar los libros.”

(Declaración de Jaime Trewik en Ministerio Público, 27 abril 2009, fojas 1161, reconocida en audiencia testimonial ante el TDLC a **fojas 1835**)

“Este cronograma fue elaborado por Jaime Trewik, esto me consta dado que fue a él a quien se le pidió, él fue quien recolectó los datos (...) la persona que hizo el trabajo más en detalle fue el ejecutivo Jaime Trewik.”

(Declaración de Alejandro Rosemblatt Kiblsky ante el Ministerio Público, 9 de agosto de 2011).

-----Mensaje original-----

De: Mauricio [mailto:mmunoz@smbfarma.cl]

Enviado el: Lunes, 03 de Marzo de 2008 15:04

Para: Paula Mazzachiodi

CC: Alejandra Araya Donoso; Lissette Carrasco

Asunto: Fw: Alza de Precios

Importancia: Alta

Paula

Solo para recordar el ajuste de los Precios de Venta Publico : **Jueves 06 2008**

Favor considerar esta fecha ya que se coordino con las otras cadenas

Mauricio

Paulina Arriagada

De: Paulina Arriagada [paulina.arriagada@gardenhouse.cl]

Enviado el: viernes, 14 de marzo de 2008 11:21

Para: 'JUDITH CARREÑO'

Asunto: RE: Precio

001294

Judith,

Ahumada lo cambio y está listo en locales. Cruz Verde también pero tuvo un retraso en la transmisión y va a aparecer durante la tarde.

Saludos,

Paulina Arriagada Luco.

Ejecutivo de Cuentas Claves

Teléfono: (56 2) 477-6046

Laboratorios Garden House Chile S.A.

De: JUDITH CARREÑO [mailto:jcarreno@salcobrand.cl]

Enviado el: viernes, 14 de marzo de 2008 9:53

Para: Paulina Arriagada

Asunto: Precio

Hoy se modificará el precio pero verifica que la competencia lo hubiese cambiado también.

De: PATRICIO RIVERA [mailto:PRIVERA@salcobrand.cl]

Enviado el: lunes, 03 de marzo de 2008 18:02

Para: Paulina Arriagada

Asunto: RE: Precio público Finartrit Polvo

0201

Paulina:

Confírmame cuando hayas coordinado el alza, para proceder.

Saludos.

Patricio Rivera

Atención: Este e-mail y todos los datos adjuntos transmitidos en él están destinados para el uso exclusivo del destinatario al que se dirige y puede contener información que es confidencial, de su propiedad, o legalmente privilegiada. Si ha recibido este e-mail por error, por favor informe al remitente y elimínelo de su sistema. La difusión, distribución, copia o utilización no autorizadas de este e-mail están estrictamente prohibidas. La opinión personal del remitente no necesariamente refleja la posición de Salcobrand S.A., que sólo puede ser expresada por personal autorizado.

Attention: This e-mail is intended for the exclusive use of the recipient addressed and may contain information which is confidential, proprietary, or privileged. If you have received this e-mail by mistake, please inform the sender and delete it from your system. Unauthorized dissemination, distribution, copying or use of this e-mail is strictly prohibited. Sender's personal opinion does not necessarily reflect Salcobrand S.A.'s position, which is only expressed by authorized people.

De: Paulina Arriagada [mailto:paulina.arriagada@gardenhouse.cl]

Enviado el: Lunes, 03 de Marzo de 2008 10:53

Para: PATRICIO RIVERA

CC: 'Sebastian Stevenson '

Asunto: Precio público Finartrit Polvo

Patricio,

Como te comenté, el precio público de Finartrit Polvo está bajo nuestro sugerido en Salcobrand, Ahumada y Cruz Verde. **Estoy coordinando la regularización** para el Jueves 6 de Marzo.

El código SB es 8240075 y el precio sugerido a público es de \$15.990.

Te agradecería **confirmes el acuerdo** con esta fecha de cambio.

Saludos,

Paulina Arriagada Luco,

Ejecutivo de Cuentas Claves

Teléfono: (56 2) 477-6046

Laboratorios Garden House Chile S.A.

Enviado el: Lunes, 17 de Diciembre de 2007 14:29

Para: RAMON AVILA

Asunto: Nuevos pvp

Estimado Ramón: De acuerdo a lo conversado te envío los productos cuyos pvp " finales " suben:

AEROGASTROL	\$ 4.135.-
FINDALER x 30 COMPRIMIDOS	\$ 6.700.-
LOSOPIIL	\$ 4.630.-
ANISIMOL x 20 comprimidos	\$ 3.200.-

Necesito saber cual será el DIA 1 para informarle a los demás, avísame al celular. Te recalco lo de pvp finales para no tener inconvenientes.

Atentamente,

Mario Zemelman

De: CLAUDIA CARMONA

Enviado el: Miércoles, 19 de Marzo de 2008 15:38

Para: RAMON AVILA; MEHILIN VELASQUEZ

Cc: LEONARDO PERLROTH

Asunto: RE: ALZA PROGRAMADA BIOTOSCANA

Amón:

De acuerdo a lo informado por Biotoscana esta alza ya la realizó nuestra competencia y nosotros aún estamos abajo con los precios.

Saludos cordiales,

Claudia Carmona Zúñiga

Category Manager Farma

Gerencia de Compras

Farmacias **Salcobrand**

ORD.: 0419 /

ANT.: Investigación alza de los
precios de los anticonceptivos.
Rol N° 1129-08 FNE.

MAT.: Solicita antecedentes.

Santiago, **03 ABR. 2008**

DE : SUBFISCAL NACIONAL ECONÓMICO

A : SR. GERENTE COMERCIAL
SALCOBRAND S.A.
AVDA. GENERAL VELASQUEZ N° 9981
SAN BERNARDO

Conforme lo dispuesto en el artículo 39, letra h), del Decreto Ley N° 211, solicito a usted proporcionar a esta Fiscalía la siguiente información, dentro de los dos días hábiles siguientes a la fecha de esta comunicación:

1. Copia íntegra de la correspondencia escrita mantenida entre Sr. Gerente Comercial y Gerente General de su empresa, en el período comprendido entre diciembre de 2007 y marzo de 2008.
2. Libro de memorándum enviados entre el Gerente Comercial o Gerente General y los fiscales internos, en el período comprendido entre diciembre de 2007 y marzo de 2008.
3. Libro de memorándum enviados entre el Estudio Jurídico que presta servicios a su representada y los Gerentes Generales o Comerciales, en el período comprendido entre diciembre de 2007 y marzo de 2008.
4. Copia íntegra de la correspondencia electrónica (e-mails) entre Sr. Gerente Comercial y el Gerente General, en el período comprendido entre diciembre de 2007 y marzo de 2008.
5. Copia íntegra de la correspondencia electrónica (e-mails) entre Sr. Gerente Comercial y la(s) persona(s) responsable por actualizar la lista de precios de medicamentos en los locales de su representada.

Saluda atentamente a usted



RESERVADO N°: 1040 /

ANT.: Investigación reservada
sobre alza del precio de
medicamentos.

MAT.: Rol N° 1129-08 FNE.
Solicita antecedentes y
comunica lo que indica.

Santiago, 29 ABR. 2008

DE : SUBFISCAL NACIONAL ECONÓMICO

A : SR. GERENTE GENERAL
SALCOBRAND S.A.
AVDA. GENERAL VELASQUEZ N° 9981
SAN BERNARDO

Conforme a lo dispuesto en el artículo 39, letra h), del Decreto Ley N° 211, solicito a usted proporcionar a esta Fiscalía, dentro de los dos días hábiles siguientes a la fecha de esta comunicación, copia íntegra de todas las comunicaciones mantenidas directa o indirectamente entre usted, el gerente comercial de su empresa y/o las personas encargadas de actualizar los precios de venta a público de los medicamentos en los locales de su representada, por una parte, y por otra los laboratorios proveedores de medicamentos individualizados en el Anexo N° 1 que se adjunta, para el período comprendido entre el 1° de noviembre de 2007 y el 30 de abril de 2008.

Asimismo, comunico a usted que, mediante resolución de 18 de abril de 2008, se ha dispuesto ampliar la presente investigación, en los términos referidos en el Antecedente.

Saluda atentamente a usted,
Por Orden del Fiscal Nacional Económico


JAIME BARAHONA URZÚA
SUBFISCAL NACIONAL ECONÓMICO



RESERVADO N°: **1063**
ANT.: Investigación reservada
sobre alza del precio de
medicamentos.
Rol N° 1129-08 FNE.
MAT.: Solicita antecedentes.
Santiago, **06 MAYO 2008**

DE : SUBFISCAL NACIONAL ECONOMICO
A : SR. GERENTE GENERAL
SALCOBRAND S.A.
AVDA. GENERAL VELASQUEZ N° 9981
SAN BERNARDO

Conforme a lo dispuesto en el artículo 39, letra h), del Decreto Ley N° 211, solicito a usted proporcionar a esta Fiscalía la siguiente información, dentro de los dos días hábiles siguientes a la fecha de esta comunicación:

1. Copia íntegra de la correspondencia electrónica (e-mails) entre usted y el Sr. Gerente Comercial, directamente o por intermedio de sus asistentes, en el período comprendido entre diciembre de 2007 y abril de 2008, en relación a toda clase de medicamentos comercializados por su representada.
2. Copia íntegra de la correspondencia electrónica (e-mails) entre el Sr. Gerente Comercial y las personas responsables de actualizar la lista de precios de medicamentos en los locales de su representada, en el período comprendido entre diciembre de 2007 y abril de 2008, en relación a toda clase de medicamentos comercializados por esa cadena farmacéutica.

Saluda atentamente a usted,
Por Orden del Fiscal Nacional Económico



JAIMÉ BARAHONA URZUA
SUBFISCAL NACIONAL ECONOMICO

RES. N°: **1100** /

ANT.: Reservado N° 1040, de 29
de abril de 2008. Rol N°
1129-08 FNE.

MAT.: Reitera solicitud de
información.

Santiago,
13 MAYO 2008

DE : SUBFISCAL NACIONAL ECONÓMICO

A : SR. GERENTE GENERAL
SALCOBRAND S.A.
AVDA. GENERAL VELASQUEZ N° 9981
SAN BERNARDO

Mediante el Resevado del Antecedente, esta Fiscalía ha solicitado a usted remitir determinada información, sin que, hasta la fecha, se haya recibido respuesta.

Por lo anterior, reitero a usted la solicitud señalada, debiendo proporcionarse la información requerida dentro del plazo de dos días hábiles, contados desde la fecha de esta comunicación.

Saluda atentamente a usted,
Por Orden del Fiscal Nacional Económico,



JAIME BARAHONA URZÚA
SUBFISCAL NACIONAL ECONÓMICO

De: RAMON AVILA
Enviado el: Miércoles, 19 de Diciembre de 2007 11:03
Para: MATIAS VERDUGO
CC: ROBERTO BELLONI PECHINI; 'Cristian Steffens'
Asunto: Acciones para recuperar las bajas de precios

002796

Matias:

Las acciones que se han hecho conducentes a revertir las bajas de precios de la competencia han sido:

1. No asumimos la baja de precios de los productos genéricos promocionada por Farmacias Ahumada a fines de Octubre, lo que significó \$100MM de menor pérdida mensual. Ahora en diciembre Fasa sacó la promoción Genéricos a Mitad de Precio y Cruz Verde SUBIO los precios de los genéricos, por lo tanto nosotros los subimos también y sólo quedaron por subir el equivalente a \$15MM que estarían fuera de política pues CV los tiene más baratos. Todo lo anterior valida el haber tomado la decisión de no bajar los genéricos a fines de octubre.
2. Sólo hemos asumido las alzas de precios y no las bajas (\$150MM Noviembre).
3. Insistir con los laboratorios la necesidad de una coordinación para el alza de sus precios. Para ello ofrecimos ser la cadena que primero subiera los precios (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. Dados estos buenos resultados esperamos repetir el "procedimiento" con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.
4. Se propone subir la política para los no notorios (que hoy día es estar igual a CV) a un 3% sobre el precio de CV, es decir los precios de Salcobrand serían un 3% más altos que los de CV para todos los productos, pero un 1% más barato que los de Fasa en los Notorios. Si aplicamos esta política se genera un alza de contribución de \$107 millones pero como tendríamos que bajar \$150MM del punto 2 el resultado neto sería \$43MM de menor contribución mensual.

Atte.,

Ramón Avila

“En este caso estamos hablando de un correo electrónico interno, que es una primera exteriorización de esas ideas, reflexiones y programas de cada **funcionario**, que todavía permanecen en el **fuero interno de una persona jurídica** que tiene sus propios órganos de generación de su voluntad, órganos que no han intervenido en la emisión de estas comunicaciones,”

“En tales condiciones, **no hay espacio para darle a las comunicaciones electrónicas la naturaleza de declaraciones vinculantes para la compañía (...)**”

(Escrito de Observaciones a la Prueba presentado por Salcobrand, páginas 186 y 187, acompañado a **fojas 7680**)



Ramón Avila

Gerente Comercial Farma en Salcobrand

Chile | Industria farmacéutica

Actual	<ul style="list-style-type: none">• Gerente Comercial Farma en Salcobrand
Anterior	<ul style="list-style-type: none">• Gerente de Productos Farma en Farmacias Cruz Verde• Gerente de Productos en Farmacias Cruz Verde
Educación	<ul style="list-style-type: none">• Universidad de Chile
Recomendaciones	1 persona ha recomendado a Ramón
Contactos	66 contactos

Extracto de Ramón Avila

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Chile, con más de 17 años de experiencia en Empresas del mercado farmacéutico. Capacidad para trabajar bajo presión. Experiencia en el liderazgo, formación y manejo de equipos. Autónomo y proactivo. Gran capacidad de negociación.

Especialidades

Compras, negociación con proveedores, diseño de campañas comerciales, administración de inventarios

Experiencia de Ramón Avila

Gerente Comercial Farma

Salcobrand

De financiación privada; Sector de Industria farmacéutica
octubre de 2007 – Presente (3 años 11 meses)

Responsable de las actividades comerciales de la División Farmacéutica de la Compañía.

Responsable de la Adm.de los Inventarios

Responsable de la Política de Precios

✓
De: RAMON AVILA
Enviado el: Miércoles, 19 de Diciembre de 2007 11:03
Para: MATIAS VERDUGO
CC: ROBERTO BELLONI PECHINI; 'Cristian Steffens'
Asunto: Acciones para recuperar las bajas de precios

“Este correo lo envié yo (...)”

(Declaración Ramón Ávila de 13 de diciembre de 2010, a fojas 2792, Carpeta Investigación Ministerio Público.)

3. **Insistir** con los laboratorios la necesidad de una coordinación para el alza de sus precios. Para ello ofrecimos ser la cadena que primero subiera los precios (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. Dados estos buenos resultados esperamos repetir el "procedimiento" con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.

3. Insistir con los laboratorios la **necesidad de una coordinación** para el alza de sus precios. Para ello ofrecimos ser la cadena que primero subiera los precios (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. Dados estos buenos resultados esperamos repetir el "procedimiento" con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.

3. Insistir con los laboratorios la necesidad de una coordinación para el alza de sus precios. Para ello ofrecemos ser la cadena que primero subiera los precios (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. Dados estos buenos resultados esperamos repetir el "procedimiento" con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.

3. Insistir con los laboratorios la necesidad de una coordinación para el alza de sus precios. Para ello **ofrecimos** ser la cadena que primero subiera los precios (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. Dados estos buenos resultados esperamos repetir el "procedimiento" con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.

3. Insistir con los laboratorios la necesidad de una coordinación para el alza de sus precios. Para ello **ofrecimos** ser la cadena que **primero subiera los precios** (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. Dados estos buenos resultados esperamos repetir el "procedimiento" con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.

“En el mes de Noviembre de 2007, por primera vez, los laboratorios llegaron con la información de que **SB estaría dispuesta a subir los precios primero** y que así se lo había transmitido a esos laboratorios.”

(Declaración de Paula Mazzachiodi ante Fiscalía Interna de FASA, fojas 1003, Carpeta Investigación FNE, ratificada en audiencia testimonial de fecha 11 de abril de 2011, **fojas 6304.**)

3. Insistir con los laboratorios la necesidad de una coordinación para el alza de sus precios. Para ello ofrecimos ser la cadena que primero subiera los precios (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. Dados estos buenos resultados esperamos repetir el "procedimiento" con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.

3. Insistir con los laboratorios la necesidad de una coordinación para el alza de sus precios. Para ello ofrecimos ser la cadena que primero subiera los precios (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. Dados estos buenos resultados esperamos repetir el "procedimiento" con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.

3. Insistir con los laboratorios la necesidad de una coordinación para el alza de sus precios. Para ello ofrecimos ser la cadena que primero subiera los precios (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. Dados estos buenos resultados esperamos repetir el "procedimiento" con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.

3. Insistir con los laboratorios la necesidad de una coordinación para el alza de sus precios. Para ello ofrecimos ser la cadena que primero subiera los precios (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. Dados estos buenos resultados esperamos repetir el "procedimiento" con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.

3. Insistir con los laboratorios la necesidad de una coordinación para el alza de sus precios. Para ello ofrecimos ser la cadena que primero subiera los precios (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. Dados estos buenos resultados esperamos repetir el "procedimiento" con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.

De: MEHILIN VELASQUEZ
Enviado el: Miércoles, 19 de Diciembre de 2007 13:04
Para: MATIAS VERDUGO
CC: RAMON AVILA
Asunto: alzas

Matías,
Ramón me pidió que te enviara los productos que hemos alzado por laboratorio.

Atte

Mehilin Velasquez
Jefe Adm.Precios

Saval

2970040 AERO ITAN X20CAP.
2973495 ENALTEN D 10/25 X30COM.
2971312 LIFTER 100mg X5COM.
2979100 HIDRIUM X20COM.

Schering

190120 MICROGYNON CD X28GRA.
196850 YASMIN X21COM.REC.

Bagó

2590098 DEGRALER 5mg X30COM.REC.
2590600 TALFLEX 100mg X20COM.REC.
2591520 NASTIZOL GTAS.X15ml
2591805 REMITEX 10mg X30COM.REC.
2591820 TUSIGEN JBE.X120ml

Tecnofarma

3110054 CRONUS X20COM.
3110433 DINAFLEX DUO X40CAP.
3110434 DINAFLEX DUO X60CAP.
3110455 DINAFLEX DUO FORTE X30SOB.

3. Insistir con los laboratorios la necesidad de una coordinación para el alza de sus precios. Para ello ofrecimos ser la cadena que primero subiera los precios (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. **Dados estos buenos resultados** esperamos repetir el "procedimiento" con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.

3. Insistir con los laboratorios la necesidad de una coordinación para el alza de sus precios. Para ello ofrecimos ser la cadena que primero subiera los precios (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. Dados estos buenos resultados **esperamos repetir el "procedimiento"** con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.

3. Insistir con los laboratorios la necesidad de una coordinación para el alza de sus precios. Para ello ofrecimos ser la cadena que primero subiera los precios (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. Dados estos buenos resultados esperamos repetir el "procedimiento" con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.

Tabla N° 1: Alzas coordinadas entre el 11 y el 13 de diciembre de 2007
(Lista N°2)

Num_alza	Cod_FNE	Nombre Med	Fecha FASA	Fecha CV	Fecha SB	1°	2°	3°
2	653	Yasmin Caja 21 Comp. Rec.	13-12-2007	12-12-2007	11-12-2007	SB	CV	FASA
2	374	Microgynon-Cd Caja 28 Grag.	12-12-2007	13-12-2007	11-12-2007	SB	FASA	CV

Precio FASA	Precio CV	Precio SB	%Alza FASA	%Alza CV	%Alza SB	Laboratorio IMS	Categoría Médica IMS	Nombre Categoría Médica
8680	8681	8680	45%	51%	2%	BAYER	G03A1	Preparaciones monofásicos con < 50mcg extrógenos
2240	2238	2240	45%	51%	51%	BAYER	G03A1	Preparaciones monofásicos con < 50mcg extrógenos

Fuente: base de datos de transacciones para el periodo 01/01/2006-31/12/2008, Fojas 97 FASA; Fojas 99 SB y Fojas 121 CV del cuaderno pericial.

En: Escrito de Observaciones a la prueba presentado por la FNE, página 23, acompañado a fojas 7037.

Num_alza	Cod_FNE	Nombre Med	Fecha FASA	Fecha CV	Fecha SB	1°	2°	3°
2	653	Yasmin Caja 21 Comp. Rec.	13-12-2007	12-12-2007	11-12-2007	SB	CV	FASA

Num_alza	Cod_FNE	Nombre Med	Fecha FASA	Fecha CV	Fecha SB	1°	2°	3°
2	653	Yasmin Caja 21 Comp. Rec.	13-12-2007	12-12-2007	11-12-2007	SB	CV	FASA

Num_alza	Cod_FNE	Nombre Med	Fecha FASA	Fecha CV	Fecha SB	1°	2°	3°
2	374	Microgynon-Cd Caja 28 Grag.	12-12-2007	13-12-2007	11-12-2007	SB	FASA	CV

Num_alza	Cod_FNE	Nombre Med	Fecha FASA	Fecha CV	Fecha SB	1°	2°	3°
2	374	Microgynon-Cd Caja 28 Grag.	12-12-2007	13-12-2007	11-12-2007	SB	FASA	CV

“En el mismo mes de noviembre o comienzos de diciembre de 2007, Bayer trajo una propuesta intermedia: que **SB subiera primero los precios de una lista de productos ginecológicos que trajo el propio laboratorio y que luego, FASA y CV subieran los precios en segundo lugar, por mitades, al mismo tiempo**”

(Declaración de Paula Mazzachiodi ante Fiscalía Interna de FASA, fojas 1005, Carpeta Investigación FNE, ratificada en audiencia testimonial de fecha 11 de abril de 2011, **fojas 6304.**)

“Cuando digo que es un **ofrecimiento en realidad no es un ofrecimiento**, solo es una información que le estoy dando a los laboratorios (...)”

(Declaración Ramón Ávila de 13 de diciembre de 2010, a fojas 2791, Carpeta Investigación Ministerio Público.)

“(...) esta coordinación sólo implicaba comunicarle al laboratorio lo que íbamos a hacer y el laboratorio no debía hacer nada.”

(Declaración Ramón Ávila de 13 de diciembre de 2010, a fojas 2791, Carpeta Investigación Ministerio Público.)

“El esfuerzo pasaba por tratar de aunar criterios con los laboratorios como proveedores de los productos en cuestión, **de convencerlos de la imperiosa necesidad de generar alza**

En este contexto Farmacias Salcobrand dio señales claras de que estaba absolutamente resuelta a subir los precios, **a correr el riesgo de que los demás actores no la siguieran** y si era del caso perder participación de mercado, pero que alguien tenía que ser el primero y **comunicó a los laboratorios afectados que sería la primera en subir precios: ella sería la que tomaría la iniciativa”**

(Escrito de Observaciones a la Prueba presentado por Salcobrand, pág. 83, acompañado a **fojas 7680**)

3. Insistir con los laboratorios la necesidad de una coordinación para el alza de sus precios. Para ello ofrecemos ser la cadena que primero subiera los precios (los días lunes o martes) de este modo, las otras dos cadenas tendrían 3 ó 4 días para "detectar" estas alzas y luego asumirlas. Hasta el momento se ha logrado que con 4 laboratorios hayamos subido el precio de 5 de sus principales productos. Dados estos buenos resultados esperamos repetir el "procedimiento" con más productos y más laboratorios, en el transcurso de las próximas semanas.

“Cuando hablo de "procedimiento" me refiero a esto que señalo de salirme de la política y avisarle al laboratorio y avisarle a Mehilin de **que haga la cotización a las 3 semanas.**”

(Declaración Ramón Ávila de 13 de diciembre de 2010, a fojas 2791, Carpeta Investigación Ministerio Público.)

De: MEHILIN VELASQUEZ

Enviado el: Miércoles, 12 de Diciembre de 2007 15:49

Para: JESSICA MELLA

Asunto: RV: COTIZAR

Jessica,

M. na cotizar de la siguiente manera:

0190120 Microgynon AHU y CV

0196850 Yasmin AHU

Gracias

Mehilin Velasquez

Jefe Adm.Precios

Marcelo Flores Clavijo

De: Marcelo Flores Clavijo
Enviado el: Martes, 15 de Enero de 2008 16:33
Para: 'Cristian Catalán'
CC: Lupercio Roura Beretta
Asunto: valpax tradicional

0100

Cristian: conforme a tu solicitud, conversé con FASA y están dispuestos a ajustar pvp de acuerdo a nuestro sugerido, esperan que confirmes fecha y que lo realices tu primero una vez chequéen la situación ellos ajustan en el mismo día.

Saludos.

Testigos que confirman estos hechos

“Ahumada me pidió que hablara con **Cruz Verde** para que subiera los precios de Belara y **yo hablé y se coordinaron** para subirlo.”

(Declaración de Gonzalo Izquierdo de 8 de octubre de 2009 fojas 967, Tomo III Reservado a Terceros, reconocida ante TDLC a **fojas 1746.**)

“Ricardo Ewertz en la reunión mencionó que había un **acuerdo no escrito**, que FASA con Cruz Verde no se hablaban y que el mediador era Salcobrand”

(Declaración de Ángel Seara de 23 de noviembre 2009, ante TDLC, **fojas 2464.**)

Resumen Alzas de precios de Medicamentos

Clasificación	N°	Otros
Farma	222	0 No farma
Éticos	220	1 antidiarréico; 1 antivaricoso
Marca o similares de marca	222	0 genéricos
Líderes categoría médica *	122	100 otros lugares ranking
Evidencia		
Presenta alza 1,2,3 **	205	
Presenta alza 1,2 **	28	
Presenta alza 2,1 **	8	
Alzas expresivas	201	21 menores al 10%
Alzas costos menores al 10%	199	23 mayores al 10%

* Primeros 10 medicamentos de la categoría

** Algunos medicamentos presentan más de un alza

Fuente: Anexo acompañado por la FNE a **fojas 7035**, en base a los datos aportados por Cruz Verde, Salcobrand y Fasa para la realización del Peritaje.

244

T. D. L. C.
RECIBIDO EN MI DOMICILIO
HORA: 20:30
FECHA: 20/10/2010
SECRETARIO ABOGADO

Informe pericial sobre el

***Requerimiento de la FNE en contra de Farmacias
Ahumada S.A. y otros***

Rol C N° 184-2008



Javier Núñez E., Ingeniero Comercial, PhD.

Tomás Rau B., Ingeniero Comercial, PhD.

Jorge Rivera C. Ingeniero Civil, PhD.

Santiago, 26 de octubre de 2010

Alzas de Precios de Medicamentos

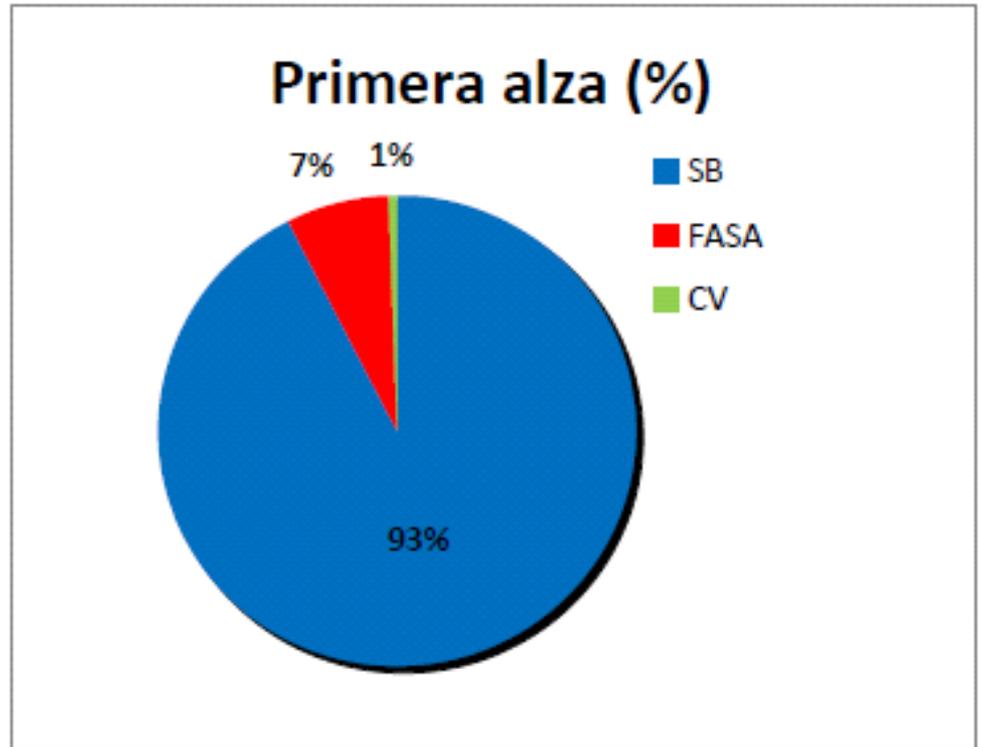
Tabla IV.4 Patrón de alzas 1-2-3: moda precio lista

Patrón	Ene2006-Nov2007	Dic2007-Abr2008	May2008-Dic2008	Total
SB-CV-FASA	7	65	2	74
SB-FASA-CV	3	85	0	88
FASA-SB-CV	8	5	10	23
FASA-CV-SB	10	6	6	22
CV-FASA-SB	3	0	1	4
CV-SB-FASA	1	1	2	4
Total	32	162	21	215

Fuente: Informe pericial sobre el Requerimiento de la FNE en contra de Farmacias Ahumada S.A y otros, página 51, **fojas 294**

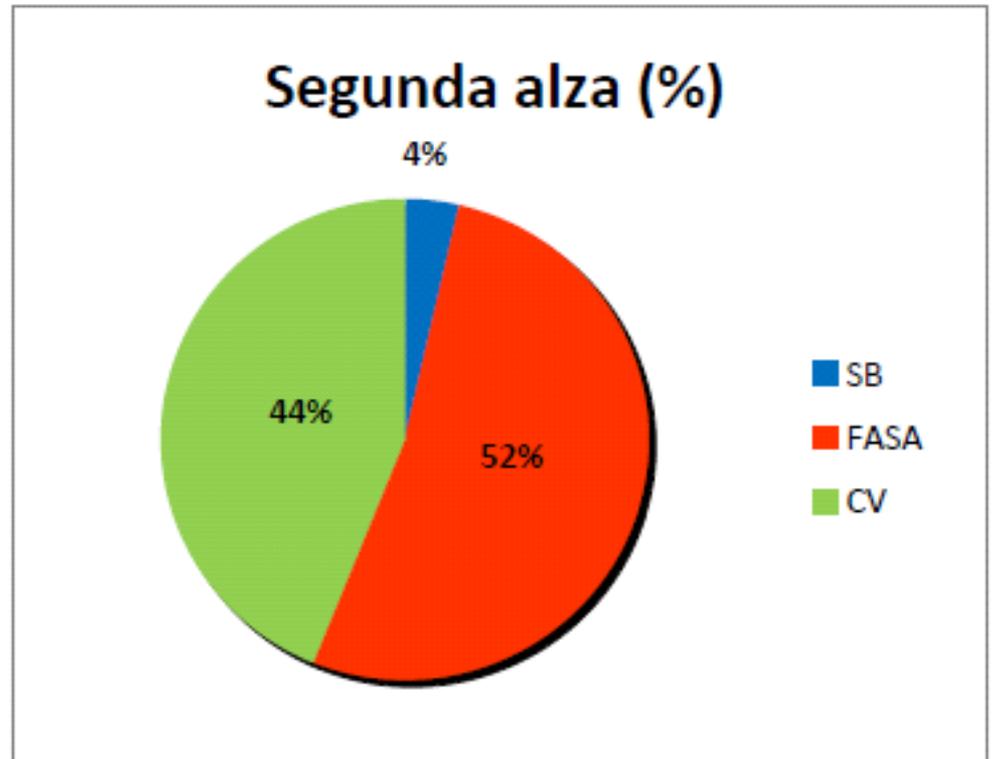
Primera alza

Farmacia	Número	%
SB	150	93%
FASA	11	7%
CV	1	1%
Total	162	100%



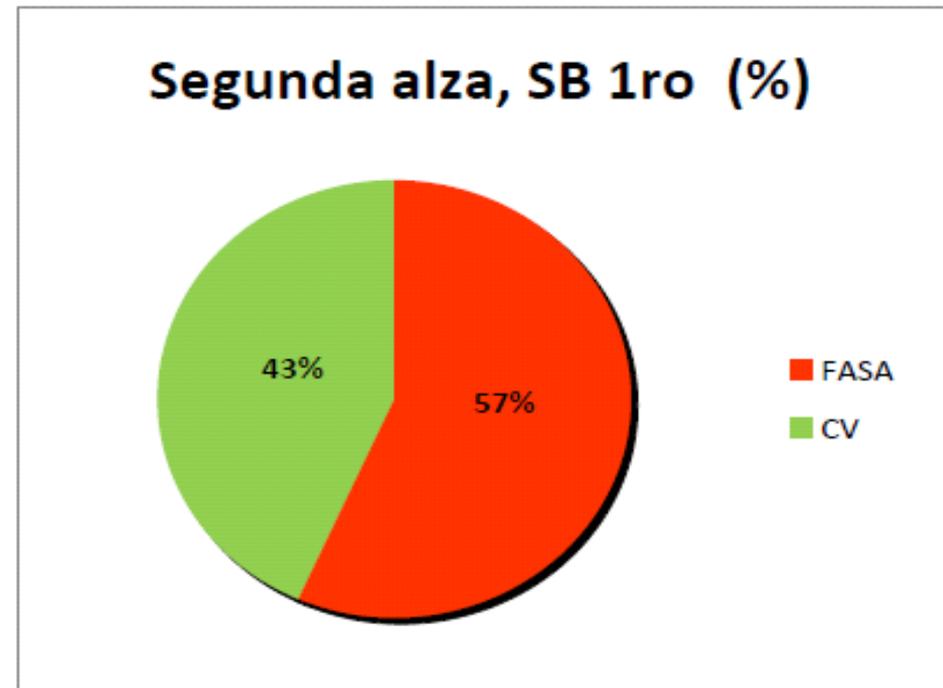
Segunda alza

Farmacia	Número	%
SB	6	4%
FASA	85	52%
CV	71	44%
Total	162	100%



Segunda alza (casos en que SB es primero)

Farmacia	Número	%
FASA	85	57%
CV	65	43%
Total	150	100%



Se configuran los 3 elementos de la colusión

- 1.- Existió un acuerdo anticompetitivo entre Fasa, Cruz Verde y Salcobrand que tuvo por objeto y efecto, alzar el precio de los 222 medicamentos materia del requerimiento.
- 2.- La variable relevante de la competencia afectada por el acuerdo anticompetitivo entre Fasa, Cruz Verde y Salcobrand fue el precio de venta a público.
- 3.- El acuerdo anticompetitivo entre Fasa, Cruz Verde y Salcobrand tiene la aptitud objetiva de producir un resultado contrario a la libre competencia.

Existió un acuerdo anticompetitivo entre Fasa, Cruz Verde y Salcobrand que tuvo por objeto y efecto, alzar el precio de los 222 medicamentos materia del requerimiento.

- Luego de la guerra de precios incrementaron el precio de -a lo menos- 222 medicamentos.
- Dichas alzas **no se debieron** a la ejecución independiente de sus políticas de negocio, sino que respondieron a un **actuar concertado** entre éstas.
- En noviembre del 2007, las requeridas -con los laboratorios farmacéuticos como intermediarios- **coordinaron** tales alzas: Salcobrand subiría los precios primero, siempre que alguna de las demás estuvieran dispuestas a seguirla.
- El mecanismo de alzas de PVP ideado por las requeridas, para la generalidad de las alzas, se regía según un Patrón 1-2-3, el cual es **incompatible** con un escenario competitivo.
- La existencia del acuerdo y de dicho procedimiento se resume en un correo-e interno -de fecha 19 de diciembre de 2007- titulado “**Acciones para recuperar las bajas de precios**”, lo que es corroborado por los testimonios de ejecutivos de laboratorios Roche y Grunenthal.
- Existía **monitoreo** de las alzas, ya sea directamente o por intermedio de los laboratorios, según dan cuenta numerosos correos electrónicos.
- Concurren otros factores adicionales: expresividad, uniformidad y simultaneidad de las alzas de los medicamentos.

La variable relevante de la competencia afectada por el acuerdo anticompetitivo entre Fasa, Cruz Verde y Salcobrand fue el precio de venta a público.

- El acuerdo anticompetitivo de las tres cadenas tuvo por objeto alzar el PVP de los medicamentos.
- Precio: variable competitiva por excelencia en este mercado.
- Así ha sido establecido tanto por declaraciones y estudios económicos presentados al H. Tribunal, así como por las mismas cadenas de farmacias, y por encuestas a los consumidores .

El acuerdo anticompetitivo entre Fasa, Cruz Verde y Salcobrand tiene la aptitud objetiva producir un resultado contrario a la libre competencia.

- Las cadenas de farmacias requeridas representan conjuntamente el **92% del mercado.**
- Los consumidores **no pueden** fácilmente sustituir los medicamentos que forman parte del acuerdo colusivo, (requieren receta médica para su venta), debiendo incurrir en altos costos para poder sustituirlos.
- La gran mayoría de medicamentos afectados es de **uso permanente (crónico)** y el consumidor no tiene la información para sustituirlo (asimetría de información/demanda derivada del médico)
- El acuerdo les confirió a las requeridas el poder de alzar expresivamente el PVP (48% en promedio) privando a los consumidores del beneficio de una intensidad competitiva como se venía produciendo con la baja sostenida de algunos medicamentos, lo que en ningún caso privó a las requeridas de exhibir rentabilidades positivas.
- Tomando los datos de mercado en relación a la venta en unidades y en ingresos: **el acuerdo era apto para afectar a la libre competencia.**

El acuerdo anticompetitivo entre Fasa, Cruz Verde y Salcobrand tiene la aptitud objetiva de producir un resultado contrario a la libre competencia.

- Mientras que el precio promedio de los medicamentos del requerimiento aumentó 29%, las ventas aumentaron un 24% y la demanda en unidades sólo cayó un 4%.

Tabla: Ventas de los medicamentos del requerimiento, años 2007 y 2008

Variable	Ventas Mill\$	Ventas Unidades	Mill Precio
Año 2007	109,672	18.2	6,026
Año 2008	136,340	17.5	7,791
Variación	24%	-4%	29%

Fuente: Elaboración propia de la FNE, en base a Informe IMS, 2008. Datos CV Fojas 5247.

El acuerdo anticompetitivo entre Fasa, Cruz Verde y Salcobrand tiene la aptitud objetiva producir un resultado contrario a la libre competencia.

Las hipótesis alternativas planteadas por las farmacias requeridas (paralelismo consciente; alza de precios como consecuencia de aplicación de un modelo de seguimiento de precios barométrico; “Tit for Tat”); así como otras afirmaciones erróneas y confusas, resultan inverosímiles al tenor de la contundente prueba que ha rendido la FNE, e inexplicables como patrón de comportamiento del mercado, por lo que deben ser desestimadas por el H. Tribunal.

AL H. TRIBUNAL PEDIMOS:

- Acoger el requerimiento interpuesto por la Fiscalía;
- Declarar que las requeridas han acordado fijar al alza el precio de venta de medicamentos que comercializan, impidiendo, restringiendo y entorpeciendo la competencia, en los términos previstos en el artículo 3° del DL 211, letra a);
- **En atención al beneficio obtenido con la infracción y la gravedad de la misma**, condenar a cada una de ellas al pago de una multa a beneficio fiscal equivalente a **20.000 unidades tributarias anuales**, o, en subsidio de ello, del monto que ese H. Tribunal estime en justicia;
- Ordenar a cada una de las requeridas poner término inmediato al acuerdo constitutivo de infracción, así como a todo contrato o convención que implique transacciones comerciales entre sí o con personas relacionadas a ellas. En especial, ordenar a Farmacias Salcobrand S.A., poner término inmediato al convenio que actualmente la vincula con Socofar S.A., para el aprovisionamiento de medicamentos genéricos;
- Condenar a cada una de las requeridas al pago de las costas del juicio.