

## La estrategia que preparan las farmacias para enfrentar a la Fiscalía (DF)

2009-01-12

María Fernanda Gana A.

Demostrar que el alza de precios que implementaron las tres principales cadenas de farmacias &ndash;Farmacias Ahumada (Fasa), SalcoBrand y Cruz Verde- obedeció a una respuesta lógica de las competidoras ante las nuevas condiciones del mercado y no a una maniobra en que estas firmas se pusieron de acuerdo es uno de los argumentos que utilizarían las defensas de estas compañías para enfrentar el requerimiento por colusión que la Fiscalía Nacional Económica (FNE) presentó hace un mes ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC).

El Fiscal Nacional Económico, Enrique Vergara, las acusó de haberse concertado para subir, simultáneamente, los precios de 222 medicamentos.

Según comentaron expertos en la materia y fuentes vinculadas a la defensa de las farmacias, probar que hubo colusión entre las cadenas será una tarea difícil para la FNE, &ldquo;ya que si bien el requerimiento está mejor estructurado que otras demandas de la entidad, donde ellos vieron colusión, no la estamos viendo&rdquo;. Tanto es así que uno de los estudios que representa a una de las empresas manifestó que en vez de colusión lo que hubo fue simplemente una estrategia de mercado que se usa en todo el retail: la comparación industrial.

&ldquo;Si una farmacia subió un precio a las 10 de la mañana, nosotros ya lo sabíamos a las 11 de ese mismo día y nuestra competencia media hora antes o después. Por lo tanto, es simplemente una estrategia, algo que se hace en todas las industrias en que se vende mercadería o productos que son sensibles a los precios. Y eso es lo que vamos a probar y demostrar. Aquí no hubo colusión, nadie se puso de acuerdo con nadie, sino que simplemente se observó una conducta de mercado&rdquo;, afirmaron.

Frente a pruebas como el contrato entre el laboratorio Socofar (ligada a Cruz Verde) y SalcoBrand, que ayudarían al fiscal a reafirmar que hubo colusión, los abogados explicaron que el mencionado laboratorio es una empresa abierta que puede vender a cualquier farmacia. Por lo tanto, frente a este tipo de prueba los abogados podrían utilizar la figura de la &ldquo;duda razonable&rdquo;.

A su vez, manifestaron que todo los elementos que no sean una confesión o un correo entre las partes que explícitamente señale un acuerdo para subir los precios entra en la lógica de la presunción. Esto, porque los llamados telefónicos o encuentros entre las acusadas no implican que la materia tratada sea la modificación de precios.

### La prueba desconocida

El problema que podrían enfrentar las tres cadenas -que agrupan más del 90% del mercado- es que, efectivamente, la prueba que el fiscal Nacional Económico mantiene en reserva constituya un antecedente explícito de que las farmacias acordaron elevar las tarifas. María Fernanda Gana A.

Demostrar que el alza de precios que implementaron las tres principales cadenas de farmacias &ndash;Farmacias Ahumada (Fasa), SalcoBrand y Cruz Verde- obedeció a una respuesta lógica de las competidoras ante las nuevas condiciones del mercado y no a una maniobra en que estas firmas se pusieron de acuerdo es uno de los argumentos que utilizarían las defensas de estas compañías para enfrentar el requerimiento por colusión que la Fiscalía Nacional Económica (FNE) presentó hace un mes ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC).

El Fiscal Nacional Económico, Enrique Vergara, las acusó de haberse concertado para subir, simultáneamente, los precios de 222 medicamentos.

Según comentaron expertos en la materia y fuentes vinculadas a la defensa de las farmacias, probar que hubo colusión entre las cadenas será una tarea difícil para la FNE, &ldquo;ya que si bien el requerimiento está mejor estructurado que otras demandas de la entidad, donde ellos vieron colusión, no la estamos viendo&rdquo;. Tanto es así que uno de los estudios que representa a una de las empresas manifestó que en vez de colusión lo que hubo fue simplemente una estrategia de mercado que se usa en todo el retail: la comparación industrial.

&ldquo;Si una farmacia subió un precio a las 10 de la mañana, nosotros ya lo sabíamos a las 11 de ese mismo día y nuestra competencia media hora antes o después. Por lo tanto, es simplemente una estrategia, algo que se hace en todas las industrias en que se vende mercadería o productos que son sensibles a los precios. Y eso es lo que vamos a probar y demostrar. Aquí no hubo colusión, nadie se puso de acuerdo con nadie, sino que simplemente se observó una conducta de mercado&rdquo;, afirmaron.

Frente a pruebas como el contrato entre el laboratorio Socofar (ligada a Cruz Verde) y SalcoBrand, que ayudarían al fiscal a reafirmar que hubo colusión, los abogados explicaron que el mencionado laboratorio es una empresa abierta que puede vender a cualquier farmacia. Por lo tanto, frente a este tipo de prueba los abogados podrían utilizar la figura de la &ldquo;duda razonable&rdquo;.

A su vez, manifestaron que todo los elementos que no sean una confesión o un correo entre las partes que explícitamente señale un acuerdo para subir los precios entra en la lógica de la presunción. Esto, porque los llamados telefónicos o encuentros entre las acusadas no implican que la materia tratada sea la modificación de precios.

La prueba desconocida

El problema que podrían enfrentar las tres cadenas -que agrupan más del 90% del mercado- es que, efectivamente, la prueba que el fiscal Nacional Económico mantiene en reserva constituya un antecedente explícito de que las farmacias acordaron elevar las tarifas. María Fernanda Gana A.

Demostrar que el alza de precios que implementaron las tres principales cadenas de farmacias &ndash;Farmacias Ahumada (Fasa), SalcoBrand y Cruz Verde- obedeció a una respuesta lógica de las competidoras ante las nuevas condiciones del mercado y no a una maniobra en que estas firmas se pusieron de acuerdo es uno de los argumentos que utilizarían las defensas de estas compañías para enfrentar el requerimiento por colusión que la Fiscalía Nacional Económica (FNE) presentó hace un mes ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC).

El Fiscal Nacional Económico, Enrique Vergara, las acusó de haberse concertado para subir, simultáneamente, los precios de 222 medicamentos.

Según comentaron expertos en la materia y fuentes vinculadas a la defensa de las farmacias, probar que hubo colusión entre las cadenas será una tarea difícil para la FNE, &ldquo;ya que si bien el requerimiento está mejor estructurado que otras demandas de la entidad, donde ellos vieron colusión, no la estamos viendo&rdquo;. Tanto es así que uno de los estudios que representa a una de las empresas manifestó que en vez de colusión lo que hubo fue simplemente una estrategia de mercado que se usa en todo el retail: la comparación industrial.

&ldquo;Si una farmacia subió un precio a las 10 de la mañana, nosotros ya lo sabíamos a las 11 de ese mismo día y nuestra competencia media hora antes o después. Por lo tanto, es simplemente una estrategia, algo que se hace en todas las industrias en que se vende mercadería o productos que son sensibles a los precios. Y eso es lo que vamos a probar y demostrar. Aquí no hubo colusión, nadie se puso de acuerdo con nadie, sino que simplemente se observó una conducta de mercado&rdquo;, afirmaron.

Frente a pruebas como el contrato entre el laboratorio Socofar (ligada a Cruz Verde) y SalcoBrand, que ayudarían al fiscal a reafirmar que hubo colusión, los abogados explicaron que el mencionado laboratorio es una empresa abierta que puede vender a cualquier farmacia. Por lo tanto, frente a este tipo de prueba los abogados podrían utilizar la figura de la &ldquo;duda razonable&rdquo;.

A su vez, manifestaron que todo los elementos que no sean una confesión o un correo entre las partes que explícitamente señale un acuerdo para subir los precios entra en la lógica de la presunción. Esto, porque los llamados telefónicos o encuentros entre las acusadas no implican que la materia tratada sea la modificación de precios.

La prueba desconocida

El problema que podrían enfrentar las tres cadenas -que agrupan más del 90% del mercado- es que, efectivamente, la prueba que el fiscal Nacional Económico mantiene en reserva constituya un antecedente explícito de que las farmacias acordaron elevar las tarifas. DF