

ANT.: Denuncia de particular contra
inmobiliaria Rezepka. Rol N°
2048-12 FNE.

MAT.: Minuta de archivo.

Santiago, 09 MAY 2012

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO
DE : JEFE DIVISIÓN DE INVESTIGACIONES

Por la presente vía, informo al Sr. Fiscal acerca de la admisibilidad de la denuncia, recomendando archivar los antecedentes, sin instruir investigación, en virtud de las razones que se exponen a continuación:

I. ANTECEDENTES

1. Con fecha 2 de febrero de 2012, un odontólogo con especialidad en radiología oral y maxilofacial denunció a Rezepka Desarrollo Inmobiliario Ltda. ("Rezepka") ante esta Fiscalía, por presuntos atentados a la libre competencia.
2. Señala el denunciante que Rezepka está construyendo un edificio destinado a consultas médicas y dentales en Avenida Kennedy N° 7100 ("EK 7100"), comuna de Las Condes. Indica que el día 18 de enero de 2012 presentó una postulación para comprar unidades en las oficinas EK 7100, con el fin de prestar servicios de radiología.
3. Con fecha 23 de enero del presente año, la inmobiliaria respondió al denunciante que: "[REDACTED]". Esta decisión se debería a que Rezepka ya habría celebrado un acuerdo con otro centro imagenológico especializado en radiología dental y maxilofacial, (Imax E.I.R.L., o "Imax"), con el objeto de permitirle otorgar, como único

[REDACTED]

prestador, dichos servicios en el centro médico. Ese acuerdo se plasmaría en el respectivo reglamento de copropiedad.

4. Con fecha 15 de febrero de 2012, el denunciante presta declaración ante esta Fiscalía y ratifica en todas sus partes la denuncia interpuesta, señalando que la situación descrita importaría una afectación de los derechos esenciales, pues impediría el libre ejercicio de la profesión, establecería un monopolio de ciertos profesionales por sobre otros y fijaría al referido reglamento de copropiedad por encima de la Ley. Dado lo anterior, solicita a esta Fiscalía que se pronuncie sobre la imputación efectuada.

II. ANÁLISIS DEL MERCADO

5. Para determinar si la conducta imputada a Rezepka constituye una infracción al Decreto Ley N° 211, corresponde identificar el mercado en el cual ésta repercutiría.
6. En primer término, es útil destacar que la odontología es la rama de las ciencias de la salud encargada del diagnóstico, tratamiento y prevención de las enfermedades del aparato estomatognático. Dentro de la serie de especialidades que presenta la odontología, se encuentra la radiología oral y maxilofacial, que utiliza rayos “x” para la obtención de imágenes radiográficas, que a su vez posibilitan establecer el diagnóstico de una enfermedad. Dichos servicios no son demandados directamente por los usuarios, sino se requieren cuando un odontólogo de otra especialidad solicita la realización de radiografías para detectar alguna patología específica.
7. Dado lo anterior y considerando que no existirían sustitutos cercanos para este tipo de servicios dentales, esta División considera preliminarmente que el mercado relevante del producto estaría dado por la prestación de servicios de radiología oral y maxilofacial.

8. En cuanto al mercado geográfico, esta Fiscalía estima que el mercado relevante es local, y podría acotarse a una zona comprendida dentro del tiempo de traslado de un porcentaje relevante de usuarios, de tal manera que sea sostenible alzar el precio por parte de un monopolista hipotético², el que sin embargo resulta impreciso.
9. Al respecto, el denunciante manifiesta que existe una zona acotada en la cual los pacientes están dispuestos a trasladarse para efectuarse una radiografía. Agrega que en el sector aledaño al edificio EK 7100 habría al menos tres centros radiológicos: el del Dr. Mauricio Rudolph, ubicado en un edificio colindante³, Imax en Estoril⁴ y Cefcom en Tabancura⁵. Dicha información fue confirmada por esta Fiscalía, detectando que estos tres centros estarían a una distancia del Edificio EK 7100 menor a 3,5 km. Asimismo, se apreció que en la medida que se amplía el radio geográfico relevante, el número de actores en la industria también se incrementa, pudiendo llegar a 10 o 15 para el sector oriente, además de las clínicas que tienen sus propios centros radiológicos.
10. En base a lo anterior, podría indicarse que el mercado geográfico relevante comprende una extensión mayor al edificio EK 7100 y menor que la zona oriente de la capital, el que, sin embargo, resulta difícil de precisar según los antecedentes tenidos a la vista. En cualquier caso, esta determinación para el caso en comento no sería esencial, pues incluso si se definiese un mercado geográfico restringido, por ejemplo de 3,5 km. a la redonda,

² Al respecto, la sentencia N° 65/2008 del Tribunal de Defensa de Libre Competencia ("TDLC") estableció, para el caso de los supermercados, que la competencia se establece en un ámbito local determinado por la distancia que, para el consumidor, resulte razonable desplazarse para realizar compras de este tipo. Precisamente, el TDLC en la referida sentencia indicó que *"existen costos de búsqueda y de desplazamiento en los que deben incurrir los consumidores y, por lo tanto, para efectos de determinar el mercado geográfico relevante para la distribución minorista del supermercado, sólo es posible considerar la oferta disponible a una distancia razonable de desplazamiento. En términos generales, los costos de transacción y, por lo tanto, el ámbito geográfico relevante de un supermercado, varían en función de la distancia, las vías de acceso, las características geográficas, los medios de transporte y las características socioeconómicas de los consumidores"*. De ahí que para los supermercados se determinó un área de influencia de *"isócronas de 10 minutos como ámbito relevante de influencia"*. Si bien el criterio utilizado en dicho fallo no se puede traspasarse directamente al mercado de radiología, sirve de modo referencial.

³ Ubicado en Av. Kennedy 7.120, oficina 107, Las Condes.

⁴ Ubicado en Estoril 50, Of.703, Las Condes.

⁵ Ubicado en Tabancura 1091 of. 429, Vitacura.

existiría una cantidad suficiente de centros radiológicos en el sector, limitándose así el poder de mercado de cada uno de ellos.

11. De este modo, se estima que el consumidor que requiere la prestación de servicios de radiología oral ostentaría una serie de alternativas y aun en el caso de que el mercado geográfico fuese más acotado, siempre existiría la oportunidad de que un nuevo actor arriende una oficina a una distancia cercana⁶, sobre todo si se considera que no se vislumbran barreras a la entrada para que nuevos centros radiológicos se puedan instalar en las proximidades del edificio EK 7100.
12. Como se afirmó anteriormente, en este mercado no se aprecian considerables barreras de entrada que impidan el ingreso de nuevos actores. En efecto, los costos hundidos asociados al desarrollo de la actividad no serían relevantes. En primer lugar, basta con arrendar o comprar un inmueble, el que no exige mayores requerimientos técnicos y puede ser utilizado para desarrollar otros servicios médicos. Por su parte, los equipos y maquinarias requeridos para operar un centro radiológico dental bordean, según declaración del denunciante, los cien millones de pesos, costo que puede asumir un profesional de la salud a través de créditos bancarios. En segundo lugar, encontrar un inmueble para prestar dichos servicios no reviste gran complejidad, pues como se dijo, no se requiere de condiciones técnicas particulares. Por lo anterior, en la práctica cualquier departamento u oficina sería apto para el desarrollo de la actividad.
13. Paralelamente, se puede indicar que los servicios de radiología oral y maxilofacial serían relativamente estándar entre los distintos prestadores, es decir, no habría una diferenciación importante entre ellos. Sin embargo, esta División estima que los pacientes tenderán a privilegiar aquellos centros radiológicos que se ubiquen en las mismas dependencias que el dentista que presta sus servicios de odontología general, debido principalmente a la comodidad que aquello implica.

⁶ El mismo denunciante señala en su declaración que a 400 metros aproximadamente se encuentra un edificio de oficinas, en el cual podría instalar su centro.

III. ANÁLISIS DE LA DENUNCIA

14. Corresponde determinar si la presente denuncia da cuenta de hechos, actos o convenciones que podrían restringir o vulnerar la libre competencia, o tender a producir dichos efectos, al tenor del artículo 3 del Decreto Ley N° 211, que ameriten el inicio de una investigación por parte de esta Fiscalía.
15. Como se señaló, el denunciante afirma que Rezepka impediría que otro centro radiológico dental, además de Imax, opere en las dependencias del referido edificio médico, por lo que condicionaría la venta de una consulta al hecho que no se presten dichos servicios. De este modo, existiría un contrato de exclusividad entre la denunciada e Imax, en virtud del cual sólo ésta podrá prestar servicios de radiología dental en el edificio en construcción.
16. En este punto, es relevante tener en cuenta que la celebración de este tipo de acuerdos podría ser contrario a la libre competencia en la medida que afecte el legítimo ejercicio de un tercero a emprender una actividad económica y que perjudique el escenario competitivo que debiese imperar en el mercado. En el caso en discusión, Rezepka no le niega al denunciante la venta de inmuebles para desempeñarse como odontólogo en el edificio EK 7100, únicamente no le permite prestar servicios de radiología en el mencionado centro médico, pues ya cuenta con un prestador de similares características. Adicionalmente, de acuerdo al mercado relevante antes definido, el denunciante puede instalar su centro radiológico en otro inmueble del sector sin mayores inconvenientes, como ya lo hizo en la comuna de Providencia. Por tanto, en este caso, el legítimo ejercicio del derecho del denunciante no se vería afectado.
17. Conforme a lo señalado por el TDLC, para que la negativa de venta sea contraria a la libre competencia se requiere que concurren copulativamente las siguientes tres circunstancias generales: (i) que una persona vea sustancialmente afectada su capacidad de actuar o de seguir actuando en el mercado, por encontrarse imposibilitada para obtener en condiciones

comerciales normales los insumos necesarios para desarrollar su actividad económica; (ii) que la causa que impida a esa persona acceder a tales insumos consista en un grado insuficiente de competencia entre los proveedores de los mismos, de tal manera que uno de esos proveedores, o varios de ellos coludidos, niegue o nieguen a tal persona el suministro; y, (iii) que la referida persona esté dispuesta a aceptar las condiciones comerciales usualmente establecidas por el proveedor respecto de sus clientes, pues tal aceptación impone necesariamente al proveedor la obligación de vender o suministrar lo que se le solicita.⁷

18. Respecto de la primera circunstancia, esta División estima que el denunciante no vería sustancialmente afectada su capacidad de actuar en el mercado relevante como resultado de la negativa de venta de unidades en el inmueble EK 7100, puesto que no se observa cómo una negativa de venta de un local comercial en un determinado edificio de Las Condes podría menoscabar la competencia en el mercado relevante identificado. Frente a dicha negativa, el denunciante podría instalar su consulta en otro inmueble cercano, según disponibilidad de la zona⁸, es decir, podría obtener los “insumos” necesarios para prestar sus servicios radiológicos.

19. En este sentido, esta repartición estima que el mencionado edificio médico no puede ser considerado una *facilidad esencial* para prestar los servicios de radiología maxilofacial, ya que existen otros edificios y centros dentales donde el denunciante podría desarrollar su especialidad. De ahí que no existen elementos que permitan a esta División considerar que la prohibición de establecimiento de otro centro radiológico distinto de Imax menoscabe o altere la libre competencia entre centros radiológicos y que, por ende, los consumidores finales se verán afectados por un eventual aumento de precios o disminución en la calidad de los servicios.

⁷ Resolución N° 19/2006 del TDLC y Dictamen N° 1.016, de 22 de agosto de 1997 de la Honorable Comisión Preventiva Central. En un mismo sentido se manifiesta la sentencia N° 88/2009 del TDLC.

⁸ Como se dijera, a 400 metros aproximadamente se encuentra un edificio de oficinas, en el cual se podría instalar un centro radiológico.

investigación por parte de esta repartición, pues la conducta descrita no constituiría un acto contrario a la libre competencia en el mercado relevante involucrado, dados los antecedentes tenidos a la vista.

IV. CONCLUSIONES

24. El denunciante indica que Rezepka le habría negado la venta de un inmueble en un centro médico en construcción en la comuna de Las Condes, donde pretendía instalar un centro radiológico oral y maxilofacial. Dicha negativa de venta estaría vinculada a un contrato de exclusividad que habría firmado la inmobiliaria con un prestador de similares características.
25. Al respecto, la normativa vigente establece que la celebración de este tipo de acuerdos atentaría contra la libre competencia en la medida que afecte el legítimo ejercicio de un tercero a emprender una actividad económica y perjudique el escenario competitivo que debiese imperar en el mercado.
26. En base a los antecedentes analizados, esta División considera que el contrato de exclusividad existente entre Rezepka y un centro radiológico determinado, y la consiguiente negativa de venta de un inmueble para con el denunciante, no menoscabaría ni alteraría la libre competencia, atendido que la inmobiliaria no le negaría al denunciante la venta de unidades para desempeñarse como odontólogo, únicamente no le permite prestar en el edificio médico servicios de radiología, pues ya cuenta con otro centro radiológico de similares características.
27. Asimismo, existiría un número no menor de centros que prestan servicios análogos dentro del mercado geográfico relevante, que podrían disciplinar cualquier intento de abuso por parte del único centro radiológico en el EK 7100. En efecto, esta repartición ha podido identificar que el mercado geográfico no se circunscribe exclusivamente al edificio actualmente en construcción, sino que debe ampliarse a una zona delimitada por el tiempo de traslado de un porcentaje relevante de usuarios. Incluso, si se analiza el mercado de manera restringida habría a lo menos tres potenciales

competidores dentro de un radio pequeño menor a 3,5 kilómetros. Esta cantidad aumenta si se amplía el ámbito geográfico relevante a un área que se extiende no sólo a la comuna de Las Condes, sino también al sector oriente, arrojando a lo menos 10 centros radiológicos, además de los propios centros que poseen las clínicas y de los centros médicos integrados.

28. A mayor abundamiento, no existirían barreras a la entrada importantes para la instalación de éste tipo de centros en el mercado relevante. De hecho, el mismo denunciante tendría la posibilidad de instalar el centro radiológico en otro inmueble, según disponibilidad en la zona.
29. En consecuencia, se considera que el contrato de exclusividad existente entre Rezepka y un determinado centro radiológico, así como la negativa de venta de un inmueble, dado el contexto en el que éstas se establecen, no ameritan el inicio de una investigación por parte de esta repartición.

Por lo anterior, esta División sugiere no iniciar una investigación en relación con los hechos específicos descritos en la denuncia, salvo su mejor parecer.

Saluda atentamente a usted,



RONALDO BRUNA VILLENA
JEFE DIVISIÓN INVESTIGACIONES