COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO
Nº 385

Expte 034-003749/95 (C. 360)

BUENOS AIRES, 27 FEB 1998

Señor Secretario:

El presente dictamen se refiere a la denuncia formulada en estas actuaciones por la Federación de Clínicas, Sanatorios, Hospitales y Otros Establecimientos Privados de la Provincia de Buenos Aires (Fecliba) contra los laboratorios Roux Ocefa, P. L. Rivero y Fidex. Dichos laboratorios fueron denunciados por la presunción de que incrementaron concertadamente los precios efectivos de los sueros fisiológicos que venden a las clínicas y sanatorios, entre ellos a los miembros de Fecliba. En virtud de su relación directa con uno de los laboratorios implicados, esta Comisión Nacional incorporó posteriormente como presunto responsable también a la empresa Ceupesa S.A.

1. Sujetos intervinientes

1.1. La Federación de Clínicas, Sanatorios, Hospitales y Otros Establecimientos Privados de la Provincia de Buenos Aires (Fecliba) es una entidad que nuclea a unos 600 establecimientos asistenciales domiciliados en la provincia de Buenos Aires. Entre sus funciones, cumple con una serie de tareas de tipo gremial y coordina ciertas actividades que afectan a la generalidad de sus afiliados, tales como la relación de las mismas con algunos laboratorios y obras sociales. Además, realiza el trámite administrativo del pago a los laboratorios a través de un débito en la cuenta corriente que el sanatorio asociado correspondiente posee en la entidad denunciante.

COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO Nº 386

1.2. Roux Ocefa S.A, P. L. Rivero y Cía y Fidex S.A. son laboratorios que fabrican sueros fisiológicos destinados a su uso en hospitales y otros establecimientos asistenciales. Los tres comercializan sus productos en la mayor parte del territorio nacional.

1.3. Ceupesa S.A. es una droguería que comercializa sueros fisiológicos, y que actúa fundamentalmente como distribuidor de los sueros producidos por P. L. Rivero y Cía S.A.

2. Conducta analizada

2.1. La conducta descripta en la denuncia de Fecliba y respecto de la cual esta Comisión Nacional efectuó la investigación correspondiente es la de un acuerdo de precios entre los tres laboratorios originalmente denunciados. Mediante esta concertación se habrían incrementado los precios de los sueros fisiológicos durante los primeros meses del año 1995. De dicha conducta habría participado de manera indirecta también Ceupesa S.A. La misma, de ser comprobada, constituiría una práctica concertada de tipo horizontal.

3. Mercado

3.1. El mercado relevante, según datos aportados por el denunciante y la información recabada en el sumario, se halla compuesto por dos tipos de sueros fisiológicos utilizados por los hospitales y clínicas, denominados "solución fisiológica de cloruro de sodio" y "solución dextrosa al 5% en agua". Ambos productos se comercializan frecuentemente en unidades estandarizadas de 500 ml de volumen, y en menor medida en unidades de 1000 ml y otros tamaños.

3.2. Los bienes en cuestión presentan un alto grado de homogeneidad, por lo cual las empresas que los fabrican diferencian sus productos básicamente por servicio, reputación y confiabilidad. Debido a que se trata de bienes cuya fabricación es

COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO
Nº 387

simple y con requerimientos de capital escasos, puede afirmarse que se trata de un mercado en el que no existen barreras tecnológicas a la entrada importantes. Como tampoco existen barreras arancelarias significativas, podemos entonces considerar que se trata de un bien comerciable internacionalmente cuyo mercado es desafiable.

3.3. La mayoría de los laboratorios que se dedican a la elaboración de sueros fisiológicos efectúan sus ventas en todo el territorio de la República Argentina. Cabe aclarar, además, que debido a que la conducta bajo análisis en estas actuaciones se refiere a los primeros meses del año 1995, resulta de interés particular estudiar el mercado en dicho período y, complementariamente, en el año inmediato anterior.

3.4. Los oferentes más importantes del mercado en cuestión se hallan nucleados en la Cámara de Fabricantes de Inyectables de Gran Volumen de la República Argentina (CIGVA). De la presentación que dicha entidad efectúa (fs. 189), surge que los principales fabricantes de los productos mencionados son los laboratorios Roux Ocefa, Apolo, Rigecin, Fidex, P.L. Rivero, Impar, Landi y Humana, de los cuales los seis primeros están asociados a la cámara de fabricantes mencionada. Aparentemente, estos ocho laboratorios son los únicos que operan en el ámbito nacional. Sin embargo, existen también algunos oferentes menores cuyos productos estarían autorizados por diversas autoridades provinciales pero no por el Ministerio de Salud y Acción Social de la Nación. Adicionalmente, el laboratorio Baxter comercializa en nuestro país sueros elaborados en Brasil, los cuales son aparentemente el único producto importado que participa en el mercado investigado.

3.5. Dado que no existen estadísticas completas de la oferta de sueros discriminada por productos, se han efectuado estimaciones con los datos que surgen del expediente. Del estudio efectuado surge que la estructura de la oferta conjunta de solución fisiológica de cloruro de sodio y solución dextrosa al 5% en nuestro país

COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO Nº 388

durante el año 1994 y durante los ocho primeros meses de 1995, expresada en unidades equivalentes de 500 ml, fue aproximadamente la siguiente:

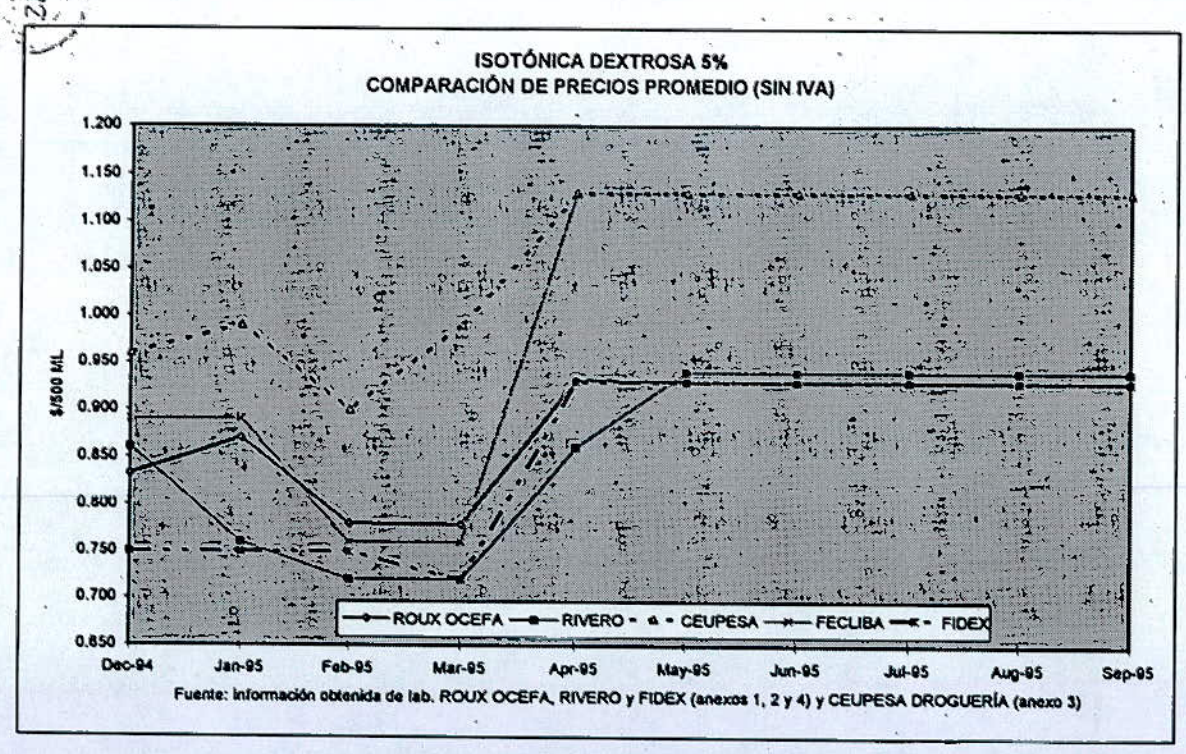
	1994		1995	
Laboratorio	Volumen	%	Volumen	%
Roux Ocefa	13.904.248	40,56	10.458.955	44,35
Fidex	6.313.686	18,42	4.656.163	19,74
Rigecín	4.741.759	13,83	2.883.772	12,23
Apolo	3.098.094	9,04	1.812.064	7,68
Rivero	2.149.741	6,27	979.913	4,15
Baxter	647.330	1,89	431.553	1,83
Otros (10%)	3.428.318	10,00	2.358.047	10,00
Total	34.283.176	100,00	23.580.047	100,00

3.6. Respecto de la dinámica de los precios de las empresas que conforman este mercado, los estudios comparativos realizados por funcionarios de esta Comisión Nacional (fs. 117-120, fs. 240-247 y fs. 284-286) muestran que los precios efectivos de los sueros fisiológicos venían registrando una tendencia decreciente hasta febrero de 1995 y experimentaron un incremento en abril de dicho año, manteniéndose a partir de entonces relativamente estables, por lo menos hasta septiembre de 1995.

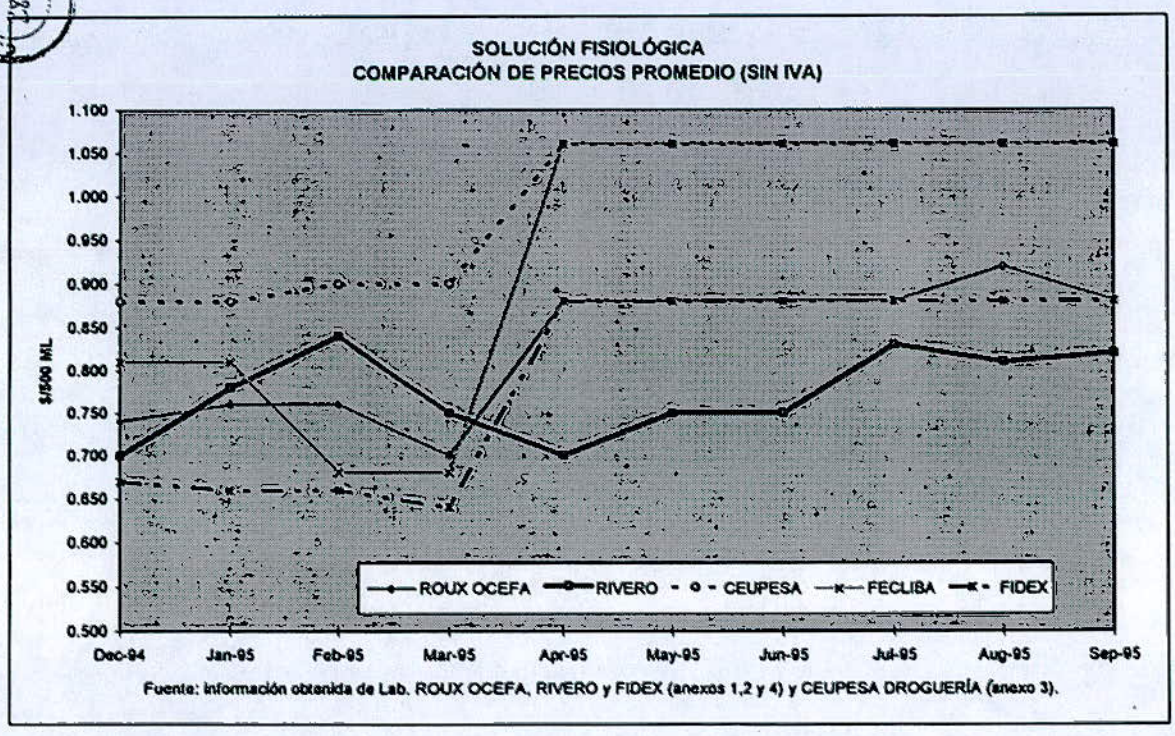
3.7. Los incrementos de precios registrados, sin embargo, no fueron parejos entre los diferentes laboratorios. Esta disparidad puede apreciarse en los gráficos adjuntos, que reproducen los que constan a fs. 285-286 del expediente. En tales gráficos se encuentra representada la evolución de los precios unitarios promedio sin IVA de venta de la solución dextrosa al 5% y de la solución fisiológica de cloruro de sodio, expresados en pesos por unidad de 500 ml. Todos ellos surgen de comprobaciones realizadas por funcionarios de esta Comisión Nacional utilizando facturas de los sujetos denunciados. Aparecen así representados los precios promedio cobrados por Roux Ocefa, Rivero, Fidex y Ceupesa, así como también los precios promedio que la última de dichas empresas cobró en sus

COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO Nº 389

285



287



D.P.

COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO
Nº 390

operaciones con la "Cooperativa de Provisión Fecliba Distrito V Ltda", que es una entidad que coordina las compras de un grupo de clínicas asociadas a Fecliba de la zona de Luján y aledaños.

4. Procedimiento

4.1. Con relación a los hechos denunciados, se acumularon en el expediente una serie de medidas de prueba. En respuesta a la información preliminar solicitada a los denunciados tendiente a verificar cantidades vendidas y evolución de precios del suero, los laboratorios acompañaron listados de las cifras requeridas. Respecto a la evolución de los precios de venta a las droguerías, coincidentemente las tres empresas oficiadas manifestaron que éstos, desde el mes de enero de 1993 hasta el de agosto de 1995, correspondían a precios de lista y que incluso podían llegar a ser inferiores, variando de acuerdo a la cantidad, forma de pago, condiciones de venta, etc. Por último informaron también que ninguno de ellos otorgaba bonificaciones a sus clientes, salvo casos de excepción.

4.2. Con posterioridad, miembros de la Comisión realizaron un estudio de la evolución del precio de los sueros el cual demuestra el incremento habido en el precio del producto para el mes de abril de 1995.

4.3. PRODUCTOS FARMACEUTICOS FIDEX SA, al dar las explicaciones del artículo 20 de la Ley 22.262, manifestó que FECLIBA no hizo en su denuncia referencia a un aumento real en el precio de los sueros, sino a la eliminación de las bonificaciones. Señaló entonces que éstas no eran obligatorias, sino que representaban "situaciones de carácter excepcional y no habitual". Atribuyó el cese en el otorgamiento de bonificaciones al cambio en las condiciones económicas de la empresa como así también a la falta de cumplimiento en término por parte de los compradores de sus obligaciones de pago, hecho que desvirtuó la existencia de los

COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA FOLIO Nº 391

descuentos. Agregó además que existían más del doble de laboratorios productores de suero en el país que aquellos denunciados por FECLIBA.

4.4. Por su parte ROUX-OCEFA SA explicó que las soluciones fisiológicas eran comercializadas al menos por nueve laboratorios (INPAR, LANDI, HUMANA, BAXTER, etc.) que competían en un mismo plano de igualdad, no siendo los denunciados los únicos que comercializaban el suero. Agregó que, si bien era cierto que los precios fueron variando en distintas épocas, ello no se debía a la eliminación de las bonificaciones. Lo que ocurrió fue que, frente a la aparición de eventualidades tales como el aumento en el valor de la materia prima, en los sueldos y el inminente ahogo financiero, la empresa se vio en la necesidad de suprimir los descuentos con el consecuente incremento en los precios, sin llegar a superar aquéllos de lista. Asimismo puntualizó que las clínicas y sanatorios privados podían adquirir sus productos directamente o por medio de Fecliba.

4.5. En sus explicaciones, RIVERO hizo referencia a una serie de imprecisiones que surgían de la denuncia de FECLIBA, tales como afirmar que los laboratorios habían eliminado las bonificaciones a sus clientes sin adjuntar facturas que demuestren bonificación alguna o declarar que los denunciados variaron su conducta a partir de enero de 1995, pero solamente se presentan facturas a partir de marzo de 1995. No negó el aumento de precios producido sino que lo atribuyó a la situación de crisis de las empresas que, como RIVERO, para subsistir y evitar la quiebra tuvieron que recurrir a un aumento de precios para poder financiar el mayor plazo de pago de los productos vendidos.

4.6. La CÁMARA DE FABRICANTES DE INYECTABLES DE GRAN VOLUMEN DE LA REPÚBLICA ARGENTINA informó a esta Comisión que ella agrupa a algunas de las empresas fabricantes de soluciones parenterales tales como Laboratorios Apolo SA, Rigecín Labs SA, Laboratorios Roux Ocefa SA, Laboratorios P.L. Rivero y Cía, Laboratorios Fidex SA y Laboratorios Inpar SA.

COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO
Nº 392

Agregó también que existen en el país fabricantes de soluciones parenterales como Laboratorios Landi, Humana y otros cuyos nombres se desconocen y que funcionan con certificados provinciales, sin la autorización del Ministerio de Salud y Acción Social. Mencionó además a un laboratorio extranjero, Baxter de Brasil, que comercializa sueros en el país. Por otra parte, afirmó que los sueros se vendían mayormente por concursos de precios y que habitualmente los clientes no tenían preferencias en cuanto a la empresa elaboradora.

4.7. Los laboratorios APOLO SA y RIGECIN LABS SA, en respuesta al pedido de informes de esta Comisión Nacional, acompañaron una nómina de sus principales clientes, que en su mayoría eran clínicas y sanatorios privados.

4.8. Posteriormente, esta Comisión decidió iniciar de oficio la instrucción a la empresa CEUPESA SA, por entender que los hechos denunciados también la involucraban. De las explicaciones brindadas por ésta última, surge también que existen en plaza otras marcas además de las denunciadas. Ceupesa agregó, además, un detalle de la evolución de la cuenta corriente comercial mantenida con la Cooperativa Fecliba Distrito V durante el año 1995, de donde se desprende que en los meses posteriores al aumento de precios argüido por la denunciante hubo un incremento en el volumen de compra.

4.9. En oportunidad del descargo previsto por el artículo 23 de la ley 22.262 PRODUCTOS FARMACEÚTICOS FIDEX SA no agrega demasiado a lo ya manifestado en sus explicaciones del art. 20 de la misma ley. Niega que exista posición dominante, abuso de posición dominante, concertación de precios, prácticas o acuerdos restricitivos de la competencia entre los laboratorios denunciados, ni acuerdos que puedan implicar posición monopólica alguna. La empresa, de mediana envergadura, no puede tener poderío económico como para hacer variar el precio del mercado o llegar a una explotación abusiva, pues desde

COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO
393

su posición no podría realizar manipulación alguna que pudiera afectar una competencia perfecta.

4.10. Por su parte, al contestar el traslado del artículo 23 de la ley 22.262, RIVERO y CIA manifiesta que es incorrecto y falaz afirmar que las clínicas y sanatorios asociados a la denunciante no tienen otra alternativa que no sea adquirir los sueros de las empresas denunciadas. De hecho, menciona una serie de laboratorios que compiten con los denunciados en un pie de igualdad. Por este motivo, afirma que tampoco existe posición dominante, ya que hay competencia efectiva por parte de terceros en el mercado Nacional. Asimismo, agrega que la empresa vende sus productos a precio de lista o inferiores a los de lista y que no otorga bonificaciones pero sí condiciones de venta más ventajosas según las reglas de comercialización pactadas. También agrega que la variación en dichas condiciones, ocurrida a principios del año 1995, está vinculada con la crisis financiera que se desencadenó a raíz de la devaluación del peso mexicano donde el crédito para las empresas desapareció o se tornó demasiado costoso dado que las tasas pretendidas eran irrazonables y usurarias. A ello, se sumó el aumento de la materia prima. Finalmente, la denunciada expresa que no es notable que los precios sean similares entre sí, pues siempre existe un "precio de mercado" que da la pauta alrededor de la cual los proveedores o fabricantes fijan el precio de sus productos.

4.11. CEUPESA SA, por su parte, manifiesta en su defensa que la empresa no ha realizado ningún acto o conducta que distorsione la competencia, ya que no se encuentra en una posición de mercado que le otorgue preeminencia, ni tampoco ha entrado ni entrará en mecanismos de concertación con empresas competidoras. Aclara que el mercado de sueros fisiológicos y otros productos afines son de alta competencia por varias razones: mayoría de compras a través de licitaciones, posibilidad de importación del producto, existencia de otras empresas que ofrecen el producto, características del mismo, falta de limitaciones jurídicas como licencias

S.P.

COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO Nº 394

o protección intelectual. También agrega que CEUPESA no puede hacer abuso o distorsión ene el mercado cuando no goza de preeminencia monopólica. La empresa vende sus productos de acuerdo al precio de lista emanado de su propia dirección. Otorga condiciones preferenciales a cierta clase de clientes, las cuales obedecen a circunstancias intrínsecas y extrínsecas del comercio. Para finalizar, la empresa manifiesta que modificó algunas metodologías de comercialización y eliminó ciertas preferencias, obligada por la situación económica general que, si bien en algún caso podían variar en forma indirecta los precios, jamás se debió a ninguna concertación.

4.12. En el descargo presentado por ROUX OCEFA, finalmente, la empresa manifiesta que FECLIBA no ha intervenido, con posterioridad al año 1993, en ninguna negociación de precios ni ha comprado por cuenta de sus afiliados. Esto se infiere de los dichos de la denunciante como de la auditoría contable dispuesta por la Comisión Nacional. Agrega además que los laboratorios denunciados no son los únicos abastecedores en el mercado de sueros fisiológicos. Ello surge del informe emitido por la Cámara de Fabricantes de Inyectable de Gran Volumen de la República Argentina. Expresa también que la empresa no otorga bonificaciones y por lo tanto la imputación de FECLIBA carece de sustento al decir que la eliminación de éstas últimas produjeron el aumento del producto. Este aumento de precio a partir de 1995, continúa diciendo la denunciada, fue consecuencia de las contingencias del mercado nacional, traducidos por incremento del valor de materias primas, sueldos, etc.

5. Encuadramiento económico y jurídico

5.1. Para que una determinada conducta pueda ser encuadrada como violatoria de la ley 22.262, es necesario que la misma configure una limitación, restricción o distorsión de la competencia o bien implique el abuso de una posición dominante

COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO Nº 395

en un mercado, y que además pueda representar un perjuicio al interés económico general.

5.2. En el caso de la conducta denunciada en el presente expediente (concertación de precios), la misma representaría, de ser probada, un acto de limitación de la competencia, pues implicaría que las empresas involucradas han dejado de competir entre ellas. En este caso, además, la conducta de concertación de precios implicaría una afectación clara del interés económico general, ya que habría sido la responsable de un incremento de precios en perjuicio de los compradores de sueros y habría implicado una reducción del excedente total de los agentes económicos respecto del que potencialmente hubiera tenido lugar en una situación competitiva.

5.3. Si bien una concertación de precios entre competidores que repercute en un incremento de los precios de un mercado es una práctica fácilmente encuadrable como una violación de la ley de defensa de la competencia, es necesario encontrar evidencias significativas que la distingan de otros fenómenos que pueden acontecer en un mercado. Un incremento generalizado de precios, por ejemplo, puede obedecer también a fenómenos estrictamente competitivos, como lo son un aumento de costos o un aumento en la demanda al cual la oferta no puede ajustarse automáticamente en el corto plazo. Aun bajo la hipótesis de que el incremento de precios tiene lugar como consecuencia de una concertación, resulta sumamente difícil precisar cuáles empresas participaron directamente en el acuerdo y cuáles se limitaron a responder a un aumento de precios que les vino exógenamente dado (y que, por lo tanto, lo que hizo fue desplazar la demanda de su propio producto).

5.4. La teoría económica ha elaborado diferentes modelos que buscan explicar bajo qué condiciones resulta más probable la existencia de concertaciones de precios en los distintos mercados. En general, el elemento más importante es la libertad de entrada de nuevas empresas al mercado.

COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO Nº 396

5.5. La facilidad del ingreso de nuevas empresas a un mercado es una característica que actúa en contra del establecimiento de una concertación de precios. En efecto, si un mercado tiene pocas barreras a la entrada de nuevos competidores, una concertación que incremente los precios tendrá como consecuencia de mediano plazo la aparición de otras empresas que intentarán aprovechar los precios altos en su propio beneficio, y esa irrupción por sí sola reactivará la competencia y hará bajar los precios. Lo mismo acontece si el bien de que se trata es fácilmente comerciable a nivel internacional. En tal caso, un incremento de precios proveniente de una concertación podrá ser aprovechado por importadores de productos extranjeros, y dicha importación generará una nueva competencia que bloqueará los efectos buscados por el acuerdo colusivo.

5.6. En el caso concreto bajo análisis del mercado argentino de sueros fisiológicos durante los primeros meses de 1995, la información del presente expediente muestra que los laboratorios denunciados efectivamente incrementaron los precios promedio de venta de sus productos. Dicho incremento, sin embargo, tuvo lugar de manera disímil para los diferentes laboratorios, ya que mientras para Roux Ocefa el aumento promedio entre enero y junio de 1995 fue del 19% para la solución fisiológica y del 7% para la dextrosa, para Ceupesa (distribuidora de Rivero) los aumentos en dicho período fueron del 31% y del 27% respectivamente (fs. 240-247). Para Fidex, por último, los aumentos de precios entre enero y junio de 1995 promediaron un 31% para la solución fisiológica y un 20% para la dextrosa (fs. 284-287).

5.7. Como la investigación realizada no arrojó la aparición de documentación de la cual surgieran indicios explícitos de concertación entre las tres empresas denunciadas, las cuales asimismo negaron la existencia de un acuerdo de precios entre ellas, el análisis de la factibilidad de la colusión sólo puede tener lugar en base

D.P.

COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO Nº 397

a las presunciones surgidas de las características del mercado y de las explicaciones de las denunciadas.

5.8. Las características del mercado muestran un producto con escasas barreras tecnológicas a la entrada y cierto grado de comerciabilidad internacional, todo lo cual vuelve poco factible la colusión. Sin embargo, como la mayoría de los productos farmacéuticos, los sueros fisiológicos se caracterizan también por ser bienes que tienen un costo directo de producción extremadamente bajo, y que por lo tanto suelen exhibir un margen bruto de beneficios muy considerable con el cual las empresas hacen frente a sus costos fijos y obtienen una tasa de ganancia. También son bienes cuya demanda agregada es en general inelástica (ya que resultan indispensables en procesos de internación y tratamiento en los que su participación en los costos es reducida), y esto es un hecho que genera incentivos para que las empresas productoras intenten concertar entre sí e incrementar sus precios.

5.9. Las exposiciones de las denunciadas explican los aumentos de precios ocurridos en la primera mitad de 1995 haciendo referencia a incrementos en los costos de producción y en la incobrabilidad de los créditos por ventas, así como al denominado "efecto tequila", cuyo mayor impacto sobre el sector productivo fue un incremento de la tasa de interés y una reducción en la capacidad de obtener préstamos provenientes del sistema financiero. Si bien las explicaciones brindadas no parecen concordar con algunos de los hechos que tuvieron lugar en la economía como un todo (ya que la fase recesiva en la que ingresó la Argentina a principios de 1995 tendió a deprimir los precios de los insumos y no a aumentarlos), las mismas ponen de manifiesto que el período bajo análisis presentó varias de las características que precisamente conspiran contra una colusión exitosa. En primer lugar, el aumento de la tasa de interés es un fenómeno que impacta directamente sobre la tasa de descuento que utilizan las empresas para evaluar sus decisiones

COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO 398
Nº

intertemporales, y que por lo tanto reduce la probabilidad de encarar una concertación de precios exitosa. En segundo lugar, la propia crisis financiera que se desató tiene que haber implicado necesariamente un aumento en la imprevisibilidad de las fluctuaciones de la demanda y, en especial, de la percepción de los ingresos de las empresas. Por último, dicha crisis también puede haber impactado negativamente en la observabilidad de los comportamientos del mercado, por el propio hecho de que los precios y las condiciones de pago se volvieron más inciertos.

5.10. Finalmente, aun aceptando como hipótesis que la evolución de los precios de los sueros fisiológicos durante el período que va de enero a junio de 1995 se debe a una concertación entre algunos de los productores, no resulta posible (con la información obtenida en el presente expediente) precisar a ciencia cierta cuáles empresas serían responsables de la concertación y cuáles no. Esto es así porque, si bien Roux Ocefa, Fidex y Rivero tienen en conjunto alrededor de tres cuartos del mercado de sueros, la mayor de dichas empresas (Roux Ocefa) tiene una participación que históricamente se ha situado entre el 40% y el 45%, y que podría ser contrarrestada por algunos de los otros productores (por ejemplo, por la suma de Fidex, Rigecín, Apolo y Rivero). Como, además de las firmas mencionadas, existen al menos otras cuatro en el mercado (Impar, Landi, Humana y Baxter, la última de las cuales es importadora), sería teóricamente posible atribuir el incremento de los precios de mercado a cualquier conjunto de empresas lo suficientemente importante. En virtud de que ninguno de dichos conjuntos puede descartarse como presunto responsable del aumento de precios, se da también que a ninguno de ellos (y en particular, al formado por Roux Ocefa, Fidex y Rivero, objeto de la denuncia que inició el presente expediente) puede razonablemente imputársele la responsabilidad por los hechos acaecidos. La supuesta restricción de la competencia que constituiría una infracción a la ley 22.262, por lo tanto, resulta en este caso una conducta para la cual no se cuenta con evidencias suficientes

D.P.

COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO
Nº 399

como para afirmar que existió, y menos aún para inculpar a los denunciados en el presente expediente.

6. Conclusiones

6.1. Por todo lo expuesto, debemos concluir que no surgen del expediente elementos que permitan afirmar la existencia de la conducta anticompetitiva denunciada, consistente en una práctica concertada de aumento de precios. Por ello, y en virtud de lo dispuesto por el artículo 30 de la ley 22.262, esta Comisión Nacional considera que deben archivarse las actuaciones y notificarse de ello a las empresas menciondas en el punto 1.

Dr. JORGE A. ZUGO
PRESIDENTE

Lic. LUIS ALBERTO SOTO
VOCAL

Lic. DIEGO PETRECOLLA
VOCAL

Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería

ES COPIA

REINALDO BAÑARES
DIRECCIÓN GENERAL DE ENTRADAS Y NOTIFICACIONES
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS

"1998 - Año de los Municipios"

DESPACHO GRAL. DE ENTRADAS 1102

BUENOS AIRES, 26 MAR 1998

VISTO el expediente Nº 034-003749/95 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS, y

CONSIDERANDO:

Que el presente expediente tramitó ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado dependiente de la SECRETARIA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y MINERÍA, en el cual la FEDERACIÓN DE CLÍNICAS SANATORIOS, HOSPITALES Y OTROS ESTABLECIMIENTOS PRIVADOS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES (FECLIBA) denunció a los laboratorios ROUX-OCEFA S.A., PRODUCTOS FARMACEÚTICOS FIDEX S.A. y P.L. RIVERO Y CIA. S.A.I. y C., por la práctica presuntamente concertada de incrementar los precios efectivos de los sueros fisiológicos que los mismos venden a las clínicas y sanatorios, entre ellos a los miembros de la denunciante.

Que en virtud de su relación directa con uno de los laboratorios implicados, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA incorporó posteriormente como presunto responsable también a la empresa CEUPESA S.A.

Que la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA ha emitido el dictamen que establece la Ley Nº 22.262.

MEYOSP
PROESGRALD Nº
305

Que en dicho dictamen, y por las razones que allí se indican, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA entiende que en el caso de la conducta denunciada en el presente expediente, representaría, de ser probada, un acto de limitación de la competencia, pues implicaría que las empresas involucradas han dejado de competir entre ellas.

Que en este caso, además, la conducta de concertación de precios implicaría una afectación clara del interés económico general, ya que habría sido la responsable de un incremento de precios en perjuicio de los compradores de sueros, y habría implicado una reducción del excedente total de los agentes económicos respecto del que potencialmente habría tenido lugar en una situación competitiva.

Que las investigaciones realizadas por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, no arrojaron la aparición de documentación de la cual surgieran indicios explícitos de concertación entre las tres empresas denunciadas, las cuales asimismo negaron la existencia de un acuerdo de precios entre ellas.

Que la supuesta restricción de la competencia que constituiría una infracción a la Ley N°22.262, por lo tanto, resulta en este caso una conducta que no está lo suficientemente probada como para afirmar que existió, y menos aún para inculpar a los denunciados en el presente expediente.

Que corresponde el archivo de las actuaciones conforme lo establece el artículo 30 de la Ley N° 22.262.

Que el suscripto comparte los términos del dictamen mencionado anteriormente, a los cuales cabe remitirse en honor a la brevedad, cuya copia autenticada

MEYOSP
ROESGRALD N°
06

3

se incluye como Anexo I y parte integrante de la presente.

Que el presente acto se dicta en virtud del artículo 30 de la Ley Nº 22.262.

Por ello,

EL SECRETARIO DE INDUSTRIA COMERCIO Y MINERÍA

RESUELVE:

ARTICULO 1º. - Ordenar el archivo del presente expediente (conforme artículo 30 de la Ley Nº 22.262).

ARTÍCULO 2º. - Considérese parte integrante de la presente al dictamen de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA de fecha 27 de Febrero de 1998 que en QUINCE (15) fotocopias autenticadas se agrega como Anexo I.

ARTÍCULO 3º. - Vuelva a la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA para la prosecución del trámite.

ARTÍCULO 4º. - Regístrese, comuníquese y archívese

MEYOSP
PROESGRALD Nº
306

RESOLUCIÓN Nº 211

Dr. ALIETO ALDO GUADAGNI
SECRETARIO DE INDUSTRIA,
COMERCIO Y MINERÍA