

Alerta Legal | Life Sciences

TDLC resuelve que laboratorios y demás proveedores de medicamentos pueden participar de licitaciones en el canal *retail*, sin estar sujetos a la obligación de vender a los precios de lista publicados.



Andrea Abascal
Socia, Derecho Público,
Mercados Regulados y
Ciencias de la Vida.
aabascal@bofillmir.cl



Jorge Tisné
Asociado Senior, Propiedad
Intelectual, Datos y
Tecnología.
jtisne@bofillmir.cl

TDLC resuelve que laboratorios y demás proveedores de medicamentos pueden participar de licitaciones en el canal retail, sin estar sujetos a la obligación de vender a los precios de lista publicados.

Con fecha 3 de julio de 2023, el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) emitió una resolución respecto a la consulta presentada por Socofar S.A. Esta, buscaba examinar si el trato diferenciado otorgado por los laboratorios farmacéuticos, en la determinación del precio de sus productos, tanto para a clientes públicos (canal institucional) como para clientes privados (canal retail) que participan en el segmento de la distribución farmacéutica, se encuentra conforme con la libre competencia.

En resumen, la resolución del TDLC sostiene que, efectivamente, resulta necesario promover la competencia en el canal retail de venta de medicamentos y privilegiar el precio como factor determinante. Para esta finalidad, se indica que las farmacias y droguerías pueden implementar mecanismos de compra de medicamentos a través de licitaciones, sin que ello signifique infracción a las restricciones en materia de libre competencia impuestas a los laboratorios y droguerías respecto al precio de venta.

Cabe hacer presente que esta resolución puede ser objeto de recursos, por lo que aún no se encuentra firme y ejecutoriada.

Ahora bien, los puntos más importantes a destacar de dicha resolución son:

1. El TDLC reconoce que, efectivamente, existen diferencias de precios relevantes entre los canales institucional y retail en el precio de venta de medicamentos.
2. La disparidad de precios observada no puede explicarse completamente por diferencias de costos, como las derivadas de diferentes volúmenes de compra o de los de costos de promoción y marketing, siendo factores de índole fáctico-regulatorio los que la explicarían.
3. A propósito de la estructura de la industria, los incentivos derivados del comportamiento de los consumidores, la existencia de asimetrías de información y la baja sustituibilidad de los medicamentos de marca, es que resulta necesario establecer, a juicio del TDLC, medidas para promover la competencia en el canal retail, de modo que se otorgue un rol más relevante al precio ofrecido como factor determinante.
4. Luego, el TDLC declara que las obligaciones de publicidad de precios impuestas a los laboratorios y demás proveedores son aplicables únicamente a la comercialización de medicamentos en el mercado spot y no impiden la adquisición de medicamentos a través de licitaciones, ya sea que se trate de clientes públicos o privados.

Santiago, 11 de julio de 2023.

En conclusión, el TDLC concluye que la venta de medicamentos por parte de los laboratorios y demás proveedores en licitaciones, sin estar sujetos a la obligación de vender a los precios de lista publicados, no infringe lo dispuesto en la Resolución N° 634/2001 ni el artículo 2° de la Ley N° Ley 20.724 (conocida como Ley de Fármacos I).

Esta alerta legal fue preparada por el equipo de Life Sciences de Bofill Mir Abogados con fines informativos generales y no debe ser considerada como asesoría legal.

En caso de preguntas o comentarios respecto de esta información, puedes comunicarte con nuestro equipo:



Andrea Abascal
Socia, Derecho Público,
Mercados Regulados y
Ciencias de la Vida.
aabascal@bofillmir.cl



Jorge Tisné
Asociado Senior, Propiedad
Intelectual, Datos y
Tecnología.
jtisne@bofillmir.cl



Tel. +56 2 2757 7600



Av. Andrés Bello 2711, piso 8,
Las Condes | Santiago, Chile