

RESOLUCIÓN ADMINISTRATIVA RA/AEMP/DTDCDN/N° 151/2015

La Paz, 04 de noviembre de 2015

VISTOS:

La Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 128/2015 de 03 de agosto de 2015; los descargos de 01 de septiembre de 2015; el Auto Administrativo de 15 de septiembre de 2015, la presentación de pruebas de 20 de octubre de 2015; la Providencia de 21 de octubre de 2015; el Informe Técnico AEMP/DTDCDN/MAVY N° 183/2015 de 03 de noviembre de 2015; el Informe Jurídico AEMP/DTDCDN/RMC N° 184/2015 de 03 de noviembre de 2015; los antecedentes, la documentación aportada dentro el procedimiento sancionador, la normativa aplicable vigente, y todo lo que se vio y se tuvo presente.

CONSIDERANDO: (Antecedentes)

Que mediante Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 128/2015 de 03 de agosto de 2015 (RA 128), la Autoridad de Fiscalización de Empresas (AEMP) inició de oficio el procedimiento sancionador contra la empresa PHARMATECH BOLIVIANA S.A. (PHARMATECH) y su Gerente General Abdón Yamil Ahuile Gorayeb, por la presunta comisión de los siguientes cargos:

- "...contra la empresa Pharmatech Boliviana S.A., por la presunta contravención del artículo 11, numeral 10 del Decreto Supremo N° 29519, en razón al establecimiento de distintos precios de venta de medicamentos para diferentes compradores situados en igualdad de condiciones, de acuerdo al análisis contenido en la presente Resolución Administrativa".
- "...contra el Presidente de Directorio y a su vez Gerente General de Pharmatech Boliviana S.A.: Abdón Yamil Ahuile Gorayeb, por su presunta participación durante el período de sus funciones de la gestión 2013 y 2014, en las decisiones que motivaron la comisión de las presuntas prácticas anticompetitivas referidas al establecimiento de distintos precios en la distribución al por mayor de medicamentos para diferentes clientes situados en igualdad de condiciones, de conformidad con el artículo 11, numeral 10 y artículo 20, parágrafo III del Decreto Supremo N° 29519 y al análisis de la presente Resolución".

Que, mediante memorial presentado en fecha 24 de agosto de 2015, Abdón Yamil Ahuile Gorayeb, por sí mismo y a nombre de PHARMATECH, en su condición de Presidente de Directorio y Gerente General de la empresa, solicitó ampliación de plazo para la atención a la RA 128. Petición rechazada mediante Providencia de 27 de agosto de 2015 considerando innecesaria tal petición, toda vez que el plazo de quince (15) días hábiles administrativos para la presentación de descargos iniciaba su cómputo a partir del día siguiente de su apersonamiento, es decir, el 25 de agosto de 2015 y no a partir del día siguiente de la publicación del edicto de fecha 12 de agosto de 2015, considerando además que el plazo otorgado no admite prórroga alguna de acuerdo al artículo 22, inciso b) del Reglamento aprobado por Resolución Ministerial N° 190 (RM 190).

Que, PHARMATECH presentó descargos a la RA 128 en fecha 01 de septiembre de 2015, solicitando a su vez, entre otros, se disponga la apertura del término de prueba y se declare improbadamente la comisión de la conducta anticompetitiva relativa, descrita en el artículo 11,

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 - Edificio "El Cóndor" Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 - 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz - Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo



numeral 10, del Decreto Supremo N° 29519, éste documento fue atendido mediante providencia de 08 de septiembre de 2015. Estos descargos y el apersonamiento son ratificados mediante memorial presentado en fecha 03 de septiembre de 2015 por PHARMATECH y a su vez atendidos mediante providencia de 08 de septiembre de 2015.

Que, mediante Auto Administrativo de 15 de septiembre de 2015, la AEMP dispuso la apertura de término para la producción de pruebas de quince (15) días hábiles administrativos para que PHARMATECH, así como Abdón Yamil Ahuile Gorayeb produzcan la prueba presentada a tiempo de dar atención a los descargos señalados en la RA 128.

Que, mediante memorial de 16 de septiembre de 2015, Abdón Yamil Ahuile Gorayeb a nombre suyo y de PHARMATECH, solicitó ampliación del término probatorio, petición atendida y aceptada mediante Providencia de 18 de septiembre de 2015. Asimismo, en atención al Auto Administrativo de 15 de septiembre de 2015, PHARMATECH presentó pruebas en fecha 20 de octubre de 2015.

Que, mediante memorial de 22 de septiembre de 2015, PHARMATECH solicitó la extensión de fotocopias simples del Informe Técnico AEMP/DTDCDN/MAVY/N° 085/2015 de 10 de julio de 2015 y del Informe Jurídico AEMP/DTDCDN/RMC/N° 099/2015 de 02 de julio de 2015. Esta petición fue atendida mediante Providencia de 28 de septiembre de 2015. De igual forma, mediante memorial de 14 de octubre de 2015, solicitó fotocopias simples del Informe Técnico AEMP/DTDCDN/MAVY/N° 045/2014 de 29 de diciembre de 2014, solicitud aceptada por la AEMP mediante Providencia de 16 de octubre de 2015.

Que, mediante memorial de 08 de octubre de 2015, PHARMATECH solicitó la convocatoria a la audiencia de exposición de alegatos. Al respecto, la AEMP mediante Providencia de 13 de octubre, considerando la etapa del proceso, señaló que la petición sería atendida en su oportunidad. En este sentido, mediante Providencia de 21 de octubre de 2015, la AEMP dispuso la clausura del término de prueba descrito en el Auto Administrativo de 15 de septiembre de 2015, convocando a su vez a la audiencia de alegatos a realizarse en fecha 29 de octubre de 2015 a horas 09:30 en instalaciones de la AEMP.

Que, realizada la audiencia de exposición de alegatos, se dejó como constancia el Acta de Audiencia respectiva de fecha 29 de octubre de 2015, en la cual la empresa expuso sus alegatos a través de Gonzalo Chávez Álvarez y Diego Villarroel, personas autorizadas por la empresa de acuerdo a los documentos y Testimonios de Poder cursantes en antecedentes. Al concluir la audiencia, la empresa a través de sus representantes respondió a las preguntas realizadas por funcionarios la AEMP. No se presentó documentación escrita de respaldo a la exposición de alegatos.

CONSIDERANDO: (Análisis técnico y jurídico de los descargos presentados por PHARMATECH y Abdón Yamil Ahuile Gorayeb)

Mediante descargos presentados en fecha 01 de septiembre de 2015 y la presentación de pruebas en fecha 20 de octubre de 2015, PHARMATECH y Abdón Yamil Ahuile Gorayeb que, en su condición de Presidente de Directorio y Gerente General de ésta empresa durante las gestiones 2013 y 2014, solicitaron se declare improbadamente la comisión de la conducta anticompetitiva relativa, descrita en el artículo 11, numeral 10, del Decreto

Supremo N° 29519, por el inexistente establecimiento de distintos precios de venta de medicamentos para diferentes compradores situados en igualdad de condiciones.

El análisis, valoración técnica y jurídica de los argumentos y pruebas presentados por PHARMATECH y Abdón Yamil Ahuile Gorayeb, dentro el proceso sancionador iniciado en su contra es a continuación expuesto. Nótese que, el término PHARMATECH es aplicable tanto para la empresa Pharmatech Boliviana S.A. como para Abdón Yamil Ahuile Gorayeb, salvo que se señale lo contrario.

Mediante Informe Técnico AEMP/DTDCDN/MAVY N° 183/2015 de 03 de noviembre de 2015 e Informe Jurídico AEMP/DTDCDN/RMC/N° 184/2015 de 03 de noviembre de 2015, se realizó el análisis técnico-económico y jurídico de la conducta de la empresa PHARMATECH en el mercado de distribución al por mayor de medicamentos, análisis que contiene la valoración de los argumentos y descargos presentados por la empresa.

A efectos de realizar un preciso análisis, a continuación se aplicará un razonamiento estructurado que examina todos y cada uno de los puntos en controversia expuestos por PHARMATECH en el orden propuesto por la AEMP en grupos temáticos.

1 Grupo temático sobre las observaciones procesales a la formulación de cargos

1.1 Argumento sobre "Omisión del deber de motivación de la RA 128"

PHARMATECH a la vez de presentar pruebas en fecha 20 de octubre de 2015, establece una serie de observaciones procesales a la RA 128, como la supuesta omisión del deber de motivación de ésta resolución, todo esto bajo los siguientes argumentos:

El artículo 28 inciso e) de la Ley N° 2341 de Procedimiento Administrativo dispone lo siguiente:

Son elementos esenciales del acto administrativo los siguientes: (...) e) Fundamento: Deberá ser fundamentado, expresándose en forma concreta las razones que inducen a emitir el acto, consignando además, los recaudos indicados en el inciso b) del presente artículo.

Por su parte el Tribunal Constitucional ha consolidado una jurisprudencia constitucional en virtud de la cual, la garantía del debido proceso, en todas sus vertientes, debe ser observada en los procedimientos administrativos. Al respecto, la SC 0119/2003-R señala que:

El derecho al debido proceso es de aplicación inmediata, vinculada a todas las autoridades judiciales o administrativas y constituye una garantía de legalidad procesal que ha previsto el Constituyente para proteger la libertad, la seguridad jurídica y la fundamentación o motivación de las resoluciones judiciales; en materia administrativa comprende un conjunto de garantías mínimas que han sido consagrados como los derechos del procesado en los arts. 8.2 del Pacto de San José de Costa Rica y 14.3 del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos (PIDCP)

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 – Edificio "El Cóndor" Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 – 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz – Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo



Entre las garantías del debido proceso se encuentra el deber de motivación o fundamentación de las resoluciones administrativas. En ese sentido, las SSCC 1369/2001-R, 934/2003-R y 757/2003, entre otras, han expresado que:

Una de las garantías básicas del debido proceso, es que toda resolución debe ser debidamente motivada, comprendiendo, al menos, los siguientes puntos:

- 1) La especificación de los hechos objeto del proceso, 2) Los elementos de juicio que inducen a sostener que el procesado es autor del ilícito o contravención que se le atribuye y, 3) La calificación legal de tal conducta.*

Ahora bien en la estructura de la RA se observa una omisión de fundamentación por lo siguiente:

- 1. No existe una explicación real sobre la afectación del interés público.*
- 2. Se observa que la AEMP no ha realizado un análisis específico del mercado, lo cual puede conllevar a asimetrías de información que culminen en errores de aplicación de la norma.*
- 3. No existe ningún elemento que permita demostrar que la AEMP ha tomado en cuenta que el mercado farmacológico es estático o dinámico.*
- 4. No explica si el periodo de revisión es suficiente.*
- 5. No se observa en lo más mínimo la aplicación de procedimiento de conformación de documentación enviada por los entes públicos y privados.*
- 6. No explica, de forma transparente, el procedimiento que la llevó determinar los resultados en el cálculo de cuota de mercado.*

En este sentido, se debe tomar en cuenta que la carencia de fundamento y la omisión de una explicación por parte de la AEMP sobre la imputación de los cargos contra PHARMATECH, así como los puntos anteriormente descritos, resulta en una violación a las garantías de debido proceso ya que, al momento de aplicar una imputación administrativa, se debe revisar con detalle todos los elementos que configuran el tipo punitivo administrativo y no solo hacer una rememoración de hechos y confundir éstos con la subsunción administrativa que es de cumplimiento obligatorio cuando se formula un cargo.

a. De la suficiencia de fundamentación de la RA 128

PHARMATECH argumenta que la RA 128 carece de fundamento, omite explicar la imputación de los cargos en su contra, así como prescinde en su estructura de una serie de puntos (6), que a su criterio y parecer debía contener necesariamente como fundamento. Estas omisiones, según señala PHARMATECH constituirían una vulneración al debido proceso, lo cual no es evidente.

A efecto de corroborar la posición de la AEMP, es suficiente observar que además de las 48 páginas de análisis técnico y jurídico que contiene la resolución cuestionada, la normativa exige para el inicio del procedimiento administrativo sancionador (RA 128) únicamente la existencia de indicios de infracción al Decreto Supremo N° 29519 y artículo 19 de su Reglamento (RM 190), los cuales fueron desarrollados a lo largo de dicha Resolución.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

Asimismo, no debe olvidarse que la RA 128 se constituye en una resolución que no tiene carácter definitivo o determinativo porque no define la situación procesal de los sujetos, y que si bien requiere fundamentación como cualquier otro acto administrativo, en este caso para iniciar el proceso sancionador o lo que es lo mismo formular los cargos encontrados, difiere de la fundamentación para confirmarlos o desestimarlos. Así lo establece la RM 190 a través de su artículo 3, párrafo segundo al señalar que *“Las Resoluciones Administrativas mediante las que, la Superintendencia imponga sanciones, deberán contener las consideraciones de orden técnico y jurídico, por las cuales se determinó imponer la sanción”* (énfasis añadido), exigiendo una valoración técnica y jurídica que al igual que en la presente se encuentra a lo largo de todo el texto de la RA 128, todo esto en resguardo del debido proceso.

Por otra parte, la Sentencia Constitucional 0752/2002 - R, que hace referencia a la Sentencia Constitucional 1369/01 - R, como bien se transcribe a continuación, señala:

“...el derecho al debido proceso, entre su ámbito de presupuestos exige que toda Resolución sea debidamente fundamentada. Es decir, que cada autoridad que dicte una Resolución debe imprescindiblemente exponer los hechos, realizar la fundamentación legal y citar las normas que sustenta la parte dispositiva de la misma”.

Al respecto, se observan tres aspectos que una Resolución debe cumplir: 1) exposición de hechos, 2) fundamentación legal y 3) citar las normas que sustentan la parte dispositiva de la misma. La exposición de hechos se la realiza a través del análisis técnico contenido en la RA 128 que considerando toda la información proporcionada y recolectada de los diversos actores pertinentes del mercado relacionado con la distribución de medicamentos, establece de forma detallada la venta en el territorio nacional de los productos de la empresa a precios distintos a sus clientes según la región del país en la que se encuentren.

En cuanto a la fundamentación legal y las citas normativas que sustentan la parte dispositiva, se puede observar el apartado correspondiente a la subsunción de la acción, el cual, adecúa los hechos descritos en el análisis técnico a la normativa aplicable, en este caso al artículo 11, numeral 10 del Decreto Supremo N° 29519. Dicha adecuación sustenta en la parte dispositiva, la existencia de indicios de contravención a la norma y permite formular los cargos respectivos, de este modo, el administrado ha conocido de manera suficiente cuales fueron las razones por las que se le inició el procedimiento administrativo sancionador.

Evidentemente la fundamentación puede ser aún más amplia y exhaustiva recurriendo a la doctrina, la analogía y realizando comparación de casos realizados en los países de la región o en el mundo, etc. Sin embargo, en dicha instancia del procedimiento sancionador (notificación de cargos), la normativa es específica en cuanto a los puntos que deben acreditarse en la resolución de apertura. Asimismo, la AEMP como es su atribución de acuerdo al artículo 16, numeral 4 del Decreto supremo N° 29519, observa como suficiente, clara y concisa toda la información contenida en la RA 128. Esta posición es respaldada por la Sentencia Constitucional 1365/2005 - R, que en su parte pertinente señala:

“Finalmente, cabe señalar que la motivación no implicará la exposición ampulosa de consideraciones y citas legales, sino que exige una estructura de forma y de fondo. En cuanto a esta segunda, la motivación puede ser concisa, pero clara y satisfacer

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 - Edificio “El Cóndor” Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 - 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz - Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo

todos los puntos demandados, debiendo expresar el Juez sus convicciones determinativas que justifiquen razonablemente su decisión en cuyo caso las normas del debido proceso se tendrán por fielmente cumplidas. En sentido contrario, cuando la resolución aun siendo extensa no traduce las razones o motivos por los cuales se toma una decisión, dichas normas se tendrán por vulneradas”.

Una vez revisadas las Sentencias Constitucionales enunciadas por PHARMATECH, que hacen referencia a la fundamentación de las resoluciones de carácter definitivo como parte de la garantía del debido proceso, se advierte que específicamente la Sentencia Constitucional N° 757/2003 expone una precisión respecto a un Auto Inicial con el siguiente análisis:

“...la motivación de los autos y sentencias se constituyen en una de las exigencias básicas del Debido Proceso; motivación que en el caso del Auto Inicial de la Instrucción, debe comprender entre otras cosas: a) la descripción y valoración clara de los elementos de prueba que dan mérito a la apertura de la causa b) La tipificación legal del hecho, individualizando a cada imputado.”

En consecuencia, la RA 128 en su calidad de resolución de apertura o inicio del procedimiento sancionador, así como el Auto Inicial que describe la Sentencia Constitucional, no requiere de una fundamentación ampulosa como exige el administrado, la AEMP al exponer los motivos que dieron lugar a formular cargos en contra de aquella, realizando la tipificación legal de la conducta de PHARMATECH de forma clara y concisa e individualizando los presuntos responsables, resulta suficiente. En el siguiente punto se analizará cual es el contenido suficiente de una resolución de formulación de cargos de acuerdo a la normativa aplicable a la materia.

b. Del contenido de una resolución de cargos en materia de defensa de la competencia.

De acuerdo a los argumentos planteados por PHARMATECH, la RA 128 habría omitido lo siguiente: 1. Una explicación real sobre la afectación del interés público; 2. Realizar un análisis específico del mercado; 3. Demostrar que la AEMP ha tomado en cuenta que el mercado farmacológico es estático o dinámico; 4. Explicar si el periodo de revisión es suficiente; 5. Aplicar procedimiento de conformación de documentación enviada por los entes públicos y privados. 6. Explicar, de forma transparente, el procedimiento que la llevó a determinar los resultados en el cálculo de cuota de mercado.

A tiempo de recordar que la RA 128 no es una resolución de carácter definitivo porque no define la situación jurídica y procesal de las personas, ni pone fin a una actuación administrativa, a continuación se analiza el contenido de una resolución de notificación de cargos, conforme al procedimiento descrito en la RM 190.

Con carácter previo al inicio del procedimiento administrativo sancionador, el citado reglamento exige una etapa previa de investigación preliminar en la cual se deberán identificar los siguientes elementos descritos en el artículo 15, parágrafo III de la RM 190:

- a) *Si las personas individuales o colectivas presuntamente responsables de los hechos susceptibles de iniciación del procedimiento están individualizadas;*

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

- b) *Las normas supuestamente vulneradas en el ámbito de la competencia;*
- c) *Si existen indicios sobre la existencia de la práctica denunciada y su duración;*
- d) *El ámbito de la conducta, con el objeto de determinar si es aplicable la norma nacional o la norma supranacional con los resultados que ello acarrea;*
- e) *Si la supuesta práctica anticompetitiva afectaría el interés público;*
- f) *Si la acción ha prescrito.*
- g) *Otras circunstancias o hechos relevantes para el caso.*

Considerando lo anterior, la RA 128 a partir de la página 29 y siguientes, en el contenido del apartado correspondiente a las diligencias preliminares, desde el inciso a) hasta el inciso f) contiene el desarrollo de todos estos puntos, los cuales, consideran toda la documentación recabada en etapa de investigación.

El artículo 22 parágrafo 1 de la misma RM 190, establece en su inciso a), cuál es la fundamentación considerada como suficiente para la emisión de la Resolución de Apertura o de notificación de cargos (RA 128), comprendiendo lo siguiente:

- a) *La práctica anticompetitiva objeto de investigación, las características de los bienes o servicios que estarían siendo objeto de la práctica, los bienes o servicios similares presuntamente afectados, la duración de la práctica, la identificación de las partes, su relación económica existente con la práctica, la relación de los elementos de prueba presentados; y*

Al respecto, de la lectura de la RA 128 y en función a todos los elementos aportados técnica y jurídicamente, en su página 35, en el considerando correspondiente al inicio del procedimiento sancionador, de forma concisa se ha definido cada uno de los elementos descritos en el citado artículo e inciso, completando de esta forma la fundamentación que exige la normativa vigente en materia de defensa de la competencia, para el caso de la emisión de resoluciones administrativas de inicio de proceso o notificación de cargos.

Por tanto, la fundamentación de la RA 128 es suficiente por cumplir con los requisitos exigidos por la normativa, siendo innecesario e impertinente el cumplimiento de las exigencias señaladas por PHARMATECH, que dicho sea de paso, no se hallan contenidas en la normativa que regula materia de competencia en el país. En consecuencia, tal y como ha quedado demostrado, la RA 128 no presenta carencias de elementos supuestamente esenciales, cumpliendo de esta manera con lo establecido en la norma al momento de formular los cargos en contra de la empresa PHARAMATECH, como a tiempo de emitir la presente Resolución.

1.2 Argumento sobre “Carencia de subsunción al tipo sancionatorio”

La presentación de pruebas de parte de PHARMATECH en fecha 20 de octubre de 2015, establece como una segunda observación procesal a la RA 128, la supuesta carencia de subsunción al tipo sancionatorio bajo los siguientes argumentos:

La RA no muestra ni explica la subsunción de la conducta de Pharmatech a la condicionante descrita del artículo 11, numeral 10, del Decreto Supremo N° 29519, al caso concreto. Las condicionantes que deben presentarse a efectos de que la conducta de Pharmatech se subsuma al tipo punible son las siguientes:

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”



1. El establecimiento de distintos precios; y
2. Condiciones de venta o compra para diferentes compradores y/o vendedores en situación de igualdad de condiciones.

En este caso, la AEMP no ha podido demostrar como la conducta de Pharmatech se adecúa a los condicionantes de la sanción. Asimismo, para que Pharmatech haya podido ejercer, apropiadamente, su derecho a la defensa, a tiempo de plantear los descargos y proposición de pruebas, la AEMP debería haber explicado, con total claridad, la subsunción de la conducta de la empresa al tipo administrativo.

Por otra parte, la AEMP tendría que haber demostrado que:

1. El supuesto establecimiento de distintos precios ha afectado al proceso competitivo, tomando en cuenta que la diferenciación de precios no se encuentra sancionada como una práctica anticompetitiva en términos absolutos.
2. Los compradores de Pharmatech se encuentran en igualdad de condiciones. En ese marco, la AEMP debió explicar cuál es la metodología utilizada para concluir que todos los compradores se encuentran en igualdad de condiciones. Dicha metodología debió ser comunicada formalmente a Pharmatech en las diligencias preliminares. La utilización de una metodología desconocida coloca a Pharmatech en una situación de indefensión, siendo que sería procesada con reglas que le son totalmente desconocidas, lo cual también resulta una violación del debido proceso.

En resumen, se observa que la AEMP no ha identificado o explicado como la conducta de Pharmatech se ha subsumido a los condicionantes anteriormente descritos. La imposibilidad de demostrar la concurrencia de ambas condicionante, muestra claramente que la conducta presuntamente contraventora de Pharmatech no se adecúa al tipo sancionatorio descrito en el artículo 11 numeral 10 de D.S. 29519, en ninguno de sus dos condicionantes.

a. Subsunción de la acción acorde al Decreto Supremo N° 29519

Respecto a los argumentos planteados por PHARMATECH en este punto, cabe reiterar de acuerdo al apartado de "Suficiencia de la fundamentación de la RA 128" ya analizado, que para el inicio del procedimiento administrativo sancionador, es suficiente establecer la existencia de indicios de infracción al Decreto Supremo N° 29519. En el presente caso la RA 128, establece cargos en contra de PHARMATECH por la presunta vulneración al artículo 11, numeral 10 del Decreto Supremo N° 29519 que señala:

Artículo 11.- (Conductas Anticompetitivas Relativas)

Se consideran conductas anticompetitivas relativas los actos, contratos, convenios, procedimientos o combinaciones cuyo objeto o efecto sea o pueda ser desplazar indebidamente a otros agentes del mercado; impedirles sustancialmente su acceso, establecer ventajas exclusivas en favor de una o varias personas, en los siguientes casos:

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

[...]

10.- El establecimiento de distintos precios, condiciones de venta o compra para diferentes compradores y/o vendedores situados en igualdad de condiciones.

La empresa PHARMATECH así como exagera al señalar que no existe fundamentación en la RA 128, vuelve a señalar que la AEMP no muestra una subsunción de la conducta de PHARMATECH a la condicionante descrita del artículo 11, numeral 10, del Decreto Supremo N° 29519 y asimismo señala que la AEMP no explica esta subsunción, lo cual no es evidente ya que se puede observar el análisis contenido en la misma RA 128 a partir de su página 30 que hace referencia al inciso "c) Si existen indicios sobre la existencia de la práctica y su duración;" y acto seguido "Subsunción de la acción a la infracción de Discriminación de Precios, previstas en el artículo 11, numeral 10 del Decreto Supremo N° 29519", siendo totalmente errados los argumentos de la empresa por no ajustarse a los datos objetivos del expediente.

En primera instancia, la subsunción que realizó la AEMP consideró tres supuestos:

1. El establecimiento de distintos precios, condiciones de venta o compra [...]
2. para (o destinado a) diferentes compradores y/o vendedores [...]
3. situados en igualdad de condiciones.

Al respecto, remitiéndonos a la RA 128, en su página 31, los puntos 1, 2 y 3 de la subsunción realizada por la AEMP efectúan un análisis de los distintos precios establecidos por PHARMATECH para un mismo producto, aplicable a sus clientes de acuerdo a la región en la que se encuentre, con lo cual se cumplen los primeros dos supuestos.

Es decir, dentro el mercado de Inhibidores de la ECA, Combinaciones (C09B) – Acerdil D x 30 comprimidos, a partir del precio de venta del lugar de importación y distribución, sufre incrementos hasta el 7.7% y el mismo medicamento en otras regiones se reduce hasta un 9.7%. En el caso del mercado de Antagonistas de Angiotensina II, Combinaciones (C09D) – Corodin D x 30 comprimidos el precio de este medicamento puede incrementarse en un 7,5% y reducirse en otra región hasta un 5,4%. Y en el caso del mercado de Agentes Inmunosupresores (L04A) – Linfonex 500 MG x 30 comprimidos el precio de este medicamento se incrementa en un 177.3% y 136,9% para clientes situados en una determinada región del país y para clientes situados en otra región del país el precio se incrementa en un 29,4%.

Posteriormente, la AEMP en las páginas 32 y 33 de la RA 128 analiza y establece la igualdad de condiciones, considerando que no cualquier persona o cliente puede acceder a los productos de PHARMATECH de forma directa. En este sentido, se considera a los clientes de aquella quienes se encuentran en iguales posibilidades de acceder al producto y tienen la capacidad de apersonarse y adquirir un mismo medicamento en la empresa PHARMATECH en cada mercado relevante definido (3 grupos terapéuticos). La subsunción realizada por al AEMP aclara además que clientes en igualdad de condiciones son aquellos establecimientos farmacéuticos o clientes de la empresa que poseen la autorización respectiva y que han cumplido los requisitos para comercializar medicamentos, y en consecuencia, se encuentran en igualdad de condiciones para comprar el producto ofrecido por PHARMATECH.

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Finalmente, en la subsunción realizada por la AEMP a través de su RA 128 en su página 33, se considera además el efecto de la conducta como es la generación de ventajas exclusivas a través de beneficios en favor de los clientes de ciertas regiones del país, a quienes PHARMATECH vende los medicamentos en cuestión a un precio menor en comparación de quienes se encuentran en otras regiones del país y adquieren el producto a un precio mayor. Para graficar este análisis la misma RA 128 hace una remisión al cuadro N° 7 contenido en la misma resolución.

Adicionalmente, PHARMATECH señala que la AEMP no ha demostrado cómo es que la conducta de PHARMATECH se adecúa a las condicionantes de la sanción, sin embargo, no considera que es una etapa inicial en la cual por el principio de inocencia no corresponde tratar cuestiones referidas a la sanción.

Otro de los descargos planteados señala que la AEMP tendría que haber demostrado por un lado la afectación al proceso competitivo, y por otro lado, que los compradores de PHARMATECH se encuentran en igualdad de condiciones y además explicar cuál es la metodología utilizada para concluir que los compradores se encuentran en igualdad de condiciones y comunicar formalmente esta metodología a la empresa y que la falta de esta comunicación la dejaría en estado de indefensión.

Respecto al primero de estos argumentos, el artículo 11, en su supuesto inicial establece que la conducta del agente económico es considerada anticompetitiva en el caso que su objeto o efecto, sea o pueda ser desplazar indebidamente a otros agentes del mercado; impedir sustancialmente su acceso, establecer ventajas exclusivas en favor de una o varias personas. En este caso como muestra la subsunción de la acción, considerando los menores precios que pagan algunos clientes en desmedro de otros que pagan mayores precios situados en igualdad de condiciones, se ha identificado en su momento la existencia de ventajas exclusivas en favor de los primeros clientes de PHARMATECH.

Sobre demostrar que los compradores de PHARMATECH se encuentran en igualdad de condiciones y que la AEMP debió explicar la metodología utilizada y ponerla en conocimiento de PHARMATECH, al margen de la inexistencia de tal obligación por parte de la AEMP de notificar actuaciones que no se hallen expresamente previstas en la normativa nacional, de acuerdo al artículo 36 del Decreto Supremo N° 27113, PHARMATECH también se encontraba en la facultad de solicitar aclaraciones a la RA 128, ante situaciones que según el parecer de la empresa resultan ambiguas o contradictorias, derecho que no fue ejercido oportunamente, lo cual ha generado según la empresa un estado de indefensión, siendo inexistente toda vez que se ha cumplido con el procedimiento legalmente establecido como se observa de los antecedentes del proceso.

En consecuencia, en base a los argumentos y evidencias expuestas por la AEMP, éste ente regulador si ha identificado y explicado como la conducta de PHARMATECH se ha subsumido a las condicionantes del artículo 11, numeral 10, del Decreto Supremo N° 29519.

1.3 Argumento sobre “Carencia de fundamentación para la formulación de cargos en contra del Sr. Abdón Ahuile”

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

La presentación de pruebas por parte de PHARMATECH en fecha 20 de octubre de 2015, establece como una tercera observación procesal a la RA 128, la supuesta carencia de fundamentación para la formulación de cargos en contra del Sr. Abdón Ahuile bajo los siguientes argumentos:

El artículo 20, apartado tercero, del DS 29519, indica expresamente que los directores, administradores, gerentes, apoderados u otras personas podrán ser sancionados en paralelo a la empresa siempre que hayan participado en las decisiones que motivaron la conducta anticompetitiva.

En este caso la AEMP, a tiempo de emitir su resolución, inició un procedimiento sancionador contra el gerente general y presidente de directorio de Pharmatech, el Sr. Abdón Ahuile. No obstante, en su argumentación, la AEMP no describe o demuestra cual es la conducta llevada a cabo por el Sr. Ahuile para formular dichos cargos. La RA solo se limita a afirmar que existen indicios de que el Sr. Ahuile habría participado en las decisiones que motivaron la comisión de la conducta supuestamente anticompetitiva, pero no explica cómo ha arribado a esa conclusión.

La situación descrita precedentemente muestra que se ha violentado el principio de congruencia aplicable al procedimiento sancionador, según el cual, la parte analítica y considerativa de la RA debió presentar toda la ratio decidendi o la argumentación técnica legal que respalde la formulación de cargos en contra del Sr. Ahuile. En definitiva, una línea en la parte considerativa no puede sostener una formulación de cargos.

En este punto, corresponde precisar el texto del artículo 20, parágrafo III del Decreto Supremo N° 29519 que señala:

“Cuando se trate de personas colectivas, las sanciones se aplicarán además a los directores, administradores, gerentes, apoderados u otras personas que hayan participado en las decisiones que motivaron la aplicación de las mismas”

a. Inclusión del señor Abdón Yamil Ahuile Gorayeb en la RA 128, acorde al Decreto Supremo N° 29519

La sanción además de ser aplicable a PHARMATECH, debe ser extensiva a las personas naturales que hayan participado en las decisiones que motivaron la aplicación de dicha sanción sobre la empresa. Cabe añadir que la sanción puede recaer sobre distintas personas naturales del mando directivo, ejecutivo u otros, motivo por el cual, se ha identificado a quien se encontraba en la representación legal de la empresa durante las gestiones objeto de investigación.

El Decreto Supremo N° 29519, no prevé un procedimiento para las personas naturales participantes como señala el texto del artículo en cuestión, debiéndose imponer la multa respectiva inmediatamente se compruebe la contravención, lo cual, puede explicar *“una línea en la parte considerativa”* a la que hace referencia PHARMATECH. Sin embargo, a efecto de dotar a estas personas de un debido proceso y ejercicio de su derecho a la defensa, se las incluye como parte de la Resolución de Apertura (inicio de procedimiento), para que puedan asumir debida defensa y presentar sus descargos, los cuales por voluntad del señor Abdón

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 – Edificio “El Cóndor” Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 – 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz – Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo



Yamil Ahuile Gorayeb se hallan constituidos por los mismos descargos y pruebas presentadas por PHARMATECH, durante la tramitación del procedimiento administrativo sancionador.

Al respecto, en el contenido de la RA 128 en sus páginas 27 al 29, el análisis fundado en los artículos 314 y 325 del Código de Comercio, evidencia que el Presidente de Directorio inviste la representación legal de la sociedad y que posee la facultad de adoptar las medidas adecuadas en la gestión de los negocios sociales, por tanto se le atribuyó en una primera instancia la presunta participación en las decisiones que motivaron la comisión de la conducta anticompetitiva investigada.

Por otra parte, con base en el artículo 327 del Código de Comercio, se estableció que el Directorio se encuentra en la facultad de delegar sus funciones ejecutivas de la administración, nombrando gerentes o gerentes generales. En el caso de PHARMATECH, tanto el cargo de Presidente de Directorio, como el de Gerente General según la RA 128 recaen sobre el señor Abdón Yamil Ahuile Gorayeb, con lo cual, identificado el principal Director y Ejecutivo de la empresa durante las gestiones 2013 y 2014, se decidió su inclusión al procedimiento administrativo sancionador iniciado en contra de la empresa PHARMATECH, resaltando el hecho de habersele notificado debidamente todas las actuaciones administrativas realizadas por éste ente regulador en el procedimiento respectivo, cumpliéndose de esta forma con el resguardo al debido proceso y la normativa especial en materia de defensa de la competencia.

2 Grupo temático sobre la determinación del mercado relevante

2.1 Argumento sobre la determinación del mercado relevante

PHARMATECH indica que la AEMP ha determinado incorrectamente que existen dos mercados relevantes distintos para los productos (1) Inhibidores de la ECA, Combinaciones y (2) Antagonistas de Angiotensina, Combinaciones, siendo que ambos son sustitutos entre sí –por cumplir funcionalidades idénticas- y operan dentro de un mismo mercado relevante. A la vez que ofrecen la producción de prueba en el término probatoria¹.

La empresa PHARMATECH parte de la tesis que los medicamentos incluidos en el grupo terapéutico C09B y C09D en combinaciones, corresponden en conjunto a un solo mercado relevante, fármacos dirigidos, a criterio suyo, sólo a cubrir cuadros de hipertensión.

Al respecto, cabe indicar que la AEMP utilizó un razonamiento relacionado al mercado relevante de producto partiendo de la función terapéutica de cada medicamento (ATQ 3) y de su forma farmacéutica. En el caso de los dos grupos objetados por PHARMATECH, estos están relacionados a los Agentes que Actúan Sobre el Sistema Renina-Angiotensina, donde se incluyen a los Inhibidores de la ECA (IECA) y a los Antagonistas de Angiotensina II (ARA-II), tanto en monodrogas como en combinaciones.

¹ Memorial recibido el 01-sep-2015, págs. 14-15.

Sin embargo, al identificarse a los fármacos Monodrogas como inferiores en función a su capacidad de disminuir los efectos sobre el Sistema Renina-Angiotensina, estos no fueron incluidos como parte de cada mercado relevante investigado.

Ahora bien, en el entendido de que los medicamentos tipo ARA-II en combinaciones, tienen la ventaja de inhibir de un modo más completo la acción de la angiotensina, en comparación con los IECA en combinaciones, que sólo inhiben una enzima responsable de la producción de angiotensina II. Además, de que los ARA-II no influyen en los niveles de bradicinina y, aunque sus acciones son similares a las de los IECA, no son terapéuticamente idénticas. Sumado al hecho, de que los ARA-II disminuyen la nefrotoxicidad de la diabetes, lo cual hace que su empleo sea apropiado en los diabéticos hipertensos. Sus efectos adversos son similares a los que producen los IECA, aunque la tos seca y la angiodema aparece con una frecuencia significativamente menor².

Asimismo, es cierto que el precio no tiene particular incidencia en la receta emitida por los médicos en relación a los medicamentos sujetos a investigación, en el entendido de que al registrarse éstos principalmente por consideraciones terapéuticas, no se puede dejar de lado que el precio influye de forma considerable en los ingresos procedentes de los clientes que adquieren los mismos, en el caso de investigación principalmente farmacias, y en definitiva, en el presupuesto de los pacientes que hacen uso de los medicamentos recetados.

Por lo tanto, las presiones ejercidas sobre el comportamiento comercial de PHARMATECH deberían evaluarse no sólo en relación con el hecho de si los IECA en combinaciones, han hecho bajar las ventas de los ARA-II en combinaciones, sino también en relación con la cuestión de si hicieron descender los precios. Esto último, para verificar la influencia competitiva de los unos sobre los otros, de tal manera de rechazar o no la tesis planteada por PHARMATECH de que ambos constituyen, en conjunto, un solo mercado relevante. Elemento que no fue tomado en cuenta por aquella al momento de tratar de desvirtuar los cargos formulados en la RA 128.

Asimismo, PHARMATECH fundamenta todos los descargos presentados en el entendido de que la función del Acerdil D y el Corodin D está dirigida únicamente a la Hipertensión, desconociendo dos elementos:

- a. Los medicamentos hipertensivos incluyen a los IECA, ARA, Diuréticos, Antagonistas Adrenérgicos Beta, Bloqueadores de los Canales de Calcio, tanto en Monodrogas como en combinaciones.
- b. Ambos medicamentos, entre otros, también son utilizados para el tratamiento de la Insuficiencia Cardíaca.

Por lo tanto, la tesis de un solo mercado es rechazada puesto que, parte de premisas erróneas, las cuales son que el mercado relevante no son los medicamentos antihipertensivos por ser demasiado amplio, sino aquellos relacionados al Sistema Renina-Angiotensina. Los ARA-II son superiores terapéuticamente a los IECA, ambos en combinaciones y por ende pertenecen a mercados relevantes distintos. Y que el mercado

² Clarck, Michael, Finkel, Richard, Rey, José, Whalen Karen. Farmacología. 5ta Ed. Wolters Kluwer Health, Lippincot Williams & Wilkins. Págs. 192-242.



ampliado de hipertensivos, no incluye solo a los IECA y ARA-II, sino a una gama mayor de medicamentos, por lo que la base sobre la cual sustentó PHARMATECH la cantidad de medicamentos participantes en cada mercado, cuotas de mercado, evoluciones de precios es errada.

En consecuencia, el argumento planteado de un solo mercado entre los IECA y los ARA en combinaciones es insuficiente para desvirtuar los cargos formulados en la RA 128.

3 Grupo temático sobre la determinación del poder de mercado

3.1 Argumento sobre que el análisis utilizado por la AEMP a efectos de determinar que PHARMATECH cuenta con poder sustancial en el mercado relevante es defectuoso

a. Cuotas de mercado

Para el efecto, PHARMATECH presentó la participación de mercado en ingresos, expresados en Dólares Americanos (USD), cuando en 2014 detentaría el 5.09% de la cuota general de mercado en la industria farmacéutica.

Además, señala que la fórmula utilizada por la AEMP para determinar la cuota de mercado de PHARMATECH en cada mercado relevante, es metodológicamente incorrecta. Esto en virtud a que cada mercado relevante representa un producto (medicamento) que no es sustituible frente a los otros dos. Por lo tanto, la cuota de mercado de PHARMATECH debe ser analizada individualmente para cada mercado relevante (por medicamento).

Por último, indica que la cuota de participación de PHARMATECH sólo es elevada en el mercado relevante de Inhibidores de la ECA, Combinaciones, no así en los otros dos, en los cuáles su participación es moderada³.

Sin embargo, la información utilizada por PHARMATECH incluye a sólo 20 empresas competidoras, bajo la premisa de que los datos proporcionados por la empresa consultora IMS Health⁴ están relacionados a laboratorios fabricantes, en lugar de identificar a las empresas distribuidoras al por mayor de medicamentos, sector investigado por la AEMP. Por lo tanto, los resultados obtenidos están subvaluados, además de corresponder a montos de dinero menores a lo que realmente se representaron en el periodo de investigación.

Sumado a esto se tiene que PHARMATECH compara su cuota de mercado con el universo de medicamentos comercializados en Bolivia, lo cual, tiende a ser irrelevante al momento de tratar de minimizar su participación en el conjunto de empresas participantes en el sector

³ Memorial recibido el 01-sep-2015, págs. 15-17.

⁴ La información procesada por la empresa IMS Health corresponde a la etapa de comercialización de medicamentos, es decir, a nivel de farmacias. En la cual, se realiza un relevamiento de información a partir de una muestra representativa de ventas de medicamentos en farmacias, para luego de realizarse proyecciones en función a variables demográficas, entre otras, se obtienen reportes que proyectan las ventas mencionadas. En consecuencia, se trata de información estadística de fuente secundaria, de tipo muestral y a nivel de comercialización, por lo tanto, las conclusiones que se puedan expresar de aquellas están referidas a tendencias en el mercado farmacéutico en Bolivia.

farmacéutico, puesto que el objeto de la presente investigación se circunscribe a tres (3) grupos terapéuticos y no al universo de medicamentos ofertados.

Respecto a la metodología aplicada en el cálculo de cuotas de mercado, PHARMATECH confunde el hecho de que la AEMP habría considerado la cuota de mercado promedio para determinar que PHARMATECH tendría poder sustancial de mercado, sin embargo, no reconoce que en la RA 128 se realizó un análisis por separado de las condiciones de competencia en cada mercado determinado y no en conjunto.

En consecuencia, su argumento es insuficiente para desvirtuar los cargos presentados en la RA 128 de medicamentos, en lugar de hacerlo para cada mercado relevante.

b. Concentración de mercado⁵

PHARMATECH señala que los mercados relevantes 2 y 3 muestran una concentración moderada y no alta, y por tanto, al menos en dos de los tres mercados relevantes, no existe una concentración de mercado.

Además, indica que con el propósito de determinar que aquella tiene concentración alta en los tres mercados relevantes, la AEMP también utilizó el indicador C4, el cual no es reconocido por el Reglamento para establecer la existencia de concentración, y por tanto no debería haber sido tomado en cuenta para efectos de este análisis.

Sin embargo, PHARMATECH al presentar los resultados de los índices HHI para cada mercado relevante no ofrece la metodología utilizada, el periodo o la base de datos sobre la cual se basó para fundamentar su argumento, limitándose a que su cálculo es el correcto. En consecuencia, su argumento es infundado por tratarse de una opinión sin sustento.

En relación al indicador C4, es cierto que no se encuentra incluido en la RA 071/2014 como un indicador de concentración que facilita el cálculo y gravedad de las posibles sanciones que se apliquen. Sin embargo, la AEMP está facultada en utilizar todo tipo de técnicas de análisis económico que le faciliten justificar su acción. En consecuencia, el cálculo del índice C4 no podría causar ningún tipo de agravio a PHARMATECH al tratarse de una herramienta de análisis de la concentración de las primeras cuatro empresas competidoras, por lo tanto, el argumento planteado por PHARMATECH es irrelevante.

c. Barreras a la entrada a competidores⁶

PHARMATECH señala que la AEMP no considera que aquella no tiene patentados los productos que comercializa. De esa manera todos los competidores de ésta, actuales y potenciales, tienen capacidad de comercializar los medicamentos vendidos por PHARMATECH, incluyendo aquellos que cuentan con un alto grado de especialización y por lo tanto esta argumentación no cuenta con ningún tipo de respaldo legal o técnico y es

⁵ Memorial recibido el 01-sep-2015, págs. 17-19.

⁶ Memorial recibido el 01-sep-2015, pág. 19.



equivocada. Y concluye señalando que, las barreras a la entrada de competidores son bajas y consecuentemente irrelevantes.

Sin embargo, PHARMATECH confunde el hecho de que el análisis realizado en la RA 128 en relación a barreras a la entrada estratégicas, como son las patentes, está relacionado al sector farmacéutico en general y no así respecto al caso particular de PHARMATECH. En consecuencia, el análisis planteado por la AEMP no pudo causar agravio alguno hacia aquella y por ende, se considera éste insuficiente para desvirtuar lo señalado en la RA 128.

d. El poder de los competidores en el mercado relevante⁷

A criterio de PHARMATECH, lo único que analiza la AEMP para determinar el poder de los competidores en el mercado es la diferencia que existe en la cuota de participación de aquella en relación a sus competidores, cuando su análisis debería haber sido más amplio y debería haber considerado otros criterios.

Sin embargo, PHARMATECH desconoce el análisis específico realizado en la RA 128 en materia de establecer la influencia competitiva que tuvieron las empresas participantes en cada mercado relevante en relación a disciplinar la conducta de PHARMATECH. Lo cual, se tradujo en el análisis del comportamiento de las cuotas de mercado de los principales competidores de la empresa líder durante el periodo de investigación. De lo cual se concluyó que PHARMATECH cuenta con una cuota estable de mercado y la influencia de las empresas competidores es irrelevante y por ende el comportamiento de PHARMATECH es independiente de la competencia ejercida por sus pares.

Al mismo tiempo, PHARMATECH se limita en indicar que la AEMP podría haber utilizado otros criterios para establecer el poder de los competidores en cada mercado relevante, sin embargo, no indica que criterios podrían haber sido utilizados, siendo la simple referencia a lo señalado en la RA 128, resultando esto último escaso para identificar una posible omisión o error cometido por la AEMP.

En consecuencia, su argumento es insuficiente para desvirtuar lo planteado por la AEMP en la RA 128 al ser infundado por partir de una simple opinión de PHARMATECH sin una fundamentación adecuada.

e. Acceso de los competidores a insumos⁸

A criterio de PHARMATECH, la AEMP pretende generar convicción respecto a que los competidores actuales y potenciales de aquella se encuentran en una posición de desventaja por las dificultades en tener acceso a los insumos para la fabricación de medicamentos. Incurre en dos errores: i) análisis global en lugar de cada mercado relevante investigado, y ii) el 90% de los medicamentos analizados son productos terminados e importados.

⁷ Memorial recibido el 01-sep-2015, págs. 19-20.

⁸ Memorial recibido el 01-sep-2015, págs. 20-21.

Sin embargo, PHARMATECH desconoce el hecho de que desde el punto de vista de la competencia, la disciplina que puedan generar los laboratorios locales sobre las empresas líderes (importadores) en cada mercado relevante es vital al momento de generar mayores condiciones de competencia, y siendo que se tienen que pagar aranceles por la importación de insumos para la fabricación de medicamentos, en comparación con la entrada sin pago alguno del exterior, pone en una condición inequitativa a los primeros.

En consecuencia, lo señalado en la RA 128 relacionado a que el acceso de los competidores a insumos para los laboratorios nacionales se convierte en un elemento que limita la competencia, es correcto. Por lo tanto, el argumento planteado por PHARMATECH es insuficiente para desvirtuar lo señalado en la RA 128.

f. Comportamiento reciente⁹

De acuerdo a PHARMATECH la AEMP concluye que el mercado relevante es estable y que aquella tiene un comportamiento independiente como empresa dominante en relación a sus principales competidores. Para lo cual, sostiene su argumento en dos elementos: i) los precios de los medicamentos de PHARMATECH obedecen a su calidad (receta médica sin incidencia de la empresa porque no tiene programas de incentivos para médicos) y su complementariedad (amplio número de medicamentos por mercado relevante), y ii) independientemente que PHARMATECH tenga los precios más elevados y la mayor cuota de participación, la competencia es dinámica, al punto que afecta considerablemente sus ventas y cuotas de mercado.

Con relación al comportamiento reciente, según PHARMATECH la competencia ha tenido un efecto negativo importante y variable en las cuotas de mercado de aquella.

Es cierto que PHARMATECH ha tenido durante el periodo investigado cuotas de mercado estables, lo cual apoya la tesis planteada por la AEMP respecto a su independencia en función al comportamiento de sus competidores. Lo que se traduce a la vez en que en términos reales, los precios se mantengan en un nivel tan alto que representa el mayor precio que podría cobrarse en cada mercado relevante, de tal manera de que aspectos inflacionarios, muy limitados en los últimos años en Bolivia, ejerzan una influencia prácticamente nula en las decisiones que PHARMATECH toma al momento de mantener precios por encima de niveles en una situación de competencia.

En consecuencia, el argumento planteado por PHARMATECH en lugar de desvirtuar los cargos planteados en la RA 128, los apoya, por lo tanto, es considerado insuficiente.

4 Grupo temático sobre la presunta conducta anticompetitiva relativa de discriminación de precios

⁹ Memorial recibido el 01-sep-2015, págs. 20-22.



4.1 Argumento sobre que PHARMATECH no ha incurrido en una conducta de discriminación de precios sino en una de diferenciación de precios¹⁰

De acuerdo a PHARMATECH un producto puede ser vendido a dos precios distintos y no ser discriminatorio cuando el costo marginal o el margen bruto de la venta no varía (diferenciación de precios). Por otro lado, dos ventas a un mismo precio pueden ser discriminatorias si el margen bruto (o el costo marginal) resultante de las ventas es distinta.

Por ejemplo, a diferencia de Acerdil D X 30 Comp. y Corodin D X 30 Comp., que son comercializados a través de canales privados en un 99.81% y 99.58%, respectivamente, Linfonex 500 MG X 30 Comp. es comercializado a través de canales privados en un 33%.

Es cierto que de acuerdo a la teoría económica, uno de los elementos que se toman en cuenta para distinguir entre discriminación y diferenciación, es analizar las diferencias entre los costos marginales entre clientes situados en igualdad de condiciones. De tal manera de establecer que si estos costos son distintos se justificaría, al menos en teoría, una práctica de precios distintos.

Sin embargo, la teoría económica en ningún momento establece que el costo marginal es igual al margen bruto de ventas, considerándolos más bien conceptos diametralmente diferentes. Para lo cual, el segundo término puede ser entendido como los ingresos menos los costos, y el primero como el costo adicional por unidad producida o vendida.

Por lo tanto, PHARMATECH trata de justificar una discriminación de precios, tratando de hacer uso de fundamentos económicos inexistentes. En consecuencia, el argumento planteado es insuficiente para desvirtuar lo indicado en la RA 128 por ser infundado e incorrecto al partir de premisas erróneas.

4.2 Argumento sobre que PHARMATECH no ha afectado a sus competidores ni se ha beneficiado de la supuesta discriminación de precios (primera línea)¹¹

La empresa PHARMATECH indica que su participación no ha registrado incrementos considerables para concluir que su conducta haya afectado a los competidores.

Sin embargo, se desconoce que dentro de la normativa vigente en Bolivia en materia de competencia, dispone en el artículo 11 del D.S. 29519, que se consideran conductas anticompetitivas relativas los actos, contratos, convenios, procedimientos o combinaciones cuyo objeto o efecto sea o pueda ser desplazar indebidamente a otros agentes del mercado; impedirles sustancialmente su acceso o establecer ventajas exclusivas en favor de una o varias personas, precisando 11 casos, entre los cuales se encuentra el numeral 10 referido a la discriminación de precios.

Cabe indicar que en la RA 128 se señaló que existieron indicios que presumieron la existencia de la conducta anticompetitiva relativa de discriminación de precios (art. 11,

¹⁰ Memorial recibido el 01-sep-2015, págs. 11-13.

¹¹ Memorial recibido el 01-sep-2015, pág. 23.

numeral 10 del D.S. 29519), los cuales tuvieron por efecto el establecimiento de ventajas exclusivas a favor de clientes, principalmente farmacias, ubicados en igualdad de condiciones en todo el territorio nacional.

El argumento planteado por PHARMATECH del análisis del impacto en primera línea, es decir, las pérdidas o posible desplazamiento que podrían sufrir las empresas distribuidoras al por mayor de medicamentos que compiten en cada mercado relevante junto a PHARMATECH, es un enfoque válido desde el punto de vista de la teoría económica, sin embargo, sin sustento normativo.

Por lo tanto, PHARMATECH exterioriza el cómo quisiera que se hubiese realizado el análisis del objeto o efecto de la conducta anticompetitiva relativa sujeta a investigación. Pero no corresponde a la empresa en su calidad de dominante en cada mercado relevante, sino a la AEMP, decidir la normativa a ser aplicada. En consecuencia, su argumento es insuficiente para desvirtuar lo indicado en la RA 128.

4.3 Argumento sobre que no se ha afectado a los clientes de Pharmatech (segundo línea) dado que estos no compiten entre sí¹²

La empresa PHARMATECH sostiene que no se han generado desventajas competitivas interdepartamentales que afecten a los clientes de Pharmatech (segunda línea) dado que estos no compiten entre sí.

Al respecto, y de acuerdo a información proporcionada por empresas distribuidoras de medicamentos, alrededor del 69% de sus clientes están relacionados a farmacias, a esto se suma al hecho de que en la definición del mercado relevante incluida en la RA 128, se señaló que éste corresponde a la distribución al por mayor de medicamentos a nivel nacional, especialmente en farmacias.

Asimismo, se ha evidenciado que todos los clientes tienen la capacidad de adquirir los mismos medicamentos ofrecidos por la empresa PHARMATECH en cada mercado relevante definido (3 grupos terapéuticos) en igualdad de condiciones, situación que viene dada por la capacidad de los clientes sin distinción alguna, de apersonarse y adquirir un mismo medicamento a un precio determinado en la oficina central en la que la empresa PHARMATECH vende el medicamento correspondiente a dicho mercado.

Esta igualdad de condiciones, de acuerdo a las disposiciones contenidas en la Ley N° 1737 de medicamentos y su Reglamento, aprobado por Decreto Supremo N° 25235, se evidencia a través de la Autorización para el funcionamiento de establecimientos farmacéuticos, otorgada mediante Resolución Administrativa emitida por los Servicios Departamentales de Salud (SEDES) en Bolivia. Es decir que, los establecimientos farmacéuticos o clientes de la empresa que poseen esta autorización, han cumplido los requisitos para comercializar medicamentos, y en consecuencia, se encuentran en igualdad de condiciones para comprar un medicamento ofrecido a la venta por PHARMATECH.

¹² Memorial recibido el 01-sep-2015, pág. 24.



En este mismo sentido, se observó en el análisis técnico que PHARMATECH generó ventajas exclusivas y benefició a los clientes de ciertas regiones del país, vendiendo un mismo medicamento a un precio inclusive menor al precio de venta de la sede central de dicha empresa, pese a que dichos compradores se encontraban en igualdad de condiciones, desfavoreciendo de esta manera a los clientes que adquirirían el mismo medicamento a precios mayores.

Además, las políticas comerciales que aplica PHARMATECH para todos sus clientes, en especial farmacias, son homogéneas a nivel nacional, por lo que cualquier establecimiento farmacéutico podría optar por descuentos o beneficios financieros por pago a tiempo de facturas, independientemente de su ubicación geográfica. Es en éste último razonamiento donde se aplica el concepto de igualdad de condiciones, puesto que no tendría sentido económico que una farmacia de La Paz y que tiene la autorización del SEDES se traslade a Santa Cruz para conseguir un mejor trato comercial, si PHARMATECH le otorgaría los mismos beneficios que a cualquier otra.

Sumado a todo lo anterior, y en función al contraargumento planteado en el numeral 4.2 anterior, PHARMATECH exterioriza nuevamente como quisiera que se hubiese realizado el análisis del objeto o efecto de la conducta anticompetitiva relativa sujeta a investigación. Pero no corresponde a la empresa en su calidad de dominante en cada mercado relevante, sino a la AEMP, decidir la normativa a ser aplicada.

Por lo tanto, queda justificada la calificación de igualdad de condiciones y en consecuencia, los argumentos planteados por PHARMATECH son insuficientes para desvirtuar los cargos planteados en la RA 128.

4.4 Argumento sobre que no se ha afectado al consumidor final (tercera línea)¹³

De acuerdo a PHARMATECH no se ha probado que haya existido alguna afectación al excedente del consumidor. Demostrar esto, forma parte de la carga de la prueba que la AEMP debe cumplir para demostrar que ha existido afectación al bienestar del consumidor.¹⁴

Además indica que, considerando que, a nivel nacional, los medicamentos de los mercados relevantes están a disposición del consumidor final a un precio homogéneo, se concluye que no se está afectando el bienestar del consumidor.

Adicionalmente, hace notar que los precios al consumidor final no han sufrido variaciones. El esquema comparativo descrito en el Anexo N° 1¹⁵ revela que la diferenciación de precios realizada por PHARMATECH permite que el producto llegue al cliente final a un precio casi idéntico en todos los Departamentos. De este modo, la diferenciación de precios realizada se diluye a tiempo en el que el producto es adquirido por el consumidor final.¹⁶

¹³ Memorial recibido el 01-sep-2015, pág. 25.

¹⁴ Memorial recibido el 01-sep-2015, pág. 25.

¹⁵ Anexo N° 1 del memorial recibido el 01-sep-2015.

¹⁶ Memorial recibido el 01-sep-2015, págs. 25-26.

A criterio de PHARMATECH esta Autoridad tuvo que haber aplicado la Ley General de los Derechos de las Usuarias y los Usuarios y de las Consumidoras y los Consumidores (Ley N° 453) de 04 de diciembre de 2013 al momento de emitir la RA 128. Sin embargo, desconoce el ámbito de acción de la AEMP que se circunscribe a la materia de competencia, el cual, no incluye la defensa del consumidor.

Nuevamente PHARMATECH exterioriza el cómo quisiera que se hubiese realizado el análisis del objeto o efecto de la conducta anticompetitiva relativa sujeta a investigación. Pero no corresponde a la empresa en su calidad de dominante en cada mercado relevante, sino a la AEMP, decidir la normativa a ser aplicada. En función al contraargumento planteado en el numeral 4.2 anterior, lo planteado por PHARMATECH es insuficiente para desvirtuar lo indicado en la RA 128 por acogerse a un ámbito extraño al que la norma de competencia dispone.

CONSIDERANDO: (Valoración técnica de las pruebas presentadas por PHARMATECH)

Una vez valorados los descargos presentados por PHARMATECH en contra de la RA 128, a continuación se valoran las pruebas ofrecidas por aquella en el memorial recibido el 20 de septiembre de 2015.

A efectos de realizar un preciso análisis, a continuación se aplicará un razonamiento estructurado que examina todos y cada uno de los puntos en controversia expuestos por PHARMATECH en el orden propuesto por la AEMP según grupos temáticos.

1 Grupo temático sobre la determinación del mercado relevante

1.1 Argumento sobre que en el presente caso se encuentra frente a dos mercados relevantes y no tres

a. PHARMATECH ratifica la posición presentada en la etapa de descargos, señalando que el medicamento Acerdil y el Corodin que pertenecen a los grupos terapéuticos de Inhibidores de la ECA, Combinaciones y Antagonistas de Angiotensina II, respectivamente, y que junto a medicamentos del tipo tiazida-diuréticos y los bloqueadores de los canales de calcio (CCB) conformarían un solo mercado relevante distinto, relacionado a problemas de hipertensión. Para lo cual, PHARMATECH adjuntó la siguiente documentación en anexos:

- Anexo N° 3, informe pericial realizado por el Lic. Gonzalo Chávez,¹⁷ (en adelante Informe Chávez) el cual señala que el Acerdil y Corodin son sustituibles tanto por el lado de la demanda como el de la oferta, entonces, se trata de un solo mercado relevante¹⁸.

Al respecto, se parte de la tesis de que dos medicamentos con funciones similares y sustituibilidad asimétrica, al caracterizarse su relación por que se abandona a uno por el otro,

¹⁷ Memorial de 20-oct-2015, págs. 6- . Memorial de 01-sep-2015, págs. 14.

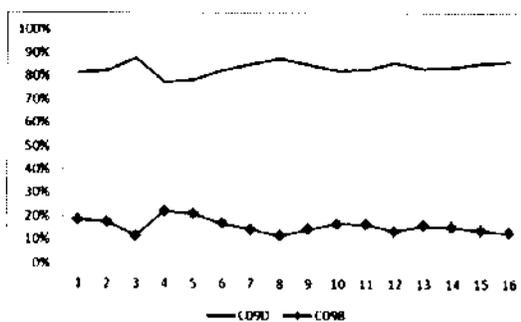
¹⁸ Anexo N° 3 del Memorial de 20-oct-2015, pág. 14-15, 17.



no pertenecen al mismo mercado de productos. Es decir, que tanto el Acerdil D como el Corodin D pueden poseer funciones terapéuticas similares, sin embargo, su acción es distinta, por lo tanto, pertenecen a mercados relevantes diferentes.

Sumado a lo anterior, se establece que no se trata de medicamentos sustitutos y que en conjunto conforman un único mercado relevante, sino que pertenecen a grupos terapéuticos distintos, donde compiten más de un medicamento y participan una serie de empresas, por lo tanto, el análisis desde el punto de vista de la competencia, debe indicar aquello. Es así que comparando la evolución de las cuotas de mercado de cada mercado relevante objetado por PHARMATECH, se obtuvo que la influencia de los medicamentos del mercado C09B sobre el C09D es prácticamente nula (Gráfico N° 2).

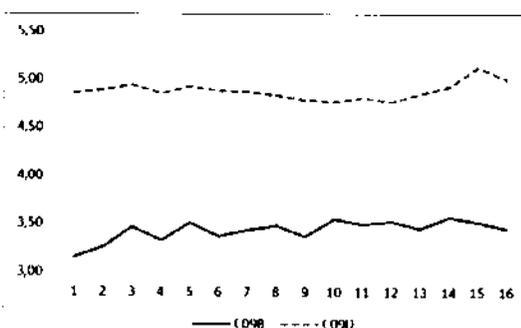
Gráfico N° 2
Evolución de cuotas de mercado – Mercados relevantes C09B y C09D
Periodo: marzo 2013 – junio 2016



Fuente: AEMP.

Similar situación ocurre si se comparan los precios entre ambos grupos terapéuticos, donde los precios promedio de los medicamentos incluidos en el mercado relevante C09D son prácticamente el doble de los de C09B, por lo tanto, existe una influencia y efectos nulos desde el punto de vista competitivo y por ende no corresponden al mismo mercado relevante (Gráfico N° 3).

Gráfico N° 3
Evolución del precio según mercado relevante
Periodo: marzo 2013 – junio 2014



Fuente: AEMP.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

De lo anterior, tanto en cuotas de mercado, como en comportamiento de precios, se rechaza la hipótesis de un solo mercado relevante. En consecuencia, el argumento planteado por PHARMATECH es insuficiente.

En relación a la sustitución por el lado de la oferta, esta concepción parte de la tesis de que todos los medicamentos comercializados en Bolivia (extensión geográfica que abarca todo el país) pertenecen a un solo mercado relevante, donde se podría eventualmente incluir a toda la industria si se considera que cada empresa que produzca o importe medicamentos tiene condiciones suficientes para ingresar rápidamente, en menos de dos años, en la producción o comercialización mayorista de cualquier otro medicamento (no sustituto por el lado de la demanda con los medicamentos por él producidos y/o comercializados) en caso de que precios de dichos medicamentos subieran levemente (entre 5% y 10%, según el Test del Monopolista Hipotético) respecto de su nivel actual observado (sin que la estructura de costos de producción sufriera modificaciones). En tal caso, se estaría considerando que la sustitución por el lado de la oferta sería plena entre laboratorios activos en el país, elemento que en la realidad no tiene la menor probabilidad de ocurrir en el entendido de la especificidad de ciertos medicamentos. Por lo tanto, el argumento es considerado infundado al partir únicamente de opiniones en lugar de modelos económicos que puedan corroborar la tesis planteada en el Informe Chávez.

- Anexo N° 5, certificación del Dr. Johnny Castedo Vidaurre, miembro del Comité Científico de la Sociedad Boliviana de Cardiología, el cual concluye que los medicamentos citados en anexo, que incluyen al Acerdil y Corodin, pueden ser utilizados de forma indistinta a efectos de tratar la hipertensión arterial¹⁹. PHARMATECH concluye su argumento precisando que el universo de medicamentos considerados sustitutos y que corresponden a combatir problemas de hipertensión, alcanzaría el número de 69.

En relación a los criterios vertidos por el Dr. Johnny Castedo Vidaurre respecto a que el listado de medicamentos presentado por PHARMATECH ante él, corresponde al tipo antihipertensivo, esto está fuera de discusión. Sin embargo, el listado incluye únicamente a los grupos terapéuticos C09B y C09D.

Al respecto, si el objetivo perseguido por PHARMATECH fue incluir a todos los medicamentos dirigidos a combatir la hipertensión arterial también debieran haber incluido mínimamente en este a las tiazidas-d diuréticos y a los bloqueadores de los canales de calcio. Por lo tanto, el criterio vertido por el especialista se limita a corroborar un elemento conocido tanto por PHARMATECH como por la AEMP, en consecuencia, es irrelevante para desvirtuar lo indicado en la RA 128, en función a que el mercado relevante es distinto.

- Anexo N° 6, versión en español de las guías de *The Journal of the American Medical Association*.

Por último, la documentación presentada por PHARMATECH como perteneciente a las guías de "*The Journal of the American Medical Association*", corresponde a una adaptación del "*artículo del JAMA: James PA. Oparil S. Carter BL. et al. 2014 Evidence-Based Guideline for*

¹⁹ Memorial de 20-oct-2015, págs. 7-8.



the Management of High Blood Pressure in Adults: Report From the Panel Members Appointed to the Eighth Joint National Committee (JNC 8). JAMA. 2013;(). doi:10.1001/jama.2013.284427. Published online December 18, 2013". Extraída del sitio web www.1aria.com, el cual, está relacionado a brindar información sobre distintos temas sanitarios.

En consecuencia, al no tratarse de una traducción oficial, sino más bien de una adaptación de un artículo electrónico, no se convierte en una fuente confiable y acreditada para emitir algún criterio relacionado al objeto de investigación. Por lo tanto, no es considerada como una prueba que desvirtúe los cargos planteados por la RA 128 en contra de PHARMATECH.

- b. De forma complementaria, PHARMATECH señala que en casos anteriores la AEMP habría determinado el mercado relevante en función a las características de la demanda de los productos, haciendo alusión a que cigarrillos rubios, negros o de otras características secundarias, fueron parte de un mercado relevante²⁰.

Al respecto, cabe indicar que es incorrecto realizar una analogía en relación a que se tendría un precedente sobre el actuar de la AEMP en materia de competencia, al momento de citar un caso relativo al mercado de los cigarrillos y tratar de compararlo con el de medicamentos. En el entendido que uno de los factores de riesgo que determina la utilización de medicamentos en relación a Agentes que Actúan sobre el Sistema Renina-Angiotensina, grupos terapéuticos C09B (Inhibidores de la ECA, Combinaciones) y C09D (Antagonistas de Angiotensina II, Combinaciones), es más bien el consumo de tabaco.

En consecuencia, el argumento es impertinente e infundado, y por tanto, insuficiente para desvirtuar los cargos formulados en contra de PHARMATECH en la RA 128.

2 Grupo temático sobre la determinación del poder de mercado

2.1 Argumento sobre que PHARMATECH no cuenta con poder sustancial en el mercado relevante, según cuotas de mercado y niveles de concentración

- a. Para fundamentar la apreciación de que la cuota de mercado conjunta entre el Acerdil y Corodin llegaría al 37.73%, PHARMATECH ofrece como prueba la siguiente documentación:

- Anexo N° 3, el Informe Chávez concluye que a partir de la cuota indicada, se trata de un mercado relevante no concentrado²¹.

Al respecto, PHARMATECH desconoce el hecho de que las cuotas de mercado responden a la participación de cada empresa en los distintos grupos terapéuticos identificados, cada uno representante de un mercado relevante distinto e independiente de los demás. Ésta empresa al partir de una premisa errónea llega a conclusiones también erradas, puesto que al tomar

²⁰ Memorial de 20-oct-2015, pág. 8. Relativo a la Resolución Administrativa N° 118/2012 de 30-nov-2015, págs. 26 y 31.

²¹ Anexo N° 3 del Memorial de 20-oct-2015, pág. 28 y ss.

en cuenta un mercado relevante conjunto entre el los grupos terapéuticos C09B y C09D, es lógico que se llegue a una conclusión de participación menor a la planteada por la RA 128. Pero, tal y como se demostró en el argumento anterior, esto es falso. En consecuencia, el argumento es insuficiente para desvirtuar los cargos planteados en la resolución administrativa de referencia.

- b. En relación a la cuota de mercado del Linfonex, PHARMATECH ratifica los argumentos presentados en la etapa de descargos, indicando que posee un grado medio de participación, no contando tampoco con poder sustancial en dicho mercado relevante²².

El Informe Chávez indica que al pertenecer el Linfonex a un mercado pequeño y contestable, "otros laboratorios podrían vender el producto". Sin embargo, desconoce el hecho de la especialización que se requiere en la fabricación, distribución y comercialización de medicamentos relacionados a Agentes Inmunosupresores.

Este tipo de medicamentos están dirigidos a inhibir selectivamente el rechazo de tejidos trasplantados, alterando la función de los linfocitos mediante fármacos o anticuerpos dirigidos contra las proteínas inmunitarias. Los mismos, se dividen según sus mecanismos de acción en los siguientes grupos: 1) L04AA, algunos interfieren en la producción o acción de las citosinas (p. ej. Ciclosporina); 2) L04AX, otros alteran el metabolismo celular e impiden la proliferación de los linfocitos (p. ej. Azatioprina); y 3) L04AB, los anticuerpos monoclonales (p. ej. Etamerccept) y policlonales bloquean las moléculas en la superficie de las células T²³.

Al respecto, dadas las características descritas en relación a los medicamentos que integran el mercado relevante de Agentes Inmunosupresores en comprimidos, al cual pertenece el Linfonex, los argumentos planteados por PHARMATECH expresados a través del Informe Chávez, carecen de todo sentido valorativo de las especificidad y especialización requeridas en la producción de medicamentos de dicho mercado y más aún de lo particular de los sectores a los cuales va dirigida su distribución, y por ende, son considerados insuficientes para desvirtuar los cargos formulados en la RA 128.

2.2 Argumento sobre que PHARMATECH no cuenta con poder sustancial en el mercado relevante, según barreras a la entrada

- a. A fin de fundamentar su argumento, PHARMATECH indica que ninguno de los medicamentos sujetos a investigación posee patentes, para lo cual adjuntó lo siguiente en anexos:
- Anexo N° 7, certificado de búsqueda del Servicio Nacional de Propiedad Intelectual (SENAPI), de forma de demostrar que es "imposible hablar de barreras estratégicas a la entrada"²⁴.

²² Memorial de 20-oct-2015, pág. 9. Memorial de 01-sep-2015, págs. 17-19.

²³ Véase el Anexo N° 3 de Descripción de cada mercado relevante.

²⁴ Memorial de 20-oct-2015, pág. 11.



La información del SENAPI incluye la búsqueda de principios activos patentados, siendo ésta negativa para el Lisinopril, Micofenolato de Mofetilo y Tracolumus, que corresponden al Acerdil D, Linfonex y T-Inmun, respectivamente. Sin embargo, PHARMATECH desconoce que el objetivo del análisis de barreras estratégicas plasmado en la RA 128, estuvo dirigido a establecer las características de los grupos terapéuticos sujetos a investigación y no así a establecer que los medicamentos de PHARMATECH tuviesen una patente que limite a posibles competidores a la entrada.

En la misma dirección, las barreras estratégicas en el sector farmacéutico, más allá de establecer la importancia de las patentes, también resalta la prevalencia de las marcas de cada empresa competidora. Es decir, que se identifica al nombre comercial de fantasía utilizado por las empresas líderes al identificar a un determinado medicamento, en lugar de hacerlo por su nombre genérico o principio activo, como una forma de crear de manera artificial una posible diferencia en calidad y de posicionamiento dentro de la mente tanto de médicos como de pacientes, de que se trata de un medicamento que tiene propiedades únicas y por ende, objeto de preferencias en su consumo.

En consecuencia, la prueba adjunta de certificados del SENAPI no desvirtúa los cargos planteados por la AEMP, por ser mal interpretado el concepto de barrera estratégica a la entrada por parte de PHARMATECH y ser insuficiente para lograr y desvirtuar aquello.

- Anexo N° 3, el Informe Chávez señala que el dinamismo que presenta la industria farmacéutica no sería posible si existiesen barreras de entrada grandes en el sector²⁵, además de indicar que se trata de un mercado contestable, caracterizado por la escasa participación de productos con protección de patentes, el elevado número de ofertantes en todos los niveles que se han incrementado en los últimos 10 años, bajas barreras a la entrada en la industria y amplias posibilidades de importación, estructura de ofertantes y productos heterogéneos²⁶.

Al respecto, el Informe Chávez se limita a caracterizar al sector farmacéutico y no particulariza los mercados sujetos a investigación, en consecuencia, sus conclusiones son generalizaciones de la realidad y por tanto, insuficientes.

Asimismo, descarta el razonamiento aplicado en la RA 128 simplemente porque a criterio suyo, no habría seguido el denominado "*Paradigma Estructura – Conducta Desempeño*", el cual, parte de la idea de que el funcionamiento de los mercados está determinado básicamente por ciertas características estructurales. Estas últimas influyen en la conducta de las empresas que operan en tales mercados, y esa conducta es la que, en el agregado, produce un determinado desempeño, visible a través de resultados cuantificables en términos de precios, cantidades, beneficios, etc. El paradigma mencionado es uno más de otras metodologías aplicadas en la organización industrial en relación al análisis de mercados, siendo a criterio del Informe Chávez el único.

²⁵ Anexo N° 3 del Memorial de 20-oct-2015, pág. 4.

²⁶ Anexo N° 3 del Memorial de 20-oct-2015, págs. 5 y 8.

Sin embargo, el mencionado informe desconoce que el actuar de la RA 128 no es discrecional sino se encuentra reglado en el D.S. 29519 y su Reglamento (Resolución Ministerial 190), los cuales, identifican el procedimiento administrativo y sancionador a seguirse en materia de competencia. Por lo tanto, el inferir errores metodológicos en la RA 128 establecen un desconocimiento de la normativa y sólo indican el cómo PHARMATECH hubiera querido que se realice la investigación en su contra, y de esta manera no logra desvirtuar lo expresado en los cargos formulados en su contra. En consecuencia, su argumento es infundado e insuficiente.

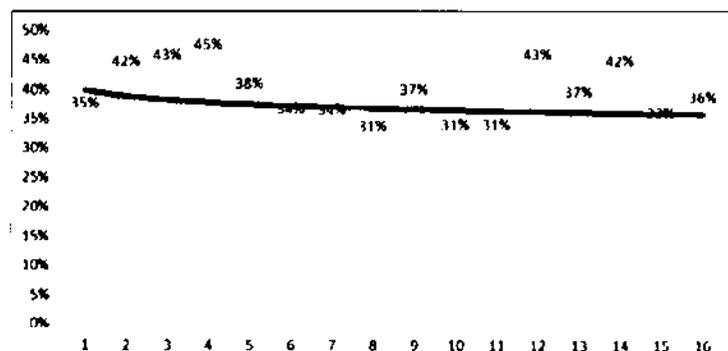
2.3 Argumento sobre que PHARMATECH no cuenta con poder sustancial en el mercado relevante, según el poder de los competidores en el mercado relevante

PHARMATECH indica que en función a las variaciones de las cuotas de mercado de las empresas competidoras en cada mercado relevante investigado, se determina que la cuota de aquella disminuyó en determinados periodos.

Al respecto, PHARMATECH desconoce el hecho de que posee cuotas de mercado que prácticamente duplican en cada mercado relevante aquellas obtenidas por sus competidores, como tampoco realiza un análisis en el tiempo de su comportamiento en participaciones de mercado, el cual, determina una tendencia en el tiempo prácticamente lineal, es decir, con limitadas fluctuaciones.

Por ejemplo, en el mercado C09D (Antagonistas de Angiotensina II, Combinaciones) en comprimidos, PHARMATECH posee durante los 16 meses investigados, cuotas que rondan el 40% de participaciones, entonces, no se encuentra un justificativo que establezca que las empresas competidoras de aquella puedan tener algún tipo de poder de mercado si la segunda, tercera y cuarta de éstas en dicho periodo, poseen 18.2%, 16.5% y 7.6%²⁷ (Gráfico N° 4).

Gráfico N° 4
Evolución de cuotas de mercado de PHARMATECH, Mercado C09D
Periodo: marzo 2013 – junio 2015



Fuente: AEMP.

²⁷ RA 128, Cuadro N° 5, Pág. 18.

Cabe indicar que en total participan en dicho mercado 15 empresas: COFAR SA, DROGUERIA INTI SA, FARMAVAL BOLIVIA SRL, FARMEDICAL SRL, LABORATORIOS CRESPAL SA, LAFAR SA, PHARMA INVESTI SRL, PHARMATECH BOLIVIANA SA, PROMEDICAL SA, QUIMFA BOLIVIA SA, QUIMIZA LTDA, RAICES IMPORT EXPORT LTDA, SAN FERNANDO SRL, SOUTH AMERICAN EXPRESS SA (SAE SA), y TECNOFARMA SA.

2.4 Argumento sobre que PHARMATECH no cuenta con poder sustancial en el mercado relevante, según el acceso de los competidores a insumos²⁸

a. PHARMATECH indica en la RA 128/2015 no se realizó un análisis suficientemente profundo para determinar que los competidores tienen acceso limitado a insumos y que al tratarse el objeto de investigación de medicamentos importados, este elemento no aporta al análisis de poder sustancial en el mercado. Como prueba de lo anterior, presenta en anexo lo siguiente:

- Anexo N° 9, acta notarial de facturas de compra de medicamentos.

A través del Testimonio 0018/2015 de 01 de octubre de 2015, los señores Abdón Yamil Ahuile Gorayeb y Sebastián Luis Bahurlet, en su condición de Gerente General y Gerente de Administración y Finanzas, respectivamente. Se presentaron ante la notaria señalando lo siguiente:

“... Señora Notaria, nos presentamos ante usted de manera libre y voluntaria, sin que medie presión, dolo u otro vicio del consentimiento, a objeto de prestar una declaración voluntaria, para ser presentada ante Autoridad de Fiscalización de Empresas (AEMP) y declaramos en nuestra condición de representantes legales de la sociedad Pharmatech Boliviana S.A., que hemos constatado que los precios al consumidor final de los medicamentos: Acerdil D y Corodin D varían levemente, además se constata que los medicamentos de otros Laboratorios como ser Enalap D, Enalten D, Hipopres D, Lotrial D, Blox D, Convertal D, Norten AM, Simperten D y Valaxam 160/10 mg, también varían, tal como lo acreditan las facturas que se detallan a continuación ...”²⁹.

Al respecto, las facturas que se mencionan corresponden al periodo comprendido entre el 21 y 25 de agosto de 2015, el cual, no corresponde al periodo de investigación que es desde marzo de 2013 hasta junio de 2014. Además de que fueron realizadas en farmacias de las ciudades de La Paz, Cochabamba, Sucre, Tarija, Potosí, Cobija, Oruro, Trinidad y Santa Cruz.

Sin embargo, PHARMATECH hace referencia al Anexo N° 9 como sustento al argumento relacionado a la inexistencia de poder sustancial respecto al acceso de los competidores a insumos. En consecuencia, se trata de una contradicción al tratar de acreditar un aspecto con otro, por lo tanto, la prueba no desvirtúa los cargos formulados en la RA 128.

²⁸ Memorial de 20-oct-2015, pág. 12.

²⁹ Anexo N° 9 del Memorial de 20-oct-2015.

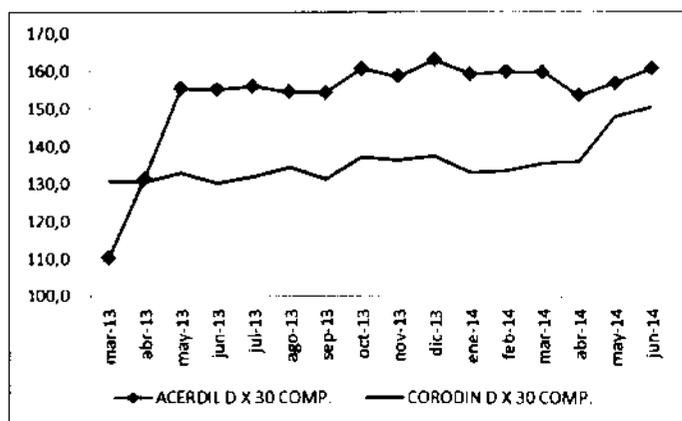
2.5 Argumento sobre que PHARMATECH no cuenta con poder sustancial en el mercado relevante, según comportamiento reciente³⁰

a. PHARMATECH señala que de acuerdo al comportamiento de sus precios, durante el periodo de investigación, se puede advertir que aquellos no habrían sufrido variación, a pesar de aspectos inflacionarios, para lo cual presenta en anexo lo siguiente:

- Anexo N° 3, el Informe Chávez realiza una comparación entre lo sucedido el año 2005 y el 2014, en relación a incremento de laboratorios, importadores montos de ventas, cantidad de medicamentos, concluyendo que se trata de la estructura del mercado de medicinas en el upstream del tipo diversa.³¹

Al respecto, si se realizase un análisis de los precios del Acerdil D y del Corodin D, objeto de investigación por ser discriminatorios, se puede observar que estos tienden a incrementarse de manera constante en los 16 meses investigados, sugiriendo que ambos llegarán a un mismo precio en el futuro.

Gráfico N° 5
Evolución de precios del Acerdil D y del Corodin D
Expresado en Bolivianos (marzo 2013 – junio 2014)



Fuente: AEMP.

En consecuencia, el comportamiento reciente de PHARMATECH tiende a igualar los precios de aquellos medicamentos considerados los más importantes en cada mercado relevante investigado, lo cual, define una tendencia al alza en ambos, así como de igualarse en un futuro próximo. Por lo tanto, queda descartado un comportamiento estable en precios y por ende, el argumento planteado no desvirtúa los cargos formulados en la RA 128.

3 Grupo temático sobre la presunta conducta anticompetitiva relativa de discriminación de precios

³⁰ Memorial de 20-oct-2015, pág. 12.

³¹ Anexo N° 3 del Memorial de 20-oct-2015, págs. 3-4 y 6-7.



3.1 Argumento sobre que PHARMATECH no ha incurrido en una conducta discriminatoria de precios, sino de diferenciación de precios³²

a. PHARMATECH con el objetivo de fundamentar su argumento dirigido a los medicamentos Acerdil D y Corodin D, presentó la siguiente documentación en anexos:

- Anexo N° 1, Estados Financieros entregados al Servicio de Impuestos Internos, de las gestiones 2013 y 2014. Con lo cual señala que, puede evidenciarse que el margen bruto de ganancia de PHARMATECH por las ventas de medicamentos en las distintas regiones de Bolivia es homogéneo.

Respecto a los EEFF de las gestiones 2013 y 2014, aquellos no aportan en ninguna medida a desvirtuar los cargos de la RA 128, simplemente se limitan a expresar la situación económica de PHARMATECH. Por lo tanto, son considerados irrelevantes.

- Anexo N° 2, certificación de auditor externo (Deloitte S.R.L.). De tal manera de que para dar fe de la veracidad del análisis contable previamente expuesto, PHARMATECH solicitó a una firma de auditoría externa una certificación que concluye que el análisis mencionado precedentemente es acorde a la realidad contable de la empresa.

Es cierto que la certificación de la firma Deloitte S.R.L. en relación a que los márgenes obtenidos respecto a ingresos y costos de ventas de los medicamentos Acerdil D, Corodin D y Linfonex respondieron a información real de PHARMATECH.

Sin embargo, como se explicó en argumentos anteriores, el tratar como sinónimos al Costo Marginal y el Margen Bruto entre ingresos y costos de venta, con el fin de demostrar que no existió discriminación de precios, sino más bien diferenciación, carece de todo sentido y lógica económica. Por lo tanto, dichas pruebas son consideradas irrelevantes e insuficientes para desvirtuar los cargos formulados en la RA 128.

- Anexo N° 10, actas de directorio del periodo analizado. Dirigido a confirmar que PHARMATECH no ha implementado políticas en miras de establecer ventajas competitivas a determinados clientes en detrimento de los demás.

Respecto a las actas de directorio presentadas en el Anexo N° 10 como pruebas de descargo, estas son consideradas irrelevantes, puesto que el procedimiento sancionatorio iniciado en contra de PHARMATECH está relacionado a conductas anticompetitivas relativas y no así a las del tipo absolutas. Es en éstas últimas donde se considera como "prueba dura" a la obtención de documentos que demuestren una determinada práctica (p. ej., la existencia de un cartel).

b. En relación al medicamento Linfonex, PHARMATECH fundamentó su argumento señalando que aquel es comercializado a través de canales privados en un 33%, y en un 77% a través de canales institucionales. Siendo la relación descrita, confirmadora del menor precio de las unidades vendidas al mercado institucional y explica por ejemplo,

³² Memorial de 20-oct-2015, págs. 4-6. Memorial de 01-sep-2015, págs. 11-13.

porque en Oruro, donde el 85% de las unidades va al mercado privado, el precio promedio virtual es mayor respecto de las ciudades con mayores ventas a través de canales institucionales, presentando la siguiente documentación en anexos:

- Anexo N° 4, documentación sobre licitaciones públicas.

Respecto a que en el mercado donde participa el Linfonex no se podría advertir ningún tipo de conducta anticompetitiva, PHARMATECH presenta una serie de documentación relacionada a licitaciones públicas, pero no identifica de qué manera esta pueda apoyar la tesis de inexistencia de una práctica anticompetitiva, limitándose a expresar las convocatorias públicas a las cuales se presentó PHARMATECH pero no precisa en qué manera el volumen de ventas corrobora su afirmación de que el canal institucional es el más importante.

- Anexo N° 3, el Informe Chávez señala que existen tres razones que hacen imposible hablar de discriminación de precios en el mercado del Linfonex, la primera, que se trata de un mercado demasiado pequeño, la segunda, relacionada a la imposibilidad de que se produzca arbitraje, y la tercera, el contrabando³³.

Por último, el Informe Chávez descarta la posibilidad de discriminación de precios en el mercado L04A de Agentes Inmunosupresores, basando su afirmación en el tamaño del mercado, pero no especifica qué magnitud tendría que tener un mercado como umbral para ser sujeto de investigación. Asimismo, establece la inexistencia de arbitraje, desconociendo que PHARMATECH establece exclusividades en la distribución de medicamentos ya sea a través de sus oficinas (central y regionales) como a través de sus distribuidores terciarizados, lo cual, a criterio de la AEMP, sí es una condición de arbitraje y por ende un síntoma de discriminación de precios. Finalmente, asevera que el contrabando se constituye en un elemento que disciplina a los mercados de medicamentos, sin embargo, no presenta ningún estudio que pueda establecer el porcentaje de influencia que tiene el contrabando tanto sobre precios como en cantidades demandadas y ofertadas.

Asimismo, el Informe Chávez hace referencia a que PHARMATECH establece precios diferenciados a través de la aplicación de precios RAMSEY, sin embargo, esta apreciación no tiene ningún sustento metodológico ni documental que demuestre que realmente se aplica dicha metodología a los precios cobrados por PHARMATECH. Es más, durante la presentación de alegatos, el personal de PHARMATECH desconocía dicha metodología y menos aún pudo dar fe de su aplicación como política comercial.

En consecuencia, las afirmaciones vertidas por PHARMATECH a través del Informe Chávez son generalizaciones de tipo impreciso y carecen de sustento teórico, por lo tanto, son insuficientes para desvirtuar los cargos formulados en la RA 128.

³³ Anexo N° 3 del Memorial de 20-oct-2015, pág. 24.



3.2 Argumento sobre que no se ha afectado el proceso competitivo ni al consumidor final³⁴

A criterio de PHARMATECH, a efectos de demostrar que un agente económico ha incurrido en conducta anticompetitiva, debe demostrarse que éste ha afectado al proceso económico, es decir que haya afectado a (1) su competencia (primera línea) (2) a sus clientes (segunda línea) o (3) al consumidor final (tercera línea). Con el objetivo de fundamentar su argumento, PHARMATECH presentó en anexos lo siguiente:

- Anexo N° 3, el Informe Chávez relativo a la no afectación en primera línea, al tratarse de mercados relevantes altamente competitivos, bajas cuotas del Acerdil, Corodin y Linfonex, fluctuaciones en las cuotas de PHARMATECH y sus competidores, e incremento en el número de competidores.
- Anexos N° 1 y N° 2, referente a la no afectación en segunda línea, por la inexistencia de discriminación de precios sino diferenciación, ni igualdad de condiciones de los agentes económicos (farmacias) que compiten entre sí.
- Anexo N° 9 (acta notarial de facturas de compra de medicamentos), que en relación a la no afectación en la tercera línea (consumidor), PHARMATECH presenta un cuadro de precios promedio de ventas de Acerdil y Corodin en departamentos y localidades de La Paz, Santa Cruz, Cochabamba, Sucre, Tarija, Potosí, Oruro, Trinidad y Cobija. El cual, corresponde a un sondeo realizado por PHARMATECH³⁵.

La empresa PHARMATECH concluye señalando que no ha afectado al consumidor final y que, inclusive, les está trayendo beneficios³⁶. El beneficio al consumidor final viene dado porque, de no ser por las prácticas comerciales de PHARMATECH, el precio al consumidor sería disparate y discriminatorio. Sumado a lo anterior, a su criterio, la protección de los derechos del consumidor es el estándar más relevante que debe analizar la AEMP a tiempo una resolución administrativa sancionatoria, precautelando el bienestar del consumidor final, tal y como lo indicado en la Ley de Defensa del Consumidor en su artículo 17 (Derecho al Trato Equitativo).

Respecto a este argumento expuesto por PHARMATECH, se recuerda que en materia de competencia, acorde a las consideraciones que realiza el Decreto Supremo N° 29519, el bien jurídico protegido es la competencia, siendo uno de los beneficiados indirectos de la protección de la competencia, el usuario, consumidor o como en este caso el paciente.

La afirmación de PHARMATECH no es correcta al señalar que la AEMP no puede sancionar si es que no se demuestra que PHARMATECH ha afectado a los consumidores, tergiversando la norma a su conveniencia y añadiendo, como lo hace a lo largo de su defensa, obligaciones a la autoridad que no encuentran respaldo normativo.

³⁴ Memorial de 20-oct-2015, págs. 13-16. Memorial de 01-sep-2015, págs. 7-11.

³⁵ Memorial de 20-oct-2015, pág. 15.

³⁶ Memorial de 01-sep-2015, págs. 25-26.

El artículo 12 del Decreto Supremo N° 29519 es claro al señalar en su párrafo I señala lo siguiente:

"Para determinar si las conductas a que se refiere el artículo anterior deban ser sancionadas, la Superintendencia de Empresas analizará las ganancias en eficiencia derivadas de la conducta que acrediten los agentes económicos y que incidan favorablemente en el proceso de competencia".

Es decir que, PHARMATECH se encontraba en la posibilidad de acreditar ganancias en eficiencia y que a su vez éstas incidían favorablemente en el proceso de competencia, apartado que no fue identificado de los descargos y pruebas presentadas por PHARMATECH y que no contiene el listado descrito en el mismo artículo 12, párrafo II del Decreto Supremo N° 29519.

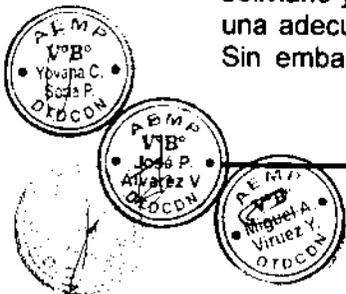
I. Estas ganancias en eficiencia podrán incluir las siguientes:

- la introducción de productos nuevos;
- el aprovechamiento de saldos,
- productos defectuosos o perecederos;
- las reducciones de costos derivadas de la creación de nuevas técnicas y métodos de producción, de la integración de activos, de los incrementos en la escala de la producción y de la producción de bienes y/o servicios diferentes con los mismos factores de producción;
- la introducción de avances tecnológicos que produzcan bienes o servicios nuevos o mejorados;
- la combinación de activos productivos o inversiones y su recuperación que mejoren la calidad o amplíen los atributos de los bienes y servicios;
- las mejoras en calidad, inversiones y su recuperación, oportunidad y servicio que impacten favorablemente en la cadena de distribución;
- que no causen un aumento significativo en precios, o una reducción significativa en las opciones del consumidor, o una inhibición importante en el grado de innovación en el mercado relevante;
- así como las demás que demuestren que las aportaciones netas al bienestar del consumidor derivadas de dichas prácticas superan sus efectos anticompetitivos.

Con relación a la Ley de Defensa del Consumidor, no es objeto de análisis en el presente caso, por lo cual, no fue considerado relevante a los fines de este proceso, como se señaló precedentemente, corre a cuenta de PHARMATECH, demostrar lo beneficiosa de su conducta para la competencia y el consumidor o paciente en este caso.

3.3 Anexos N° 8 y 11

Cabe indicar que el Anexo N° 8 relacionado a información del RSM de UNIMED e IMS, que certificaría los medicamentos del mercado relevante ampliado se encuentran en el mercado boliviano y que muestra el origen de los medicamentos. Cabe indicar que éste corresponde a una adecuación del RSM de UNIMED de acuerdo a los criterios aplicados por IMS Health. Sin embargo, como ya se mencionó estos están relacionados con medicamentos de los



"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

grupos terapéuticos IECA y ARA-II, ambos en combinaciones, los cuales, estuvieron relacionados con problemas de hipertensión. Sin embargo, la ampliación no sería suficiente para demostrar la participación limitada de PHARMATECH en cada mercado correspondiente, puesto que el objetivo de la RA 128 estuvo centrado en el mercado relevante del Sistema Renina-Angiotensina.

En relación al Anexo N° 11, prueba doctrinal, ésta información no fue referida en ninguno de los memoriales presentados por PHARMATECH ni tampoco precisados en el Informe Chávez, por lo tanto, es irrelevante su aporte para desvirtuar los cargos formulados en contra de PHARMATECH por no sustentar ningún argumento planteado por aquella.

CONSIDERANDO: (Etapa de alegatos)

Mediante Providencia de 21 de octubre de 2015, la AEMP dispuso la clausura de término de prueba dentro el procedimiento administrativo sancionador iniciado mediante RA 128, otorgando a su vez el plazo de cinco (5) días para que tome vista del expediente y alegue sobre la prueba producida. Se convocó a audiencia el día 29 de octubre de 2015, a horas 09:30 en instalaciones de la AEMP, con la finalidad de ilustrar mejor la decisión de la Autoridad.

La audiencia fue realizada el día y hora programado conforme consta en el Acta respectiva, las personas que intervinieron en ésta audiencia fueron Mónica Cuesta, Mauricio Coronel, Gonzalo Chávez Álvarez en condición de perito designado por PHARMATECH y Diego Alberto Villarroel Salvatierra, siendo estas dos últimas las únicas personas acreditadas y reconocidas por PHARMATECH para asumir defensa a su nombre conforme se evidencia de los Testimonios de Poder N° 1036/2015 y 0991/2015 y del informe presentado como pericial denominado "*La Competencia en la Industria Farmacéutica en Bolivia*".

La exposición de alegatos por parte de los citados, hizo referencia de parte de Gonzalo Chávez Álvarez a la exposición del documento denominado "*La Competencia de la Industria Farmacéutica en Bolivia*", y respecto del que se tienen las siguientes observaciones:

- a) La prueba pericial, como medio probatorio es admisible cuando la apreciación de los hechos que interesan al proceso requiere conocimientos especializados en alguna ciencia. En el presente caso, la empresa PHARMATEC ni el señor Gonzalo Chávez Álvarez han acreditado de forma alguna que éste último posee conocimientos especializados en cuanto a investigaciones realizadas en materia de competencia, por tanto el documento "*La Competencia de la Industria Farmacéutica en Bolivia*", no puede ser considerado como un informe pericial mucho menos un medio probatorio. Asimismo, revisada la bibliografía empleada, únicamente se hace referencia a un libro en materia de defensa de la competencia, cinco notas de prensa, dos estudios de mercado del sector realizado y un estudio de mercado del sector bancario, que de igual forma no demuestran el aporte y la experiencia del perito (valga la redundancia) en el análisis de la competencia.
- b) El Estudio de Mercado de Medicamentos en Bolivia realizado por la AEMP, se halla disponible en la página web de la AEMP desde el año 2013 y constituye un documento oficial que fue omitido en la exposición del profesional designado por PHARMATECH, con lo cual el criterio u opinión expresados resulta insuficiente y sesgado.

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

- c) El Informe denominado "La Competencia de la Industria Farmacéutica en Bolivia" establece como objeto:

"En primer lugar, evaluar la consistencia teórico- práctica de la metodología utilizada por la Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/Nº 128/2015 de la AEMP a la luz de la teoría económica en general y de organización industrial contemporánea, en particular. En segundo lugar, evaluar la dinámica del mercado de la industria farmacéutica en Bolivia en general y de un grupo de remedios observados en particular para ver si se advierte alguna contravención como la señalada".

Al respecto, considerando que la RA 128 fue emitida en el marco de la defensa de la competencia, el señor Gonzalo Chávez Álvarez no ha acreditado su grado de especialidad en el análisis de conductas anticompetitivas que lo habiliten para objetar y cuestionar técnicamente la metodología desarrollada en la RA/AEMP/DTDCDN/Nº 128/2015 por la AEMP.

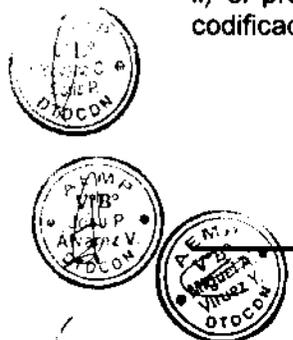
Si bien por mandato del artículo 47 de la Ley Nº 2341 de Procedimiento Administrativo, la prueba pericial es plenamente válida, conforme establece el artículo 1331 del Código Civil y los artículos 430 y 441 del Código de Procedimiento Civil la naturaleza de la opinión de expertos es solicitada en el caso de hechos que exijan preparación y experiencia especializada. Asimismo, la admisión de la prueba pericial se halla condicionada al conocimiento especializado en este caso en materia de defensa de la competencia.

En cuanto a la fuerza probatoria de la prueba pericial, necesariamente debe considerarse la competencia de los peritos, y en este caso, por las circunstancias enumeradas precedentemente, tal grado de especialidad o pericia no fue acreditado por la empresa PHARMATECH ni por Gonzalo Chávez Álvarez, por lo cual, el Informe "La Competencia en la Industria Farmacéutica en Bolivia" no alcanza el grado de informe pericial ni de documento probatorio. Pese a estas consideraciones, y en resguardo del derecho a la defensa, dicho informe presentado por PHARMATECH como prueba pericial, fue analizado por la AEMP como parte de sus argumentos.

De parte de Diego Alberto Villarroel Salvatierra, quien expone y ratifica los documentos de descargo y pruebas, presentados respectivamente en fechas 01 de septiembre de 2015 y 20 de octubre de 2015, su análisis y evaluación se realiza en la presente resolución a través del análisis de sus descargos y la valoración de las pruebas aportadas.

Corresponde añadir que PHARMATECH presentó en fecha 04 de noviembre de 2015, a horas 17:24 el memorial con el rótulo "Absuelve consultas expuestas en la audiencia de alegatos", el cual, fue considerado como parte del análisis contenido en la presente resolución. De acuerdo a su contenido, este trató los siguientes temas: i) las fuentes de información para del cálculo de cuotas de mercado tomando como referencia a IMS Health; ii) el proceso de ingreso y distribución de medicamentos en Bolivia; iii) la similitud en la codificación de medicamentos aplicada por UNIMED (código ATQ) y la utilizada por IMS

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"



Health; y iv) la inexistencia de contraindicaciones entre el Acerdil y el Corodin relacionado a pacientes con diabetes tipo II³⁷.

CONSIDERANDO: (Subsunción de la acción)

Concluida la valoración y el análisis técnico y jurídico a los argumentos de descargos, pruebas y alegatos presentados por PHARMATECH, se concluye que ésta empresa no presentó los argumentos ni descargos suficientes que desvirtúen los cargos formulados en su contra mediante RA 128, por lo que a continuación se realiza la subsunción de la acción a la norma legal correspondiente a efecto de verificar la transgresión a la misma.

1 Caracterización de la empresa y medicamentos investigados

PHARMATECH es una empresa que opera dentro del rubro de importación, comercialización y distribución de medicamentos. Actualmente se encuentra integrada verticalmente en las etapas de importación y distribución mayorista, a partir de su oficina central localizada en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra y con sucursales en los departamentos de La Paz, Cochabamba, Sucre (Chuquisaca) y Trinidad (Beni) y con distribuidores minoristas en los otros departamentos.

Cuadro N° 1

Listado de medicamentos de PHARMATECH por mercado relevante
Periodo: marzo 2013 – junio 2014

N° ATQ 3	Nivel Farmacológico	CÓDIG O	N° Medicamentos	NOMBRE COMERCIAL	PRINCIPIO ACTIVO	CONCENTRACIÓN	PAIS DE ORIGEN	UNID. X CAJA	FORMA FARMACÉUTICA
1	C09B Inhibidores de la ECA, Combinaciones	II-50	1	ACERDIL D X 30 COMP.	LISINAPRIL; HIDROCLOROTIAZIDA	20mg; 12,5mg	CHILE	30	CPR-CAP
2	C09D Antiotensina II, Combinaciones	II-2124	1	CORODIN D X 30 COMP.	LOSARTAN; HIDROCLOROTIAZIDA	50mg; 12,5mg	CHILE	30	CPR-CAP
		II-2125	2	CORODIN D FORTE X 30 COMP.	LOSARTAN; HIDROCLOROTIAZIDA	100 mg; 25 mg	CHILE	30	CPR-CAP
		II-6454	3	PROCARDIO D FORTE X 30 COMP.	TELMISARTAN; HIDROCLOROTIAZ	80mg;12,5mg	CHILE	30	CPR-CAP
		II-7941	4	VARTALAN D FORTE X 30 COMP.	VALSARTAN;HIDROCLOROTIAZIDA	160mg;12,5mg	CHILE	30	CPR-CAP
		II-7935	5	VARTALAN D X 30 COMP.	VALSARTAN;HIDROCLOROTIAZIDA	80 mg;12,5 mg	CHILE	30	CPR-CAP
		II-7938	6	VARTALAN AM 10/160 MG X 30 COMP.	AMLODIPINO;VALSARTAN	10MG/160MG	CHILE	30	CPR-CAP
		II-6457	7	PROCARDIO D X 30 COMP.	TELMISARTAN; HIDROCLOROTIAZ	40mg; 12,5mg	CHILE	30	CPR-CAP
		II-1464	8	CARDIOPLUS D 40/12.5 MG X 30 COMP.	OLMESARTAN; HIDROCLOROTIAZI	40 mg /12.5 mg	CHILE	30	CPR-CAP
		II-7939	9	VARTALAN AM 5/160 MG X 30 COMP.	AMLODIPINO;VALSARTAN	5mg/160mg	CHILE	30	CPR-CAP
		II-1463	10	CARDIOPLUS D 20/12.5 MG X 30 COMP.	OLMESARTAN; HIDROCLOROTIAZI	20 mg / 12.5 mg	CHILE	30	CPR-CAP
		II-7940	11	VARTALAN AM 5/80 MG X 30 COMP.	AMGLODIPINO / VALSARTAN	5ML/80ML	CHILE	30	CPR-CAP
		II-1462	12	CARDIOPLUS AM 40/5 MG X 30 COMP.	OLMESARTAN; AMLODIPINO	40mg/5mg	CHILE	30	CPR-CAP
3	L04A Agentes Inmunosupres	II-4748	1	LINFONEX 500 MG X 30 COMP.	MICOFENOLATO DE MOFETILO	500mg	CHILE	30	CPR-CAP
		II-7309	2	T-INMUN 1 MG X 60 CAPS.	TACROLIMUS	1.00 MG	CHILE	60	CPR-CAP
		II-7631	3	TRANSPORINA 100 MG X 50 CAPS.	CICLOSPORINA	100 mg	INDIA	50	CPR-CAP
		II-7633	4	TRANSPORINA 50 MG X 50 CAPS.	CICLOSPORINA	50 mg	INDIA	50	CPR-CAP
		II-7632	5	TRANSPORINA 25 MG X 50 CAPS.	CICLOSPORINA	25mg	INDIA	50	CPR-CAP
		II-4747	6	LINFONEX 250 MG X 60 COMP.	MICOFENOLATO DE MOFETILO	250mg	CHILE	60	CPR-CAP

Fuente: AEMP en base a información de PHARMATECH.

Como se indica en el Cuadro N° 1 anterior, la empresa PHARMATECH participa con 19 medicamentos distribuidos en tres grupos terapéuticos: 1 correspondiente a Inhibidores de la ECA, Combinaciones; 12 relacionados a los Antagonistas de Angiotensina II,

³⁷ Adjuntó una nota del Dr. Raúl D. Garnica Salgado (Cardiólogo) de fecha 04 de noviembre de 2014, referida a la terapia antihipertensiva con IECA + Hidroclorotiazida y ARA II e Hidroclorotiazida en pacientes diabéticos.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

Combinaciones; y 6 incluidos como Agentes Inmunosupresores. Es preciso indicar que, cada grupo de medicamentos determinó un mercado relevante distinto e independiente de los demás, en función a su acción terapéutica y condiciones de competencia.

Los medicamentos son de origen importado, principalmente de Chile y la India, con presentaciones en cajas que van desde las 30 hasta las 60 unidades, en formas farmacéuticas que corresponden a comprimidos y cápsulas; todos aquellos cuentan con el Registro Sanitario de Medicamentos (RSM) otorgado por UNIMED para su distribución y comercialización.

A través de lo anterior quedó acreditada la participación de PHARMATECH en cada mercado relacionado a la distribución al por mayor de medicamentos a nivel nacional.

2 Descripción de la conducta de PHARMATECH

Tomando en cuenta el principal producto distribuido en cada mercado relevante determinado, se identificó al medicamento denominado como Acerdil D x 30 comprimidos (Mercado C09B), al Corodin D x 30 comprimidos (Mercado C09D) y el Linfonex 500 mg x 30 comprimidos (Mercado L04A), como aquellos medicamentos que representan el mayor ingreso por ventas en el periodo marzo 2013 – junio 2014.

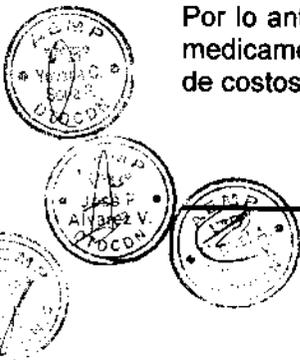
Del análisis del comportamiento en los precios por departamento de destino de venta, se identificó una brecha marcada entre aquellos comprados en la sede de la empresa ubicada en SCZ y el resto de los departamentos, identificándose precios extremos tanto hacia abajo (p. ej., Oruro) como hacia arriba (p. ej. Pando). Siendo en general, estables en el tiempo salvo el último (Linfonex 500 mg) cuyos precios refleja importantes fluctuaciones en el tiempo (Véase Anexo N° 6).

Con el objetivo de identificar de manera clara las diferencias existentes entre la oficina central (Santa Cruz) y el resto de departamentos donde PHARMATECH distribuye sus medicamentos, se realizó un corte para abril de 2014, donde se observan dos extremos bien marcados en relación a diferencias de precios: i) Tanto para el Acerdil D como para el Corodin D, observándose que mientras más alejado el departamento de la oficina central el precio se reduce (p. ej. -9.7% del Acerdil D y -5.4% del Corodin D, ambos para Potosí); y ii) Mientras que para el caso del Linfonex 500 mg, la tasa de variación en los precios para todos los departamentos, reflejan diferencias entre el +29.4% (Oruro) y el +177.3% (Beni) (Cuadro N° 2).

En consecuencia, el cobro injustificado de precios menores de aquellos cobrados en la oficina central de PHARMATECH, generaron ventajas exclusivas en favor de los clientes ubicados en dichas regiones en relación de aquellos localizados en Santa Cruz, produciéndose un efecto similar al momento de cobrar injustificadamente por un mismo medicamento precios mayores en otros departamentos a los precios cobrados en la oficina central de PHARMATECH.

Por lo anterior, se acredita la discriminación de precios que realizó PHARMATECH en cada medicamento que distribuyó al por mayor y a nivel nacional, sin que prime una justificación de costos de transporte, los cuales oscilan entre el 3% y el 5% del precio final.

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"



Cuadro N° 2
Relación de precios por medicamento vendido por PHARMATECH según grupo terapéutico y departamento (Expresado en Bolivianos)
Periodo: Abril 2014

N°	NOMBRE COMERCIAL	PRINCIPIO ACTIVO	CONCENTRACIÓN	PAIS DE ORIGEN	UNIDADES X CAJA	ATQ Nivel 3	FORMA FARMACÉUTICA	DEPTO	abr-14	Variación % respecto a SCZ
1	ACERDIL D X 30 COMP.	LISINOPRIL; HIDROCLOROTIAZIDA	20mg; 12.5mg	CHILE	30	C09B	CPR-CAP	SCZ	154,9	-
								BEN	159,3	2,8%
								CHQ	161,4	4,2%
								CBB	155,2	0,1%
								LPZ	152,7	-1,4%
								ORU	147,3	-4,9%
								PAN	166,8	7,7%
								PTS	139,9	-9,7%
TJA	143,6	-7,3%								
2	CORODIND X 30 COMP.	LOSARTAN; HIDROCLOROTIAZIDA	50mg; 12,5mg	CHILE	30	C09D	CPR-CAP	SCZ	134,2	-
								BEN	143,3	6,8%
								CHQ	144,2	7,5%
								CBB	137,0	2,1%
								LPZ	137,5	2,5%
								ORU	128,6	-4,2%
								PAN	143,0	6,8%
								PTS	126,9	-5,4%
TJA	127,1	-5,3%								
3	LINFONEX 500 MG X 30 COMP.	MICOFENOLATO DE MOFETILO	500mg	CHILE	30	L04A	CPR-CAP	SCZ	209,9	-
								BEN	582,0	177,3%
								CHQ	497,2	138,9%
								CBB	437,1	108,2%
								LPZ	304,2	44,9%
								ORU	271,6	28,4%
TJA	304,2	44,9%								

Fuente: AEMP, en base a información de PHARMATECH.

3 Subsunción de la acción a la infracción de Discriminación de Precios, prevista en el artículo 11, numeral 10 del Decreto Supremo N° 29519

Los descargos presentados por PHARMATECH, fueron valorados uno por uno a través del apartado correspondiente al análisis técnico y jurídico en la presente resolución, de igual forma tales argumentos fueron desvirtuados, con lo cual, corresponde confirmar los indicios de conductas anticompetitivas expuestos en la RA 128.

De acuerdo al análisis técnico de la documentación aportada por las empresas que forman parte del rubro de distribución al por mayor de medicamentos, en el caso de PHARMATECH se identificaron tres (3) grupos terapéuticos, los cuales conforman cada uno un mercado relevante distinto e independiente de los demás, en los cuales ésta empresa posee poder de mercado, y asimismo, presenta una conducta de discriminación de precios. Es decir, la empresa establece distintos precios para diferentes clientes situados en igualdad de condiciones, conducta descrita en detalle a continuación:

- Dentro el mercado de Inhibidores de la ECA, Combinaciones (C09B) – Acerdil D x 30 comprimidos, se observó en la RA 128 que PHARMATECH ofrece este medicamento a un precio determinado en el lugar de importación (Santa Cruz), sin embargo, establece injustificadamente distintos precios para el mismo medicamento a los comercializadores en otros Departamentos del territorio nacional. Por ejemplo, en el Departamento de Pando, el precio del medicamento se incrementa en un +7.7% y por otra parte el mismo

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

producto en el Departamento de Potosí se reduce en un -9.7% en comparación al lugar de importación, sin que exista una justificación razonable para tal discriminación, considerando que el costo de transporte debería incrementar el precio de 3% a 5%, porcentaje que notoriamente incluso era dejado de lado como mostró dicha resolución, generándose ventajas exclusivas en favor de quienes compran el medicamento a un menor precio, frente a quienes lo adquieren a un precio mayor.

- Dentro del mercado de Antagonistas de Angiotensina II, Combinaciones (C09D) – Corodin D x 30 comprimidos, se observó en la RA 128 que PHARMATECH ofrece este medicamento a un precio determinado en el lugar de importación (Santa Cruz), sin embargo, establece injustificadamente distintos precios para éste a los comercializadores en otros Departamentos del territorio nacional. Por ejemplo, en el Departamento de Chuquisaca, el precio del mismo producto se incrementa en un +7.5% y en otro Departamento como Potosí el precio de este medicamento se reduce en un -5.4% en comparación al lugar de importación, sin que exista una justificación razonable para esta discriminación, considerando que el costo de transporte debería incrementar el precio de 3% a 5%, porcentaje que notoriamente incluso fue dejado de lado tal como mostró dicha resolución, generándose ventajas exclusivas en favor de quienes compran el producto a un menor precio, frente a quienes compran el mismo producto a un precio mayor.
- Dentro del mercado de Agentes Inmunosupresores (L04A) – Linfonex 500 MG x 30 comprimidos, se observó en la RA 128 que PHARMATECH ofrece este medicamento a un precio determinado en el lugar de importación (Santa Cruz), sin embargo, establece distintos precios para éste a los comercializadores en otros departamentos del territorio nacional. Por ejemplo, en los Departamentos de Beni y Chuquisaca, el precio del mismo producto se incrementa en un +177% y +136% respectivamente. En cambio en el Departamento de Oruro este medicamento se incrementa sólo en un +29.4% en comparación al lugar de importación, sin que exista una justificación razonable para tal discriminación, considerando que el costo de transporte debería incrementar el precio de 3% a 5%, porcentaje que notoriamente incluso fue dejado de lado tal como mostró dicha resolución, generándose ventajas exclusivas en favor de quienes compran el producto a un menor precio, frente a quienes lo adquieren a un precio mayor.

Recuérdese que la condición para que la infracción descrita en el artículo 11, numeral 10 del D.S. 29519, referida a la discriminación de precios pueda configurarse, requiere en primera instancia, por lo menos dos diferentes compradores situados en igualdad de condiciones que en el presente caso son los clientes de PHARMATECH quienes se encuentran en igualdad de condiciones. Al respecto, la RA 128, hizo evidente que los precios de los productos de la empresa investigada poseen precios notoriamente distintos entre uno y otro Departamento, para clientes situados en igualdad de condiciones, sin que exista una causa justificada para la discriminación.

La igualdad de condiciones se establece a partir de la capacidad que poseen todos los clientes de adquirir los mismos medicamentos ofrecidos por PHARMATECH en cada mercado relevante definido (3 grupos terapéuticos) sin distinción alguna, de apersonarse y adquirir un mismo medicamento en la empresa. Asimismo, la RA 128 determinó que esta igualdad de condiciones, de acuerdo a las disposiciones contenidas en la Ley N° 1737 de medicamentos y su Reglamento, aprobado por Decreto Supremo N° 25235, en este caso exigía la respectiva Autorización para el funcionamiento de establecimientos farmacéuticos,



"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

otorgada mediante Resolución Administrativa emitida por los Servicios Departamentales de Salud en el País. Es decir que, los establecimientos farmacéuticos o clientes de la empresa que poseen esta autorización, han cumplido los requisitos para comercializar medicamentos, y en consecuencia, se encuentran en igualdad de condiciones para comprar el producto ofrecido por PHARMATECH.

Sumado a lo anterior, se encuentra el hecho de que PHARMATECH a nivel nacional plantea políticas comerciales homogéneas, traducidas en descuentos por volumen y fechas oportunas de pago, de tal manera que cualquier cliente, especialmente farmacias, se encuentren en igualdad de condiciones al momento de acogerse a dichos beneficios económicos, independientemente de su ubicación geográfica.

Durante el desarrollo del proceso sancionador, realizada la valoración de la prueba y analizados los descargos en la presente resolución, éstos no desvirtúan los cargos formulados en contra de PHARMATECH, ratificándose de esta forma el análisis contenido en la RA 128 con relación a la discriminación de precios.

4 Objeto o efecto de la conducta

El artículo 11 del Decreto Supremo N° 29519 describe que en la comisión de las prácticas anticompetitivas relativas, para que estas puedan ser sancionables exigen que su objeto o efecto sea; que desplace indebidamente a otros agentes del mercado; impida sustancialmente su acceso o establezca ventajas exclusivas en favor de una o varias personas.

Una vez acreditada la participación de PHARMATECH en los tres (3) grupos terapéuticos investigados, los cuales, determinan un mercado relevante distinto e independiente uno del otro, el efecto que se observó sobre cada uno de ellos estuvo relacionado a la generación de ventajas exclusivas que recibieron aquellos clientes, especialmente farmacias, al momento de adquirir medicamentos a precios uniformes en todo el país. De tal manera que PHARMATECH distribuyó los costos de transporte entre todos estos, lo cual, se tradujo en que en algunos departamentos se obtengan medicamentos a un precio mayor al que obtendría si se imputasen de forma correcta los precios en función a costos. Esto último repercutió en las farmacias y por ende en los pacientes que adquieren en definitiva los medicamentos recetados, los cuales, se encuentran ubicados en distintas regiones que tuvieron que adquirir medicamentos a un precio mayor que al de Santa Cruz, con el efecto negativo de reducción de sus ingresos e incremento de costos de salud.

Considerando el análisis descrito anteriormente se evidencia que el efecto de la conducta de discriminación de precios practicada por la empresa investigada en los distintos Departamentos del país, genera ventajas exclusivas en favor de determinados grupos de clientes, especialmente farmacias, al momento de adquirir medicamentos a precios distintos en todo el país, según el Departamento en el cual estos adquieren los medicamentos.

En consecuencia, se confirma que PHARMATECH generó ventajas exclusivas y benefició a los clientes de ciertas regiones del país, vendiendo un mismo medicamento a un precio inclusive menor al precio de venta de la sede central de dicha empresa, pese a que dichos compradores se encontraban en igualdad de condiciones, desfavoreciendo de esta manera a los clientes que adquirirían el mismo medicamento a precios mayores.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

5 Participación de los directores, administradores, gerentes, apoderados u otras personas de la empresa en la posible comisión de conductas anticompetitivas

El artículo 20, parágrafo III del Decreto Supremo N° 29519, establece que: Cuando se trate de personas colectivas, las sanciones se aplicarán además a los directores, administradores, gerentes, apoderados u otras personas que hayan participado en las decisiones que motivaron la aplicación de las mismas. Asimismo, el artículo 117 de la Constitución Política del Estado, establece que: *"Ninguna persona puede ser condenada sin haber sido oída y juzgada previamente en un debido proceso"*.

De igual forma concluida la revisión técnica y jurídica de los descargos presentados por la empresa, esta vez con relación a la defensa de Abdón Yamil Ahuile Gorayeb, Presidente de Directorio y Gerente General de PHARMATECH y al haberse demostrado la comisión de la infracción contenida en el artículo 11, numeral 10 del Decreto Supremo N° 29519, corresponde en consecuencia determinar el grado de responsabilidad del señor Ahuile en cuanto a su participación en las decisiones con dicha conducta durante el período de sus funciones en las gestiones 2013 y 2014,.

Como bien se expuso en el análisis de responsabilidades y funciones del Presidente del Directorio de PHARMATECH, los artículos 314 y 325 del Código de Comercio Boliviano, son claros cuando establecen respectivamente que el Presidente del Directorio inviste la representación legal de la sociedad, con lo cual se puede afirmar que el Presidente de Directorio de la empresa PHARMATECH Abdón Yamil Ahuile Gorayeb es responsable de las decisiones relativas a la gestión del negocio.

Asimismo, cursa en antecedentes el Testimonio N° 167 de 26 de mayo de 1988, correspondiente a la Escritura Pública de Constitución de la Sociedad Anónima comercial y de servicios bajo la razón social de "PHARMATECH BOLIVIANA S.A.", el cual a su vez, contiene el Estatuto de la empresa, enunciando en su artículo 22 que: *"La Junta General de Accionistas será el órgano superior de la sociedad y representará la voluntad social"*; en su artículo 47 señala: *"La Sociedad administrada por un Directorio elegido por la Junta General Ordinaria de Accionistas y que tendrá las más amplias facultades de gestión, decisión y disposición"*.

El mismo Estatuto de la Sociedad en su artículo 57 que corresponde a las Facultades y Deberes del Directorio, aparatado 57.1, reconoce al Directorio las facultades de: **"Definir la política general de la sociedad y supervisar su ejecución"**; 57.2, **"Dirigir y administrar los negocios y actividades de la sociedad con las más amplias facultades"**; 57.4, **"Celebrar toda clase de contratos estipulando condiciones, precios, plazos, intereses, comisiones y otros, así como realizar todas las operaciones conducentes al logro de los objetivos sociales"**; 57.8, **"Delegar sus funciones ejecutivas de administración nombrando uno o más gerentes generales o especiales, fijando sus remuneraciones y otorgándoles los poderes de representación correspondientes con las facultades que estime conveniente mediante el Presidente y el Director o Secretario"**; 57.12, **"Designar apoderados generales y/o especiales a personas naturales o jurídicas, instruyendo al Presidente y al Director Secretario el otorgamiento de los poderes correspondientes"**. (Énfasis añadido)

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 - Edificio "El Cóndor" Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 - 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz - Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo

Así también, el mismo artículo 57 de los Estatutos de la Sociedad en su apartado 57.23, señala como facultad del Directorio: *"Todas las demás que sin estar expresamente determinadas en los anteriores numerales, que no tienen carácter limitativo, le están atribuidas implícitamente para poder cumplir con las funciones que le están encomendadas. No obstante lo expuesto en los numerales anteriores, la representación legal de la sociedad frente a terceros para la realización de actos para la ejecución de las resoluciones del Directorio, recaerá exclusivamente en el Presidente del Directorio y en el Director Secretario, en forma conjunta sin necesidad de la extensión de poder alguno en su favor"*. (Énfasis añadido)

Por otra parte, de forma específica en lo que refiere a las facultades del Presidente de Directorio el artículo 58 de los Estatutos señalan lo siguiente: *"El presidente de Directorio, además de las atribuciones que le confiere el presente Estatuto, investirá la representación legal de la sociedad conjuntamente con el Director Secretario, con la amplitud de facultades que le reconocen la ley y este Estatuto, sin necesidad de poder notarial alguno"*. (Énfasis añadido)

De este análisis previo, en lo que se refiere a las facultades del Directorio se puede observar que son amplias e incluyen la facultad de celebrar toda clase de contratos estipulando condiciones, precios, plazos, intereses, comisiones y otros, así como realizar todas las operaciones conducentes al logro de los objetivos sociales, lo cual, en el presente caso fue objeto de discusión en cuanto al precio discriminado e injustificado impuesto sobre los clientes de PHARMATECH. De igual manera, se evidencia la amplia facultad del Directorio de definir las políticas comerciales de la empresa cuando se habla de dirigir y administrar los negocios y actividades de sociedad. Asimismo, a efectos del presente proceso sancionador con el respaldo del Código de Comercio Boliviano en sus artículos 314 y 325 se ha identificado al Abdón Yamil Ahuile Gorayeb como responsable de participar en las decisiones que motivaron la imposición de la sanción sobre PHARMATECH.

De la documentación presentada por PHARMATECH en término de prueba, se evidencian las actas de reunión de Directorio de la Sociedad Anónima PHARMATECH BOLIVIANA, celebradas en fecha 10 de mayo de 2013 y 21 de julio de 2014. El orden del día de la primera acta citada, trató la elección del cargo para el Presidente, Vicepresidente y Secretario del Directorio. En este sentido, Abdón Yamil Ahuile Gorayeb es elegido como *"Presidente de Directorio y Gerente General de la empresa PHARMATECH BOLIVIANA S.A."*, autorizando el Directorio que se extienda en favor del citado el poder de representación legal de la misma empresa.

En cuanto a la segunda acta, tiene por orden del día la ratificación del Poder 788/2013, el cual es autorizado por el mismo Directorio. Esta acta es firmada por Abdón Yamil Ahuile Gorayeb de igual forma en su condición de Presidente de Directorio y Gerente General de la empresa PHARMATECH.

Es decir, que la facultad de contratar y acordar los precios de venta de sus productos, en sí establecer la política de comercialización de la sociedad recaía sobre el Presidente de Directorio, en este caso en específico el inicio del procedimiento administrativo sancionador menciona a Abdón Yamil Ahuile Gorayeb por su condición de Presidente de Directorio de la Sociedad, en quien además recae el cargo de Gerente General, quien a su vez se

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

encontraba en la posibilidad de modificar los precios y la política comercial de la empresa de forma tal que no persista la discriminación de precios evidenciada.

Por su parte, respecto a los gerentes, el Código de Comercio establece en su artículo 327 lo siguiente:

"Art. 327.- (GERENTES). El directorio puede delegar sus funciones ejecutivas de la administración, nombrando gerente o gerentes generales o especiales, que pueden ser directores o no con facultades y obligaciones expresamente señaladas. El cargo de gerente será remunerado y su mandato revocable en todo tiempo por acuerdo del directorio. Los gerentes responden ante la sociedad y terceros por el desempeño de su cargo, en la misma forma que los directores. Su designación no excluye la responsabilidad propia de los directores."

Asimismo el Código de Comercio comentado de Morales Guillén define al Gerente como a continuación sigue:

"Gerentes, son las personas encargadas de representar y administrar la sociedad, en la esfera de las facultades que se les atribuye expresamente en la delegación manifiesta con poderes especiales, conferidas a tenor de las estipulaciones del acto constitutivo o de los estatutos. Pueden ser uno o varios y puede decirse que son administradores subordinados o de segundo grado (Rodríguez)."

"La duración de sus funciones, no tiene tiempo legalmente limitado; puede ser indefinido, pero siempre revocable en cualquier tiempo. Es un cargo esencialmente retribuido y la responsabilidad por el ejercicio de sus funciones es directa, a pesar de su subordinación a la autoridad y vigilancia de los directores (Malagarriga), lo que no implica que la suya excluya la que corresponde a los directores."

De esta forma se establece que Abdón Yamil Ahuile Gorayeb en condición de Presidente de Directorio y a su vez Gerente General de la Sociedad durante las gestiones 2013 y 2014, es responsable de la política de comercialización de la sociedad, y en consecuencia, el establecimiento de precios que dieron lugar al cargo de discriminación de precios, además que se encontraba en la posibilidad de modificar o ajustar esta conducta a la normativa legal y no lo hicieron durante el periodo investigado. Por lo que, se establece que Abdón Yamil Ahuile Gorayeb participó en las decisiones que motivaron la comisión de la práctica anticompetitiva identificada, correspondiendo en consecuencia declarar probada su participación en las decisiones que motivaron la comisión de la práctica anticompetitiva descrita en el artículo 11, numeral 10 del D.S. N° 29519, tal como se señala en la RA 128 y se imponga la sanción correspondiente.

CONSIDERANDO: (Atribuciones de la AEMP para sancionar la comisión de prácticas anticompetitivas)

El artículo 84 de la Ley N° 2341 de Procedimiento Administrativo de 23 de abril de 2002, establece que vencido el término de prueba, la autoridad administrativa correspondiente en el plazo de diez (10) días emitirá resolución que imponga o desestime la sanción

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

administrativa. Contra la resolución de referencia procederán los recursos administrativos previstos en la presente Ley.

El artículo 17 del Decreto Supremo N° 29519 de 16 de abril de 2008, establece que sin perjuicio de las acciones por responsabilidad penal que corresponda, los transgresores de las normas contenidas en el presente Decreto Supremo y demás disposiciones complementarias, serán pasibles a sanciones impuestas ya sea por la Superintendencia de Empresas (ahora, AEMP) o por el Instituto Boliviano de Metrología, cuando corresponda.

El artículo 18 del Decreto Supremo N° 29519, señala que las sanciones se calificarán por las autoridades competentes, en base a los siguientes criterios, sin ser limitativos:

1. La gravedad de la práctica (leve, media, máxima);
2. El daño causado a la comunidad;
3. Las utilidades obtenidas por la práctica;
4. El grado de participación del presunto infractor en el respectivo mercado;
5. La magnitud de la afectación del mercado;
6. La duración o frecuencia de la práctica;
7. La reincidencia o los antecedentes del o los infractores; y
8. El grado de negligencia o intencionalidad del infractor.

El artículo 19 del Decreto Supremo N° 29519, señala que las sanciones que se aplicarán, por la Superintendencia de Empresas (ahora, AEMP) y el IBMETRO como autoridades competentes, variarán desde una amonestación hasta la cancelación del registro y revocatoria de la autorización, según la gravedad de la infracción, acción u omisión, de acuerdo a lo siguiente:

1. Amonestación, aplicable a la primera vez si la infracción es calificada con gravedad leve;
2. Multas o sanciones pecuniarias, establecidas en su monto por las autoridades competentes, para conductas reiterativas de lo anterior y para infracciones, actos u omisiones con gravedad media;
3. Suspensión definitiva o temporal hasta un máximo de dos (2) años a personas naturales o jurídicas sujetas a fiscalización de las autoridades competentes, para aquellas infracciones, actos u omisiones calificadas con gravedad máxima;
4. Revocatoria de Matrícula de Comercio, de aquellas personas o entidades sujetas a fiscalización de la Superintendencia de Empresas, por infracciones, acciones u omisiones;
5. Prohibiciones y decomisos, para efectos de la aplicación de la normativa del IBMETRO.

El párrafo I del artículo 20 del Decreto Supremo N° 29519, establece que las sanciones se aplicarán, por la Superintendencia de Empresas o por el IBMETRO, según la gravedad de la infracción, acción u omisión, dentro las previsiones de los Artículos anteriores, mediante resolución motivada dictada por las Máximas Autoridades Ejecutivas.

El artículo 22 del Decreto Supremo N° 29519, establece que se aplicará al presente régimen de sanciones, las disposiciones legales contenidas en la Ley N° 2341 de 23 de abril de 2002, de Procedimiento Administrativo y sus disposiciones complementarias.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

El artículo 3 del Reglamento de Regulación de la Competencia, aprobado por la Resolución Ministerial N° 190 de 25 de mayo de 2008, establece que la Superintendencia (ahora, AEMP) aplicará sanciones en el marco del presente Reglamento y los principios y garantías establecidos en la Ley N° 2341, de 23 de abril de 2002, de Procedimiento Administrativo y el Decreto Supremo N° 27175, de 15 de septiembre de 2004, previo análisis del caso concreto y las circunstancias de la infracción. Además, se establece que las Resoluciones Administrativas mediante las que, la Superintendencia imponga sanciones, deberán contener las consideraciones de orden técnico y jurídico, por las cuales se determinó imponer la sanción.

El artículo 4 del citado Reglamento de Regulación de la Competencia, determina que las sanciones señaladas en el presente Reglamento son de carácter administrativo e independientes y distintas de la responsabilidad de naturaleza civil o penal que, cuando corresponda y por mandato de la Ley, pudiera derivar de las infracciones a las leyes y disposiciones normativas relacionadas con el ámbito comercial.

El artículo 5 del Reglamento señalado, señala que las multas previstas en el presente Reglamento están denominadas en Unidades de Fomento de Vivienda (UFV), sin embargo el pago de las mismas deberá ser realizado en moneda nacional de curso legal y corriente al tipo de cambio oficial, en la fecha de su pago.

El numeral 1 del artículo 39 del referido Reglamento de Regulación de la Competencia, determina que sin perjuicio de la concurrencia con otras sanciones, la Superintendencia de Empresas (ahora AEMP) podrá imponer las multas de hasta el diez por ciento (10%) de los ingresos brutos anuales del año anterior al inicio del procedimiento sancionador, en el caso de infracción a las prohibiciones contenidas en los artículos 10 y 11 del Decreto Supremo N° 29519.

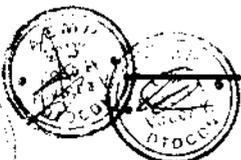
El artículo 41 del citado Reglamento establece que la Superintendencia (ahora AEMP) dispondrá de manera expresa en la Resolución Administrativa que imponga la sanción, el plazo de inhabilitación no mayor a cinco (5) años, a los directores, síndicos, apoderados, representantes legales, gerentes y/o empleados del agente económico infractor, que será computable en días calendario.

Mediante Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N°071/2014 (en adelante RA 071/2014) de 17 de julio de 2014, se aprueba el Reglamento para la Graduación de Infracciones y Aplicación de Sanciones en el Marco del Decreto Supremo N° 29519 y su reglamento. Este reglamento tiene por objetivo desarrollar los criterios y la metodología para la aplicación de sanciones administrativas previstas en el Decreto Supremo N° 29519 y su Reglamento aprobado por Resolución Ministerial N° 190 de 29 de mayo de 2008 emitida por el Ministerio de Producción y Microempresa.

CONSIDERANDO: (Sanción)

De acuerdo al análisis técnico y jurídico expuesto en la presente resolución a partir del análisis descrito en el Informe Técnico AEMP/DTDCDN/MAVY N° 183/2015 de 03 de noviembre de 2015 y el Informe Jurídico AEMP/DTDCDN/RMC N° 184/2015 de 03 de

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"



noviembre de 2015, es posible establecer que la empresa PHARMATECH cometió la siguiente contravención, correspondiendo en consecuencia establecer la sanción respectiva:

Al numeral 10 del artículo 11 del Decreto Supremo N° 29519 en lo referido a la conducta anticompetitiva relativa de discriminación cuyo efecto es establecer ventajas exclusivas a favor de una o varias personas al establecer distintos precios para diferentes compradores situados en igualdad de condiciones.

De acuerdo al artículo 11 del Reglamento aprobado por Resolución Ministerial N° 190, existen condiciones para establecer si las prácticas anticompetitivas relativas, señaladas en el artículo 11 del Decreto Supremo N° 29519, deben ser sancionadas. Estas condiciones son: 1. Que el presunto responsable tiene poder sustancial sobre el mercado relevante; y 2. Que se realicen respecto de bienes o servicios que correspondan al mercado relevante de que se trate.

1 Determinación del mercado relevante

En relación a la definición del mercado relevante, la AEMP consideró que las conductas investigadas se llevaron a cabo en el sector de distribución de medicamentos al por mayor a nivel nacional, principalmente en farmacias.

Específicamente cada mercado relevante comprendió a medicamentos que de acuerdo a su acción terapéutica y forma farmacéutica, conformaron tres grupos terapéuticos, cada uno distinto e independiente de los demás, es decir, corresponde un solo mercado relevante a un único grupo terapéutico. Lo anterior, se realizó de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 12 de la RM 190, el cual, incluye criterios que permiten determinar cada mercado relevante, tomando en cuenta los siguientes criterios:

- ***“1. Las posibilidades de sustituir el bien o servicio de que se trate por otros, tanto de origen nacional como extranjero, considerando las posibilidades tecnológicas, la medida en que los consumidores cuentan con sustitutos y el tiempo requerido para tal sustitución”***

En la presente investigación se analizó la distribución mayorista de medicamentos principalmente en farmacias (privadas e institucionales), la cual, correspondió a las ventas de empresas importadoras y laboratorios industriales locales.

Grupos terapéuticos diferentes de medicamentos

La acción de los medicamentos se encuadra dentro de lo que la farmacología estudia, dicha acción se refiere a dos niveles: i) la molecular, que se refiere al mecanismo mediante el cual un fármaco produce un efecto biológico; y ii) en el cuerpo humano, donde la acción de los fármacos está relacionada al efecto terapéutico, es decir, el grado en el cual un fármaco trata exitosamente una cierta condición o enfermedad, así como de sus efectos no deseados (p. ej., efectos adversos o secundarios como alergias)³⁸.

³⁸ Raffa, R. (2008). Netter Farmacología Ilustrada (1era ed.). Barcelona: Elsevier Mason. p. 1.

Desde el punto de vista de la demanda, cada mercado de producto en especialidades farmacéuticas se define tomando como punto de partida la clasificación planteada por la Organización Mundial de la Salud (OMS), la cual a través de un código Anatómico Terapéutico Químico (ATQ)³⁹ establece un sistema de ordenamiento de medicamentos dividido en cinco niveles, haciendo relación al sistema u órgano sobre el cual actúa (nivel 1), al efecto farmacológico que genera (nivel 2), a las indicaciones terapéuticas (nivel 3), a la estructura química (nivel 4) y al principio activo o composición de un determinado fármaco (nivel 5). Por lo tanto, a cada medicamento le corresponde un código alfanumérico de siete dígitos, especificado en la ficha técnica del medicamento al momento de realizarse su registro sanitario⁴⁰, mediante el cual tanto laboratorios industriales nacionales como importadores están en la obligación de reconocer sus productos farmacéuticos, para que una vez cumplidos los requerimientos legales⁴¹ se los pueda comercializar tanto a nivel institucional (p. ej., Cajas de salud) como a nivel detallista en farmacias (nivel privado)⁴².

En relación a la forma farmacéutica y vía de administración de medicamentos, se observan dos líneas sobre las cuales actúan los mismos en el organismo humano, la primera denominada farmacocinética, la cual se refiere a lo que el organismo le hace a un fármaco, mientras que la otra llamada farmacodinámica describe lo que el fármaco le hace al organismo.

Una vez que el medicamento se administra por una de varias vías (p. ej., dérmica, oral, etc.), cuatro propiedades farmacocinéticas (ciclo de vida de un fármaco en el cuerpo) determinan la rapidez del inicio de acción del fármaco, la intensidad del efecto y la duración de este: Absorción, Distribución, Metabolismo, y Eliminación⁴³. Es así que, los parámetros farmacocinéticos permiten al médico diseñar y optimizar regímenes terapéuticos, e incluso tomar decisiones acerca de la vía de administración para un fármaco específico, la cantidad y frecuencia de cada dosis, así como la duración del tratamiento; por lo que, la forma farmacéutica constituye un elemento apreciable al momento de diferenciar un medicamento de otro.

³⁹ Sistema de clasificación Anatómica, Terapéutica y Química (Anatomical Therapeutic Chemical, ATC por sus siglas en inglés). (OMS, 2010), disponible en:
http://www.whocc.no/atc_ddd_methodology/purpose_of_the_atc_ddd_system/.

⁴⁰ El Manual para Registro Sanitario (MSyD, 2005), en su numeral 3.5.1. (Propiedad) señala que: "Debe considerarse que el Certificado de Registro Sanitario no pertenece necesariamente a la empresa que realiza el trámite del registro, sino por el contrario a quien cuenta con la licencia del producto o fabricante del mismo". Por lo cual se asegura que el propietario del denominado Certificado sea el creador mismo del medicamento y no así el eventual distribuidor, posibilitando de ésta manera que una empresa distinta a la registrada en la Unidad del Medicamento (UNIMED) dependiente del Ministerio de Salud, sea la que distribuya o comercialice un determinado medicamento en el país.

⁴¹ En el Anexo N° 2, se encuentran los requisitos para la apertura de una empresa distribuidora de medicamentos.

⁴² MSyD. (2005). Manual para Registro Sanitario. RM 0909 de 07 de diciembre de 2005. La Paz: Ministerio de Salud y Deportes.

⁴³ (Clarck, M. A., Finkel, R., Rey, J. A., & Whalien, K. (2012). Farmacología (5ta ed.). Barcelona: Wolters Kluwer Health España, S.A., Lippincott Williams & Wilkins. Pág. 1.

A los efectos de la investigación, la definición de mercado relevante responde a la clasificación de medicamentos desde el punto de vista de la demanda a partir del nivel ATQ 3 como punto de partida en su análisis, horizonte que cataloga a los mismos en función de sus indicaciones terapéuticas o uso final y que englobaría las especialidades farmacéuticas con iguales indicaciones no intercambiables por productos pertenecientes a otros grupos, tomando en cuenta su forma farmacéutica o vía de administración (p. ej. oral, parenteral, etc.), sin diferenciarlos entre sí como éticos u OTC y de venta preferentemente en farmacias.

El detalle de la Tabla N° 1, incluye el conjunto de 88 medicamentos analizados y que se clasificaron siguiendo los criterios ya expuestos, obteniéndose tres grupos terapéuticos con distintas formas farmacéuticas⁴⁴, y dada la especificidad de cada grupo de medicamentos, se considera que estos constituyeron cada uno el menor grupo de productos para el cual un hipotético monopolista de ellos se encontraría en condiciones de aplicar en forma rentable un aumento de precios pequeño pero significativo y no transitorio. Por lo tanto, los medicamentos incluidos en cada grupo terapéutico representan un mercado relevante de producto distinto uno del otro y considerados de manera individual e independiente para su estudio y análisis.

Tabla N° 1
Grupos terapéuticos sujetos a análisis

N° Mercado Relevante	ATQ Nivel 3	Grupo Farmacológico	Patología	Forma Farmacéutica
1	C09B	INHIBIDORES DE LA ECA, COMBINACIONES	Cardiovascular	CPR-CAP
2	C09D	ANTAGONISTAS DE ANGIOTENSINA II,	Cardiovascular	CPR-CAP
3	L04A	AGENTES INMUNOSUPRESORES	Trasplantes	CPR-CAP

Fuente: AEMP en base al RSM de UNIMED y a la codificación ATQ de la OMS.

Nota: Dentro de las formas farmacéuticas CPR-CPS (Comprimidos y Cápsulas).

Tabla N° 2
Listado de empresas distribuidoras al por mayor de medicamentos por tipo

N°	Empresa	Tipo
1	DROGUERIA INTI S.A.	Laboratorio Industrial
2	FARMAVAL BOLMA S.R.L.	Importadora
3	FARMEDICAL S.R.L.	Importadora
4	MFAR S.R.L. IMPORTADORA DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	Importadora
5	IMPORTADORA FARMACEUTICA QUIMFA BOLMA SOCIEDAD ANÓNIMA	Importadora
6	LABORATORIOS BAGÓ DE BOLMA S.A.	Importadora
7	LABORATORIOS CRESPAL SOCIEDAD ANÓNIMA CRESPAL S.A.	Laboratorio Industrial
8	LABORATORIOS DE COSMÉTICA Y FARMACQUÍMICA S.A. COFAR S.A.	Laboratorio Industrial
9	LABORATORIOS FARMACÉUTICOS LAFAR S.A.	Laboratorio Industrial
10	LABORATORIOS IFA S.A.	Laboratorio Industrial
11	MEDICAL PHARMA S.R.L.	Importadora
12	PHARMA INVESTI S.R.L.	Importadora
13	PHARMATECH BOLMANA S.A.	Importadora
14	PROMEDICAL S.A.	Importadora
15	QUIMZA LTDA.	Importadora
16	RACES IMPORT EXPORT LTDA.	Importadora
17	SAN FERNANDO S.R.L.	Importadora
18	SOUTH AMERICAN EXPRESS S.A. SAE S.A.	Importadora
19	TECNOFARMA S.A.	Importadora

Fuente: AEMP en base a UNIMED.

⁴⁴ Para una explicación detallada de cada mercado relevante de medicamentos identificados véase el Anexo N° 3.

En la Tabla N° 2 se establece que el alcance de la investigación enmarcada en la distribución al por mayor de medicamentos (segundo nivel del esquema del sector farmacéutico), se concentró en 19 empresas que distribuyeron los 88 medicamentos identificados, de las cuales 14 son del tipo importadora (74%) y 5 laboratorio industrial local (26%)⁴⁵.

De acuerdo al esquema del sector farmacéutico ya desarrollado, los demandantes de los productores (importadores y laboratorios industriales locales), son las empresas distribuidoras mayoristas, que en algunos casos se trata de los mismos agentes económicos. En el siguiente nivel, los demandantes de los distribuidores mayoristas son principalmente: i) Farmacias (p. ej., cadenas e independientes); ii) Instituciones de salud públicas (p. ej., hospitales y CEASS); iii) Privados (p. ej., clínicas, centros médicos, postas sanitarias y cajas de salud); y v) Otros (p.ej. distribuidores minoristas, empresas privadas, médicos, tiendas y supermercados). Por último, los demandantes finales son los pacientes que siguen un determinado tratamiento, bajo la prescripción de una receta otorgada por un médico.

Con el objetivo de adecuar el análisis de los mercados a los procesos de innovación que se verifican de manera constante en distintos mercados, de tal manera de incorporarlos dentro de la definición de mercado relevante, se incluye la dimensión temporal de los mismos. La cual, establece que el ámbito de acción de un mercado es mayor en el largo plazo que en el corto, dado que al pasar del tiempo se modifican los gustos de los consumidores y la tecnología de producción, abaratándose los costos de transporte y modificándose las barreras a la entrada, definiendo una reacción menor en la cantidad demandada en función a fluctuaciones de los precios (demanda más elástica)⁴⁶.

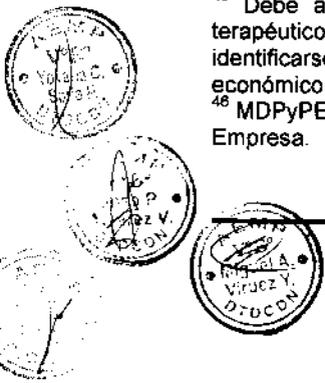
Por lo tanto, el horizonte temporal de análisis calculado de acuerdo a la información de ventas recopilada de empresas importadoras y laboratorios industriales locales, contempló 16 meses, con inicio en marzo de 2013 y final en junio de 2014 inclusive.

Las preferencias de los clientes (Farmacias) por medicamentos en cada grupo terapéutico (código ATQ Nivel 3) y en distintas formas farmacéuticas indicaron que se trató de productos diferenciados, es decir, que no se tuvo una sustitución perfecta entre medicamentos dirigidos a combatir una u otra enfermedad.

Por lo tanto, al venderse un medicamento a un cliente en particular, que por efecto de la receta médica es consumido por un paciente, se presentan como medicamentos (bienes) diferenciados. Sin olvidar el hecho, de que se consideró la variedad de marcas y formas farmacéuticas como parte de un solo grupo terapéutico (mercado relevante), en el entendido de que se trata de un bien o producto que en general se produce con iguales insumos (principios activos) y procesos productivos. Por lo expuesto, se consideró que los medicamentos en sus diferentes grupos terapéuticos y presentaciones están destinados a

⁴⁵ Debe aclararse que las 19 empresas identificadas no distribuyen medicamentos en todos tres grupos terapéuticos identificados, siendo distinta su participación en cada mercado relevante. En el Anexo N° 1 al identificarse el universo de medicamentos sujetos a investigación, se desprende la participación de cada agente económico en un determinado mercado relevante.

⁴⁶ MDPyPE (2010). *Manual de Prácticas Anticompetitivas*. La Paz: Ministerio de Desarrollo Económico y Pequeña Empresa.



satisfacer necesidades idénticas de los pacientes, para el periodo comprendido desde marzo de 2013 hasta junio de 2014.

Proceso tecnológico de distribución

Las empresas de distribución al por mayor de medicamentos, en su mayoría, tienen presencia a nivel nacional, con una sede central en cualquiera de los tres departamentos del eje troncal de Bolivia, y con sucursales regionales en el resto de departamentos, sean estas propias o a través de empresas distribuidoras al por menor. De ésta manera, la oferta de medicamentos, en cada grupo terapéutico, puede responder de manera oportuna a un posible aumento en la demanda de ciertos medicamentos en una determinada forma farmacéutica, situación que no es marcada en medicamentos del tipo éticos que no dependen de la época del año para su consumo.

Lo anterior, indicó que hay una sustitución económica entre medicamentos del mismo grupo terapéutico e igual forma farmacéutica, al considerarse las posibilidades tecnológicas de distribución, en especial en materia de logística, por lo que esos medicamentos en sus diferentes formas farmacéuticas y presentaciones (unidades por caja) se consideraron como parte de tres grupos terapéuticos distintos e independientes entre sí, representando cada uno por separado un mercado relevante diferente.

Sistema de distribución

Los demandantes de los distribuidores mayoristas son principalmente: i) Farmacias (p. ej., cadenas e independientes); ii) Instituciones de salud públicas (p. ej., hospitales y CEASS); iii) Privados (p. ej., clínicas, centros médicos, postas sanitarias y cajas de salud); y v) Otros (p.ej. distribuidores minoristas, empresas privadas, médicos, tiendas y supermercados). Finalmente, los demandantes de estos últimos son los pacientes.

De acuerdo a información proporcionada por empresas importadoras y laboratorios industriales locales, es decir, distribuidores al por mayor de medicamentos en Bolivia aproximadamente existen más de 5 mil clientes diseminados en todo el territorio nacional durante el periodo de investigación, distribuidos tanto a nivel urbano como rural, concentrándose el 62.8% en el eje troncal de Bolivia, LPZ (21.8%), CBB (19.6%) y SCZ (21.4%) y con una hegemonía de las farmacias tanto independientes como en cadena, 69% del total (Cuadro N° 3).

Cuadro N° 3

**Distribución de clientes de distribuidores mayoristas por departamento
Expresado en porcentajes
Junio 2014**

Tipo cliente	LPB	CBB	SCZ	ORU	PTS	CHQ	TJA	BEN	PAN	Bolivia
Farmacias	63%	79%	78%	71%	64%	71%	49%	75%	83%	69%
Privados	20%	11%	10%	15%	16%	9%	15%	12%	17%	14%
Otros	13%	8%	8%	9%	9%	9%	33%	9%	0%	13%
Público	4%	3%	3%	5%	10%	11%	2%	4%	0%	4%
Total	100,0%									

Fuente: AEMP en base a información proporcionada por importadores y laboratorios industriales.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

La distribución al por mayor de medicamentos en el canal farmacias (grandes cadenas de farmacias y farmacias de barrio) al representar el 69% de clientes de las empresas distribuidoras, fue tomada en cuenta como representativa en la determinación de los límites de cada mercado investigado. Para lo cual, se determinó que las ventas realizadas en dicho canal se realizaron en condiciones diferentes por la escala de operaciones de cada una de ellas. Esa diferencia entre puntos finales de venta fue considerada por las empresas distribuidoras para definir sus políticas comerciales, basadas en descuentos por volumen y beneficios por pagos en plazos determinados o al contado.

Las diferentes condiciones de venta de medicamentos para grandes cadenas de farmacias y pequeñas farmacias de barrio, se pueden compensar con políticas de precios y de comercialización. Así, los clientes de acuerdo a sus preferencias, pueden optar por adquirir medicamentos de un determinado grupo terapéutico para cierto tipo de enfermedades, con la condición de que cuenten con una receta médica. Por ello, en cada mercado se incluyó la distribución al por mayor de medicamentos según grupo terapéutico y forma farmacéutica en el canal farmacias (cadenas y barrio).

Por todo lo expuesto, el mercado relevante en el presente procedimiento comprendió la distribución al por mayor de medicamentos por grupo terapéutico y forma farmacéutica, principalmente en el canal farmacias tanto privadas como institucionales.

- ***"2. Los costos de distribución del bien mismo; de sus insumos relevantes; de sus complementos y de sustitutos desde otras regiones y del extranjero, teniendo en cuenta fletes, seguros, aranceles y restricciones no arancelarias, las restricciones impuestas por los agentes económicos o por sus asociaciones y el tiempo requerido para abastecer el mercado desde esas regiones"***

La distribución al por mayor de medicamentos en Bolivia se la realiza básicamente a través de las mismas empresas importadoras o laboratorios locales, por lo que se asegura una amplia y rápida distribución de cualquier medicamento en todo el país, caracterizada a la vez por los siguientes factores:

- La existencia de una muy baja incidencia de los costos de transporte en el precio final, que de acuerdo a información proporcionada por empresas importadoras y laboratorios locales representan entre el 3% y 5% del precio final de un medicamento respecto a su valor de venta;
- Se perciben pocos argumentos en relación a que los medicamentos manipulados tengan un tiempo de duración limitado, más bien son de larga duración (al menos 5 años desde su fabricación) y los requisitos de manejo se enfocan más que todo al mantenimiento de niveles de temperatura, humedad y almacenamiento, los cuales se encuentran incluidos dentro de los requisitos de apertura de una empresa distribuidora y no son excluyentes (ver Anexo N° 2);
- Los medicamentos de origen importado, deben ingresar al país cancelando un arancel aduanero que oscila entre los 5-15%, aunque, países como Chile se

encuentran exentos de dicho pago en función a convenios suscritos con Bolivia, lo cual facilita el ingreso de dichos medicamentos y disminuye los costos de distribución;

- El canal de distribución de las principales empresas es a nivel nacional, con oficinas regionales en otros departamentos distintos a su sede central, que en general está ubicada en el eje troncal del país, lo cual facilita el transporte ágil y oportuno de medicamentos según proyecciones en su demanda;
- Las políticas comerciales son homogéneas en toda Bolivia, lo cual, incluye la promoción de cada medicamento (la visita médica), según el grupo terapéutico o especialidad del que se trate; y
- Las estrategias de precios son definidas de manera centralizada en la sede de cada empresa distribuidora, otorgando los mismos descuentos a cualquier farmacia que cumpla los requisitos de registro (p. ej. Fotocopia del NIT) y realice sus compras de manera regular para calificarla en algún rango de descuentos por compras por volumen o tipo de pago (p. ej. al contado).

Los criterios expuestos muestran que el transporte, la instalación de oficinas regionales y sede central, así como las políticas de comercialización de todas las marcas de medicamentos y los bajos aranceles permite el abastecimiento en toda Bolivia. En consecuencia, se determina un ámbito geográfico nacional para la venta de medicamentos, lo cual, comprende la distribución al por mayor.

- ***“3. Los costos y las probabilidades que tienen los usuarios o consumidores para acudir a otros mercados”***

Es cierto que en cada uno de los tres grupos terapéuticos investigados, uno por cada mercado relevante, se identificó a las farmacias como el principal canal de ventas de medicamentos de las empresas distribuidoras al por mayor, las cuales, en general, cuentan con una oficina central ubicada en el eje troncal del país y sucursales propias en el resto de departamentos. Es así que, una farmacia de un departamento no podría abastecerse de medicamentos de otro departamento, por el hecho de que se tendría que hacer cargo de los costos de transporte que representa, por lo tanto, la probabilidad de hacerlo es mínima.

Sin embargo, la oficina central de cada empresa distribuidora está encargada de la importación y distribución al por mayor de medicamentos a todas sus oficinas regionales o a distribuidores minoristas en todo el país, con políticas comerciales homogéneas para cualquier farmacia.

En consecuencia, el transporte y provisión al por mayor de medicamentos a todas las regiones del país es una facultad única de ésta oficina central, ubicada ya sea en La Paz, Cochabamba o Santa Cruz; puesto que existe una exclusividad en el Registro Sanitario de un determinado medicamento, no existiendo más de una sola empresa que pueda adquirir del exterior o producir a nivel nacional un producto con un solo registro; es ahí donde radica el ámbito geográfico nacional de la distribución al por mayor de medicamentos.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

- **“4. Las restricciones normativas de carácter local, departamental, nacional o internacional que limiten el acceso de usuarios o consumidores a fuentes de abasto alternativas, o el acceso de los proveedores a clientes alternativos”.**

Las restricciones legales y sanitarias están referidas principalmente al RSM, el cual, es otorgado por UNIMED, institución pública que autoriza la comercialización de medicamentos a nivel nacional, definen una extensión geográfica que abarca todo el territorio de Bolivia. Además, se suman los requisitos para la apertura de una distribuidora de medicamentos, ambos considerados no restrictivos en función al tiempo y trámites necesarios para su consecución. Ambos requisitos tienen un carácter nacional, por lo tanto, definen un ámbito homogéneo que facilita la distribución al por mayor de medicamentos en todo el país.

En conclusión, se consideró que las conductas investigadas se están llevando a cabo en el mercado relevante que comprende todo el territorio de Bolivia por parte de empresas distribuidoras al por mayor de medicamentos en tres grupos terapéuticos según su forma farmacéutica, desde marzo de 2013 hasta junio de 2014; quedando acreditada su determinación.

2 Determinación de poder de mercado (PdM)

El artículo 13 de la RM 190 señala que para la determinación de poder sustancial de mercado del presunto infractor en el mercado relevante, la AEMP debe considerar los criterios en él previstos, los cuales, permitirán acreditar lo anterior. Para lo cual se analizan los siguientes criterios:

- **“1. Su participación en dicho mercado y si puede fijar precios unilateralmente o restringir el abasto en el mercado relevante sin que los agentes competidores puedan, actual o potencialmente, contrarrestar dicho poder”.**

Participación de mercado

Para el análisis del comportamiento de las cuotas de participación en cada mercado relevante definido se tomó en cuenta los ingresos generados por los agentes económicos en cada uno de ellos. Donde para la obtención de sus participaciones, se sumaron las cuotas individuales de cada uno de los medicamentos incluidos en cada mercado relevante que pertenecen a una determinada empresa distribuidora, tomando en cuenta todas sus presentaciones.

Cuadro N° 4

**Distribución de cuotas de mercado por clase terapéutica según ingresos promedio
Periodo: marzo 13 – junio 14**

N°	Grupo ATQ 3	Nivel Terapéutico	Forma Farmacéutica	Empresas Líderes	Cuota de Mercado
1	C09B	Inhibidores De La Eca, Combinaciones	CPR-CAP	PHARMATECH BOLIVIANA SA	56,72%
2	C09D	Antagonistas De Angiotensina Ii, Combinaciones	CPR-CAP	PHARMATECH BOLIVIANA SA	36,95%
3	L04A	Agentes Inmunosupresores	CPR-CAP	PHARMATECH BOLIVIANA SA	40,86%

Fuente: AEMP en base a información proporcionada por empresas distribuidoras.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 - Edificio “El Cóndor” Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 – 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz – Bolivia
Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo



Como resultado de lo anterior, la empresa PHARMATECH fue aquella que obtuvo las mayores participaciones en cada mercado relevante definido (Cuadro N° 4), con cuotas que varían entre el 36.95% (mercado C09D de Antagonistas de Angiotensina II, Combinaciones en comprimidos), pasando por el 40.86% (mercado L04A de Agentes Inmunosupresores, en comprimidos) y por último alcanzaron el 56.72% (mercado C09B de Inhibidores de la ECA, Combinaciones, en comprimidos). Lo anterior, en ningún momento debe entenderse de que se trata de un solo mercado en conjunto, sino que son tres (3) grupos terapéuticos donde cada uno de ellos representó un mercado relevante distinto e independiente de los demás.

Capacidad para fijar precios

Los medicamentos que PHARMATECH distribuyó tuvieron diferentes presentaciones, tanto según su forma farmacéutica como las unidades por caja que posee cada una de ellas, incluso dentro de un mismo mercado relevante se presenta tal situación.

Lo anterior, se entenderá mejor a través de un ejemplo, en medicamentos del mercado relevante de Bloqueantes selectivos de canales de calcio con efectos principalmente vasculares en comprimidos (Grupo ATQ L04A de Agentes Inmunosupresores) dirigidos al tratamiento principalmente de evitar rechazo en casos de trasplantes, PHARMATECH tiene seis (6) medicamentos que compiten entre sí y con otros 16 de nueve (9) empresas distintas. Los medicamentos de PHARMATECH contienen tres tipos de principios activos (Micofenolato de Mofetilo, Tacrolimus y Ciclosporina), los cuales se diferencian entre sí por: i) la cantidad en miligramos que cada uno contiene, en el primer caso entre 250 y 500 miligramos, el segundo de 1 miligramo y el tercero entre 25 y 100 miligramos; ii) la cantidad de unidades que tienen por caja oscila entre 30 y 60 comprimidos; iii) los países de origen son Chile y la India; y iv) su tipo, sólo de marca (Tabla N° 3).

Tabla N° 3

Medicamentos del grupo C07A en comprimidos distribuidos por PHARMATECH

N°	Código	Empresa	Nombre Comercial	Principio Activo	ATQ Nivel 3	Forma Farmacéutica	Unidades X Caja	País Origen	Tipo
322	11-4747	PHARMATECH BOLIVIANA SA	LINFONEX 250 MG X 60 COMP	MICOFENOLATO DE MOFETILO	L04A	CPR-CAP	60	CHILE	Marca
323	11-4748	PHARMATECH BOLIVIANA SA	LINFONEX 500 MG X 30 COMP	MICOFENOLATO DE MOFETILO	L04A	CPR-CAP	30	CHILE	Marca
324	11-7309	PHARMATECH BOLIVIANA SA	1-IMUN 1 MG X 60 CAPS	TACROLIMUS	L04A	CPR-CAP	60	CHILE	Marca
325	11-7631	PHARMATECH BOLIVIANA SA	TRANSPORINA 100 MG X 50 CAPS	CICLOSPORINA	L04A	CPR-CAP	50	INDIA	Marca
326	11-7632	PHARMATECH BOLIVIANA SA	TRANSPORINA 25 MG X 50 CAPS	CICLOSPORINA	L04A	CPR-CAP	50	INDIA	Marca
327	11-7633	PHARMATECH BOLIVIANA SA	TRANSPORINA 50 MG X 50 CAPS	CICLOSPORINA	L04A	CPR-CAP	50	INDIA	Marca

Fuente: Anexo N° 1.

Es importante resaltar que se trata de medicamentos éticos, los cuales, precisan de una receta médica para ser consumidos por un paciente, y sobre éste criterio médico se dispone el gramaje, cantidad y tipo de medicamento que trate una determinada enfermedad.

Al respecto, la empresa PHARMATECH tiene una gama de seis (6) medicamentos en un solo mercado relevante (grupo terapéutico), y como propietaria de aquellos posee la libertad y potestad de promocionar a través de la visita médica a especialistas, a las propias farmacias o a través de seminarios informativos, aquel medicamento que a su criterio comercial y en un ámbito nacional es el que necesita mayor apoyo comercial. En el entendido que cada medicamento posee características similares de reducir el grado de rechazo de órganos trasplantados.

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 - Edificio "El Cóndor" Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 - 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz - Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo

Lo anterior, estableció una estrategia de diferenciación de cada medicamento, no solo por su acción terapéutica, sino a través del principio activo, gramaje, unidades por caja, país de origen y tipo (marca). Elementos que en conjunto facilitaron a PHARMATECH promocionar un determinado medicamento, mediante la visita médica y así fijar precios de tal manera de obtener la mayor cuota de participación en cada mercado definido. Factor que no puede ser replicado por sus competidores en función al menor número de medicamentos incluidos en cada mercado relevante.

En consecuencia, los altos niveles de cuotas de mercado se explicaron por la discriminación de medicamentos que ha logrado PHARMATECH dentro de cada mercado relevante, lo que le permite atender las necesidades específicas de farmacias de acuerdo a su clasificación de capacidad de pago o volumen de compra en todo el país, producto del impulso de la promoción de sus visitantes médicos.

Las consideraciones previas son válidas para todos los grupos terapéuticos analizados, ya que PHARMATECH sigue idénticas estrategias de manera coordinada para diferenciar sus medicamentos, es decir, para introducir medicamentos con nuevas presentaciones, así como con precios distintos en cada departamento, a fin de atender las necesidades de diferentes grupos de consumidores, por ejemplo, farmacias de barrio localizadas en Cochabamba o las cadenas de farmacias ubicadas en Santa Cruz.

- **"2. La existencia de barreras a la entrada y los elementos que previsiblemente puedan alterar tanto dichas barreras como la oferta de otros competidores".**

El análisis de las barreras de entrada está referido a las condiciones de entrada a un determinado mercado, en el presente caso de investigación se trata de establecer si existieron condiciones del tipo estructural o estratégico que hayan hecho que en cada mercado relevante determinado, se tengan limitaciones para el ingreso o permanencia de empresas competidoras, lo cual, deterioraría las condiciones de competencia en cada uno de ellos y por ende acrecentarían el liderazgo de la empresa PHARMATECH.

Lo anterior, no debe entenderse que se evaluarán las barreras que PHARMATECH hubiera tendido en cada mercado, sino, aquellas condiciones que puedan alterar o limitar la oferta de medicamentos. Para el efecto, se analizan las barreras estructurales y estratégicas:

a. Barreras estructurales

Una de las principales barreras de entrada identificadas en el sector de distribución de medicamentos corresponde a los costos hundidos, los cuales pueden ser de dos tipos:

- i. Costos exógenos, donde se identificó una escala mínima de operación alta y costos irre recuperables invertidos en infraestructura y obtención de permisos (p. ej., exigencias técnicas de seguridad y eficacia de los medicamentos a través de la obtención del RSM y los requisitos para la apertura de una empresa distribuidora⁴⁷). Para obtener

⁴⁷ Véase el Anexo N° 1 para los requisitos de apertura de una empresa distribuidora y el Anexo N° 4 que detalla los requisitos para la obtención del RSM.



descuentos que permitan a un entrante bajar precios competitivos, es necesario acceder a volúmenes de medicamentos de alta rotación y tener una presencia a nivel nacional (al menos en el eje troncal del país, LPZ-CBB-SCZ), lo que obliga a una importante inversión en infraestructura logística.

- ii. Costos endógenos, los mismos respondieron principalmente a los gastos en publicidad y promoción, en especial la visita médica, material de apoyo (p.ej. afiches) y patrocinio de eventos, los cuales definen el posicionamiento de ciertas marcas propias en desmedro de medicamentos de la competencia o del tipo genérico.

Los medicamentos de origen importado, deben ingresar al país cancelando un arancel aduanero⁴⁸ que oscila entre los 5-15%⁴⁹, sin embargo, países como Chile se encuentran exentos de dicho pago en función a convenios suscritos con Bolivia⁵⁰, lo cual facilita el ingreso de sus medicamentos y disminuye de sobremanera las barreras existentes a su entrada⁵¹.

b. Barreras estratégicas

Patentes y marcas propias

A nivel mundial la utilización de patentes⁵² determina la principal barrera de ingreso en la industria farmacéutica, lo cual se refleja en la creación de marcas propias de laboratorios

⁴⁸ La Aduana Nacional de Bolivia tiene incluido un módulo dentro de su Sistema de Ventanilla Única Virtual, el cual tiene el propósito de prestar soporte a los trámites de autorización previa de importaciones de medicamentos (incluidas materias primas) a cargo de UNIMED. Sistema que facilita en última instancia la gestión de trámites de importación dentro de la misma Aduana. Para un detalle véase <http://apad2.aduana.gob.bo/>.

De acuerdo a la Circular MS/MySP/DGSS/UNIMED/CR/4/2015 de 11 de febrero de 2015, UNIMED otorgó un periodo de tiempo de inscripción de empresas para trámites de Autorización de Certificado de Despacho Aduanero, a partir del 12 de febrero hasta el 06 de marzo de 2015. Disponible en http://unimed.minsalud.gob.bo/unimed/archivos_unimed/Circular_RS_04_2015.pdf.

⁴⁹ Para un detalle de los aranceles de medicamentos, véase el Anexo N° 5.

⁵⁰ En función al Acuerdo de Complementación Económica N° 22 celebrado entre Bolivia y Chile (suscrito y entrado en vigencia el 06 de abril de 1993 e internalizado mediante D.S. N° 23538 del 30 de junio de 1993) y a través del Séptimo Protocolo Adicional vigente a partir del 1° de agosto de 1997, se otorgan preferencias de arancel 0% a la importación de medicamentos en la partida 30.04 (Medicamentos -excepto los productos de las partidas 3002, 3005 o 3006- constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados -incluidos los administrados por vía transdérmica- o acondicionados para la venta al por menor).

⁵¹ Resalta el hecho de que de acuerdo al Arancel Aduanero de Importaciones vigente al 2014, los denominados Productos Químicos Orgánicos (Capítulo 29), los cuales sirven como materias primas para la fabricación de medicamentos en Bolivia deban pagar un arancel del 5-10% y medicamentos terminados estén exentos de cualquier pago (MEyFP, 2014). Este elemento pone en menores condiciones competitivas al producto nacional, lo cual se refleja en que únicamente el 30% de los RSM sean de origen nacional.

⁵² De acuerdo al Servicio Nacional de Propiedad Intelectual (SENAPI), la "Patente es un derecho que otorga el Estado mediante su Oficina Nacional Competente, por el que se concede por un tiempo limitado al inventor el derecho a impedir que cualquier tercero sin su consentimiento explote comercialmente el producto o procedimiento objeto de la patente, en contraparte y con el consentimiento del inventor el contenido de la invención podrá ser divulgada con el objetivo de contribuir a la innovación y al desarrollo tecnológico del país".

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

principalmente internacionales, donde el uso de un nombre comercial patentado por cada laboratorio, que presenta el medicamento como un bien único y oculta las posibilidades de sustituirlo por otros, por ejemplo, medicamentos genéricos⁵³. La barrera responde, a criterio de los fabricantes, a los altos costos incurridos en Investigación y Desarrollo (I+D), los cuales para una nueva entidad molecular (principio activo) introducida en el mercado mundial promedian los USD 1.500 MM⁵⁴.

En el sector farmacéutico boliviano, existen importantes asimetrías de información en relación a lo que el paciente conoce de un medicamento (p. ej., acción terapéutica y calidad) y el consejo del médico o farmacéutico en función a la prescripción de un determinado fármaco, en particular, de la marca a la cual pertenece.

A lo anterior, se suma la fidelidad de marca que tienden a presentar los médicos (en particular, a través de los incentivos que puedan recibir de las empresas distribuidoras mediante la promoción de sus medicamentos), incrementando de ésta manera la percepción que tienen los pacientes respecto a una "menor calidad" de los medicamentos genéricos, lo cual, representa una barrera a la entrada. Cuestión que entorpece la competencia y genera precios de mercado artificialmente altos en especial en medicamentos recetados.

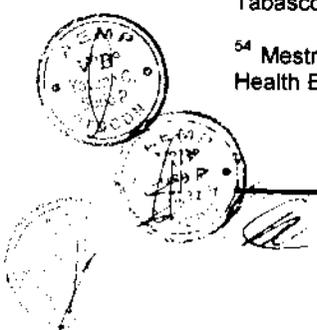
Sumado a esto, se encuentra algún tipo de inercia en la receta médica, traducida en la utilización de determinados medicamentos que a criterio del médico tuvieron en el pasado una performance adecuada en la mayoría de los casos y por ende limitan la posibilidad de que el profesional modifique su comportamiento al recetar fármacos de empresas competidoras nuevas, de tal manera de fortificar el valor de una marca de un determinado medicamento, independientemente de que otro, con similares o iguales funciones terapéuticas, pueda generar algún tipo de competencia al ya establecido. En otras palabras, aquel medicamento que ingresó primero al mercado y tuvo aceptación por parte de los médicos, influidos por la visita médica que promociona un nuevo fármaco, es aquel producto que gozará de una ventaja en relación a nuevos medicamentos.

Respecto al mercado farmacéutico, la modalidad de protección estaría relacionada con Patentes de Invención, las cuales consisten en "Derecho de exclusividad sobre una invención la cual es una solución técnica a un problema, o una nueva forma de hacer algo, pudiendo ser de producto o procedimiento siempre que tenga novedad, nivel inventivo y aplicación industrial, de acuerdo a lo establecido en el Art. 14 de la Decisión 486 de la Comunidad Andina de Naciones. La patente de invención concedida cuenta con protección por el periodo de veinte (20) años improrrogables, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud". Para un detalle en Bolivia véase <http://www.senapi.gob.bo/PropiedadIndustrial.asp?lang=ES>.

El periodo de 20 años es congruente con las disposiciones incluidas en los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en los cuales se exige que todos sus países miembros reconozcan dicho periodo de tiempo. Danzón, P. M. (2014). Competencia en la Industria Farmacéutica.

⁵³ García-Millán, A. J., Alonso-Cargonell, L., López-Puig, P., & Priego-Álvarez, H. R. (Enero-Abril de 2012). Segmentación del mercado farmacéutico consumidor de medicamentos en Cuba. (S. d. Tabasco, Ed.) Salud en Tabasco, 18(1), 8-13.

⁵⁴ Mestre-Ferrandiz, J., Sussex, J., & Towse, A. (2012). The R&D Cost of a New Medicine. Londres: Office of Health Economics.



Por tanto, se concibe en conjunto a los elementos expuestos y en particular a la receta médica en sí misma, como instrumentos capaces de derivar la demanda de pacientes hacia ciertos medicamentos específicos, estando la presión competitiva entre empresas que enfocan sus esfuerzos en la promoción hacia médicos y en el desarrollo de marcas, antes que en la competencia en precios⁵⁵.

Por otro lado, las empresas líderes en la distribución al por mayor de medicamentos en Bolivia, en general son empresas de larga trayectoria en los mercados nacionales y con un sólido conocimiento de su funcionamiento, integradas verticalmente con la etapa de importación o producción local. Siendo los requisitos reglamentarios para su creación muy poco exigentes, considerados que no son excluyentes en su cumplimiento.

Se considera que la barrera más importante de entrada al negocio es aquella relacionada con el conocimiento de aspectos claves de la actividad local (p. ej., conocimiento técnico o "know how" del negocio), tales como: i) procedimientos de inscripción y re-inscripción de medicamentos en los RSM del UNIMED, ii) participación en compras públicas (licitaciones públicas en el CEASS), iii) sensibilización de médicos prescriptores (a través de los visitantes médicos) y iv) vinculación comercial con las farmacias a nivel de cadenas o del tipo independientes⁵⁶.

No se identifican barreras estratégicas del tipo para-arancelarias relacionadas al RSM cuyos requisitos de tramitación no son considerados excluyentes, tampoco aquellos requerimientos técnicos exigidos de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)⁵⁷ ni aquellos relacionados con estudios de bioequivalencia y biodisponibilidad que no son requeridos actualmente en el país para poder comercializar un determinado medicamento. Lo cual define un escenario donde más bien se facilita el acceso de fármacos importados.

Promoción

El artículo 2 del reglamento de autorización de promociones empresariales⁵⁸ establece las condiciones sobre las cuales se podrán entregar premios de cualquier denominación y cuando se trate de disponibilidad limitada de premios presenta tres modalidades: sorteo, azar o cualquier otro medio de acceso o en forma directa. En el ámbito de aplicación del

⁵⁵ Además de la incompatibilidad de incentivos en la relación médico-paciente, existen otros problemas de agencia que pudieran agravar el escenario planteado. Por ejemplo, un médico, incluso sabiendo que una medicina es equivalente terapéuticamente a otra y es a la vez de menor costo, podría preferir recetar la más cara si es que el laboratorio que produce este medicamento le traspasa parte de sus rentas por ello, lo cual es del todo racional para los laboratorios (en términos agregados, les resulta más conveniente traspasar rentas al médico que rebajar el valor del producto a los consumidores). FNE. (2013). Estudio sobre los efectos de la bioequivalencia y la penetración de genéricos en el ámbito de la libre competencia. Santiago: Fiscalía Nacional Económica.

⁵⁶ Petrecolla, D. y. (2011). Estudio Regional de las Condiciones de Competencia en la Cadena de Distribución Mayorista y Minorista de Medicamentos en Centroamérica y Panamá. Grupo Centroamericano de Política de Competencia y Banco Interamericano de Desarrollo. Panamá: Grupo Centroamericano de Política de la Competencia.

⁵⁷ Mediante Resolución Secretarial N° 0296 de 18 de junio de 1997, se aprueban las normas de buenas prácticas de manufactura y buenas prácticas de laboratorio adecuadas para Bolivia.

⁵⁸ Reglamento aprobado por la Autoridad de Fiscalización y Control Social del Juego mediante Resolución Regulatoria N° 01-00003-15 de 27 de marzo de 2015.

mencionado reglamento no se limita de manera explícita al sector farmacéutico, por lo tanto, también es aplicable a éste último.

La normativa anterior, se basa en lo dispuesto en el artículo 13 y 18 de la Ley N° 453⁵⁹ y el Decreto Supremo N° 2130⁶⁰, respectivamente, que definen las condiciones sobre las cuales deben aplicarse las promociones mencionadas.

En consecuencia, las denominadas promociones aplicadas en el sector farmacéutico⁶¹ se refieren a todas las actividades informativas y de persuasión desplegadas por fabricantes y distribuidores con objeto de inducir a la prescripción, el suministro, la adquisición o la utilización de medicamentos⁶². Se trata de una herramienta de mercadeo que poseen las empresas para impulsar aquellos medicamentos que distribuyen, consistente en que un equipo de visitantes médicos⁶³ establece contacto con los médicos (identificados previamente por especialidad como los cardiólogos) que prescriben fármacos principalmente del tipo requerido a través de receta.

Sumado a esto, se organizan congresos o lanzamientos de nuevos fármacos, cursos de actualización, seminarios, así como la misma visita a las farmacias, con el objetivo de asegurar que éstas últimas dispongan del medicamento y así puedan agilizar su venta y posibiliten su oferta, utilizando para ello: muestras médicas⁶⁴, panfletería u otro elemento que comunique las características del fármaco. De tal manera de orientar al médico o farmacéutico su decisión de receta o venta, respectivamente, en función a las necesidades de los pacientes.

De igual manera, la Resolución Secretarial N° 0136 del Ministerio de Salud y Deportes, también señala lo siguiente⁶⁵: i) la promoción en forma de beneficios financieros o materiales no se extenderá al personal de salud ni será recabada por éste, ya que podría influir en la prescripción de medicamentos; ii) queda prohibido ofrecer incentivos o premiar a las personas encargadas de adquirir, recetar o despachar medicinas, recomendándose a los empleadores (ejecutivos de las empresas distribuidoras) que la parte principal de la

⁵⁹ Ley general de los derechos de las usuarias y de las consumidoras y consumidoras.

⁶⁰ Reglamento a la Ley N° 453.

⁶¹ Normas Éticas para la Promoción de Medicamentos aprobada por el MSyD mediante Resolución Secretarial N° 0136 del 01 de marzo de 1994 Documento adaptado al relativo a los "Criterios Éticos para la Promoción de Medicamentos" publicado en 1988 por la OMS.

⁶² Normas Éticas para la Promoción de Medicamentos aprobada por el MSyD mediante Resolución Secretarial N° 0136 del 01 de marzo de 1994 Documento adaptado al relativo a los "Criterios Éticos para la Promoción de Medicamentos" publicado en 1988 por la OMS.

⁶³ Artículo 14 de la Resolución Secretarial N° 0136.

⁶⁴ El Artículo 17 de la Res. Sec. 0136 señala que "Podrán entregarse, previa solicitud, pequeñas cantidades de muestras gratuitas de medicamentos de venta bajo receta y legalmente disponibles a los profesionales de la salud", quedando prohibida la distribución de muestras médicas para promoción de medicamentos hacia el público en general (Art. 18 Res. Sec. 0136). Op. Cit. 54.

⁶⁵ Artículos 7, 16 y 21 de la Resolución Secretarial N° 0136. Op. Cit. 45.



"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

remuneración de los visitadores médicos no debe estar directamente relacionada con el volumen de ventas. Elementos que limitan los incentivos económicos hacia los visitadores médicos, médicos especialistas y profesionales farmacéuticos para prescribir o sugerir un determinado fármaco. Sin embargo, como se demuestra durante el análisis técnico la prevalencia de medicamentos de marca en las ventas reflejan lo contrario.

La empresa PHARMATECH se encuentra en la capacidad de realizar campañas promocionales a escala nacional en los medicamentos éticos incluidos en cada mercado relevante estudiado, donde se precisa una receta médica. Actividad concentrada principalmente a través de sus equipos de visitadores médicos.

En consecuencia, la empresa PHARMATECH establece una ventaja ante aquellas empresas más pequeñas que no cuentan con la logística suficiente de visita médica a nivel nacional ni los recursos económicos que faciliten aquello; incrementando su posición en cada mercado y por ende su poder de influencia en aquellos.

Publicidad

En relación a la publicidad⁶⁶ de medicamentos⁶⁷, ésta se la dirige únicamente a fármacos populares u OTC⁶⁸ previo análisis y autorización por la Comisión Farmacológica Nacional y la Dirección de Medicamentos y Tecnología en Salud (actualmente UNIMED). Medicamentos que no requieren receta y son de venta libre en establecimientos distintos a las farmacias (p. ej., antigripales vendidos en tiendas de barrio). Los OTC pueden ser anunciados en medios de comunicación, a través de avisos televisivos, impresiones en periódicos o gigantografías en calles o avenidas.

Sin embargo, los medicamentos sujetos a investigación corresponden a aquellos que precisan receta médica (éticos), por lo tanto, la empresa PHARMATECH no podría de acuerdo a la normativa vigente, utilizar los canales convencionales de publicidad (p.ej. spots en televisión). No obstante que el material otorgado en calidad de promoción, es decir, afiches, muestras médicas, panfletería, etc., puede considerarse un tipo de publicidad que influye en la decisión de médicos y farmacéuticos al momento de tomar la decisión o sugerir, según sea el caso, de qué medicamento será por inercia recetado.

En consecuencia, no se generan ventajas sobre sus competidores y así la publicidad no se convierte en un factor que incremente su posición de liderazgo en cada mercado relevante investigado de manera directa, pero sí de manera indirecta a través de los médicos y

⁶⁶ Artículos 9-13 de la Resolución Secretarial N° 0136. Op. Cit. 45.

⁶⁷ En el sector farmacéutico, a nivel mundial existen restricciones específicas en relación a la publicidad de medicamentos, siendo una de las justificaciones para imponer estas restricciones el hecho de "... permitir que estas compañías se promocionen podría llevar a una mayor demanda por medicamentos inducida por la publicidad, en parte debido a que las personas no familiarizadas con el tema no tendrán la capacidad para comparar y contrastar adecuadamente los diferentes productos. Otra razón que se aduce es que la publicidad puede contribuir a manipular los temores del consumidor. El mayor uso de fármacos resultante podría ser negativo para la salud y reducir la capacidad de contención de los costos de los servicios de salud". OECD. (2011). Herramientas para la evaluación de la competencia: Volumen II. Pp. 52-59.

⁶⁸ Se entiende por medicamento de venta libre (OTC, Over The Counter) aquellos cuya entrega o administración no requiere de la autorización facultativa o receta médica (Art. 13 Res. Sec. 0136).

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

farmacéuticos que son influidos en sus decisiones al momento de recibir publicidad por parte de cualquier empresa distribuidora, incluyendo a PHARMATECH.

En conclusión:

- Respecto a las barreras de entrada del tipo estructural, éstas se consideran bajas en cada mercado relevante analizado, lo cual facilita la entrada al mercado de medicamentos sometidos a condiciones menos rígidas que otros países para su registro.
- En relación a las barreras estratégicas, éstas refuerzan a las estructurales una vez ingresado el medicamento al mercado, lo cual, se efectiviza a través de la prevalencia de las marcas propias y a la obtención licencias de productos patentados y de la marca que identifica a cada medicamento con un nombre comercial distinto al de sus principios activos, donde se define una estrategia nacional que refuerza la posición de las empresas líderes que cuenta con una mayor cuota de mercado a través de una fuerte presencia comercial a través de la promoción y publicidad indirecta que influyen sobre médicos o farmacéuticos que recetan o sugieren el consumo de uno u otro medicamento, respectivamente.
- **“3. La existencia y poder de sus competidores en el mercado relevante”.**

La empresa PHARMATECH fue calificada como dominante en cada mercado relevante definido, donde las cuotas de mercado de las tres (3) primeras empresas competidoras en cada mercado no alcanzaron a superar la participación de aquella. Además no se identificó una marcada influencia de las empresas competidoras sobre el comportamiento de PHARMATECH en cada grupo terapéutico analizado.

Las participaciones de los primeros competidores de PHARMATECH, fueron del 21.9%, 18.2% y 22.9% para los grupos terapéuticos C09B, C09D y L04A, respectivamente, lo cual, representó que la participación de PHARMATECH fuera de 2.6, 2.0 y 1.8 veces más alta que su principal seguidora, respectivamente. El resultado de que el principal seguidor tenga casi menos de la mitad de la cuota de mercado de la empresa líder, revalida el hecho de la capacidad de PHARMATECH de actuar en cada mercado relevante de manera independiente (Cuadro N° 5).

Cuadro N° 5

Cuotas de mercado de empresas competidoras por grupo terapéutico

Periodo: marzo 2013 – junio 2014

N°	Grupo ATQ 3	Nivel Farmacológico	Forma Farmacéutica	Empresa Líder	Cuotas de Mercado (%)			
					Empresa Líder	Competidores		
						1er	2do	3er
1	C09B	Inhibidores De La Eca. Combinaciones	CPR-CAP	Pharmatech Bol. S.A.	56.7%	21.9%	10.2%	7.2%
2	C09D	Antagonistas De Angiotensina II, Combinaciones	CPR-CAP	Pharmatech Bol. S.A.	37.0%	18.2%	16.5%	7.8%
3	L04A	Agentes Inmunosupresores	CPR-CAP	Pharmatech Bol. S.A.	40.9%	22.9%	11.6%	9.6%

Fuente: AEMP en base a información de empresas distribuidoras.

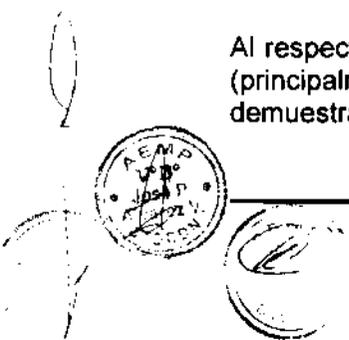
Al respecto, el escenario definido donde las preferencias de los clientes de PHARMATECH (principalmente farmacias) se inclinaron por medicamentos de ésta empresa, tal y como lo demuestra su importante cuota en cada mercado relevante. Participaciones que

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 – Edificio “El Cóndor” Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 – 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz – Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo



respondieron a su presencia y capacidad de atención a nivel nacional, ya sea a través de regionales propias o a través de terceros.

En consecuencia, de acuerdo a lo indicado se mostró una menor capacidad de los competidores de PHARMATECH en los tres (3) grupos terapéuticos analizados, y por ende en cada mercado relevante determinado a nivel nacional.

- **"4. Las posibilidades de acceso del agente económico y sus competidores a fuentes de insumos".**

Cabe indicar que, los medicamentos con RSM y de origen importado no precisan de insumo alguno para su distribución al por mayor, salvo los procedimientos suficientes para su importación⁶⁹.

Los laboratorios industriales nacionales en su calidad de competidores directos en cada mercado relevante analizado, poseen como insumo esencial para la producción-fabricación de medicamentos los denominados principios activos. En general estos compuestos son de origen importado, en especial de India y China, pero también de países de Latinoamérica (p. ej., La República Argentina) o Europa (p. ej., República Federal de Alemania). Lo mismo sucede con otro tipo de materias primas, tales como excipientes (p. ej., azúcar, almidón de maíz y alcohol etílico purificado de grado farmacéutico), que en función a los estándares internacionales requieren un cierto nivel de calidad, que en general lo proporcionan empresas extranjeras.

De acuerdo a lo indicado en el análisis de barreras estructurales, los productos químicos que sirven como materias primas para la fabricación de medicamentos en Bolivia deben pagar un arancel del 5-10%⁷⁰, mientras que los medicamentos terminados están exentos de cualquier pago⁷¹. Este elemento pone en condiciones competitivas desventajosas al producto nacional respecto a los medicamentos importados, lo cual se refleja en que únicamente el 30% de los RSM sean de origen nacional.

En el caso de los 88 medicamentos analizados y a través de su clasificación por mercado relevante, se concluyó que alrededor del 15% (13 medicamentos) fueron de origen nacional y el restante 85% (75 medicamentos) corresponden a otro país, sumado al hecho de que sólo uno (1) es genérico⁷². Es así que, partiendo del hecho de la empresa PHARMATECH no produce medicamentos a nivel local, se la califica como una empresa importadora que no precisa materias primas para producir los medicamentos que importa y distribuye (Cuadro N° 6).

⁶⁹ Importación de medicamentos, artículos 42, 43 y 45 del D.S. 25235 (Reglamento a la Ley de Medicamentos N° 1737).

⁷⁰ Arancel Aduanero de Importaciones vigente al 2014, Productos Químicos Orgánicos (Capítulo 29).

⁷¹ MEyFP. (2014). Arancel Aduanero de Importaciones 2014. La Paz: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas - Viceministerio de Política Tributaria.

⁷² La Azatioprina 50 mg x 100 comprimidas de la empresa Tecnofama S.A., medicamento incluido en el mercado relevante L04A.

Cuadro N° 6
Características de medicamentos por tipo de patología

N°	Tipo de Patología	Forma Farmacéutica	Principios Activos	Tipo de Medicamento		Origen del Medicamento	
				Genérico	Marca	Importado	Nacional
1	Problemas cardiovasculares	CPR-CAP	13	66	56	4	
2	Agentes Inmunosupresores	CPR-CAP	7	1	21	9	
Total			20	1	87	13	

Fuente: AEMP en base a información de empresas distribuidoras.

En conclusión, la disponibilidad de materias primas (principios activos) sujeta al pago de un arancel del 5-10% otorga a las empresas importadoras una ventaja competitiva a su favor, de tal manera de convertirse en una menor capacidad para competir de laboratorios industriales locales, con las mismas condiciones en contra las importadoras, dentro de cada mercado relevante determinado, en especial, donde PHARMATECH posee una mayor cuota de mercado.

• **“5. Su comportamiento reciente;”**

Dentro de las actuaciones que desde su creación la AEMP viene realizando en materia de competencia, no se tiene registro de algún caso donde PHARMATECH haya sido sujeto de sanción. Por lo tanto, no se tienen antecedentes de algún tipo de comportamiento reciente por parte de aquella empresa contrario a lo establecido en la normativa de competencia en Bolivia.

No obstante lo anterior, a continuación se presenta una relación del comportamiento en cuotas de mercado y precios de PHARMATECH y sus principales competidores que corresponde al periodo analizado en la RA 128, de tal manera de obtener información relacionada a su comportamiento durante el periodo de investigación.

El horizonte temporal sobre el cual se analizaron las condiciones de competencia en cada mercado relevante definido, corresponde a 16 meses (marzo 2013 – junio 2014), los cuales fueron fraccionados en cuatro cuatrimestres, de tal manera de facilitar el análisis del comportamiento reciente de variables, tales como, cuotas de mercado y precios unitarios en términos reales de la empresa dominante identificada, PHARMATECH, y sus tres más cercanos competidores en cada mercado relevante determinado.

La empresa integra las etapas de importación con la de distribución al por mayor, a partir de su oficina central localizada en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra y con sucursales en los departamentos de La Paz, Cochabamba, Sucre (Chuquisaca) y Trinidad (Beni) y con distribuidores minoristas en los otros departamentos. A continuación se presenta el comportamiento de cada mercado relevante investigado (Cuadro N° 7).

De acuerdo al Cuadro N° 7, la empresa PHARMATECH presenta mayores participaciones de mercado en tres (3) grupos terapéuticos que definen cada uno de ellos un mercado relevante distinto, de los cuales se identifica que dos (2) de ellos están relacionados al sistema cardiovascular (C09B-CPR y C09D-CPR) y uno (1) concerniente a los agentes



“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

inmunosupresores (L04A-CPR). Las cuotas de mercado de la empresa líder-dominante reflejan participaciones que al menos duplican a las de su más cercano competidor y cuyas variaciones son mínimas en los dos primeros casos y bastante oscilantes para el último de aquellos.

Cuadro N° 7

Evolución de cuotas de mercado y precios promedio ponderados por empresas, cuatrimestres y clase terapéutica
Periodo: marzo 2013 – junio 2014

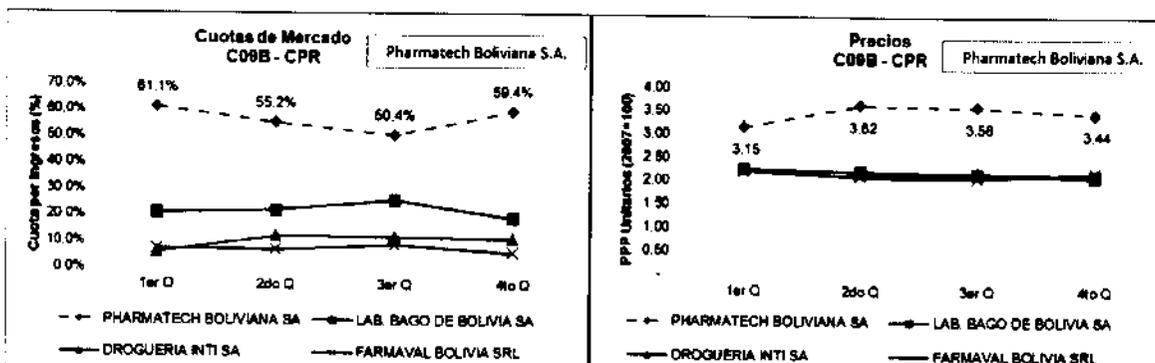
N°	Grupo ATQ 3	Nivel Farmacológico	Forma Farmacéutica	Empresa		Ran-king	Cuotas de Mercado según Ingresos (%)				Precios promedio ponderados unitarios (2007=100) (Bs)			
				Nombre	Tipo		1er Q	2do Q	3er Q	4to Q	1er Q	2do Q	3er Q	4to Q
1	C09B	Inhibidores De La Eca Combinaciones	CPR-CAP	LAB. BAGO DE BOLIVIA SA	Competidor	2	21.0%	22.0%	25.8%	19.0%	2.25	2.19	2.15	2.12
				DROGUERIA INTI SA	Competidor	3	6.0%	12.1%	11.9%	11.2%	2.23	2.20	2.17	2.07
				FARMAVAL BOLIVIA SRL	Competidor	4	7.3%	7.0%	8.8%	5.8%	2.20	2.09	2.07	2.17
2	C09D	Antagonistas De Angiotensina II, Combinaciones	CPR-CAP	SOUTH AMERICAN EXPRESS	Competidor	2	18.0%	21.2%	17.9%	16.0%	3.30	2.95	2.85	2.93
				FARMAVAL BOLIVIA SRL	Competidor	3	12.6%	17.3%	18.2%	17.7%	2.95	2.74	2.70	2.84
				TECNOFARMA SA	Competidor	4	6.7%	6.6%	7.7%	9.1%	3.86	3.88	3.95	4.08
3	L04A	Agentes Inmunosupresores	CPR-CAP	TECNOFARMA SA	Competidor	2	23.3%	30.0%	22.7%	13.7%	11.35	24.64	11.69	20.91
				PROMEDICAL SA	Competidor	3	18.1%	6.5%	11.3%	10.9%	12.49	13.20	11.83	12.15
				LAFAR SA	Competidor	4	4.7%	3.7%	5.3%	5.7%	9.27	9.04	8.87	9.57

Fuente: AEMP en base a información de empresas distribuidoras.

De manera gráfica se puede analizar el comportamiento del primer mercado relevante (C09B – Inhibidores de la ECA, Combinaciones) que en su forma farmacéutica de comprimidos determina que PHARMATECH triplique la cuota de mercado de la segunda empresa en importancia, a pesar del hecho de que el precio promedio unitario es el más alto, existiendo por tanto una relación directa entre aquel y la cantidad vendida (Gráfico N° 1).

Gráfico N° 1

Evolución cuatrimestral de cuotas de mercado y precios reales en el mercado C09B – Inhibidores de la ECA, Combinaciones - (CPR)
Periodo: marzo 2013 – junio 2014



Fuente: AEMP en base a información de empresas distribuidoras.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

En conclusión, de acuerdo a lo observado en el cuadro y gráfico anteriores, la empresa PHARMATECH posee las mayores participaciones en cada mercado relevante definido (resaltadas en otro color) durante los cuatro cuatrimestres analizados (marzo 2013 – junio 2014), en los cuales, sus participaciones y precios promedio no se modificaron de manera considerable a lo largo del tiempo en sus valores, reflejando una estabilidad y un comportamiento independiente por parte de PHARMATECH en relación a sus principales competidores, lo que en definitiva acrecentó su poder de mercado en cada grupo terapéutico en el cual es considerada líder.

- “6. Los demás criterios que sean sustentados desde el punto de vista económico y legal”.

Índices de concentración

Como herramientas para la interpretación de datos de ingresos por ventas, en general, se utilizan los índices de concentración de Hirschmann y Herfindahl, el cual refleja la estructura del mercado en la medida que le da un peso proporcionalmente mayor a las participaciones de mercado de las empresas más grandes de acuerdo con su importancia relativa. El indicador de concentración HHI para todo el periodo analizado (marzo 2013 – junio 2014), refleja valores que califican de manera particular a cada mercado relevante como altamente concentrado⁷³ (Cuadro N°8).

Cuadro N° 8

Relación de HHI (0-10.000 puntos) según mercado relevante

Periodo: marzo 2013 – junio 2014

N°	ATQ Nivel 3	Grupo Terapéutico	Forma Farmacéutica	HHI Según Ingresos	C4 Según Ingresos (%)
1	C09B	Inhibidores De La Eca. Combinaciones	CPR-CAP	3.861	95,9%
2	C09D	Antagonistas De Angiotensina II. Combinaciones	CPR-CAP	2.094	79,3%
3	L04A	Agentes Inmunosupresores	CPR-CAP	2.478	85,0%

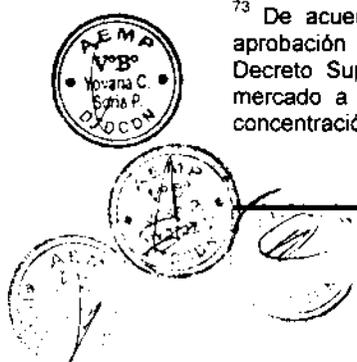
Fuente: AEMP en base a información de empresas distribuidoras.

En conclusión, en cada mercado relevante donde PHARMATECH tiene la mayor cuota de mercado se obtuvieron niveles de concentración alta. Lo anterior, define un limitado nivel de competencia en cada mercado relevante investigado, lo cual, acrecienta el poder de mercado de PHARMATECH en cada uno de ellos.

3 Ganancias en eficiencia

De acuerdo a lo dispuesto en el artículo 12, parágrafos I y II del D.S. 29519, para determinar si una conducta anticompetitiva relativa deba ser sancionada, los agentes económicos

⁷³ De acuerdo a la Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N°071/2014 de 17 de julio de 2014, de aprobación del Reglamento para la Graduación de Infracciones y Aplicación de Sanciones en el marco del Decreto Supremo N° 29519 y su Reglamento, se indican los niveles de concentración de un determinado mercado a través del índice de concentración HHI, considerándose los rangos de alta, moderada y baja concentración entre un valor mayor a 2.000, entre 1.000 y 2.000 y menor a 1.000 puntos, respectivamente.



podrán acreditar ante la AEMP si existen ganancias en eficiencia derivadas de la conducta y que incidan favorablemente en el proceso de competencia, incluyéndose una serie de criterios.

Al respecto, la empresa PHARMATECH no acreditó ganancia en eficiencia derivadas de la conducta anticompetitiva relativa identificada por la AEMP bajo la figura de discriminación de precios.

4 Condición de la infracción

De acuerdo con lo señalado en el artículo 10 de la RM 190, para considerar que las prácticas anticompetitivas relativas previstas en el artículo 11 del D.S. 29519 sean consideradas como infracciones de gravedad leve, media o máxima, se debe determinar el poder de mercado del presunto infractor en el mercado relevante investigado, conforme a lo establecido en los artículos 11, 12 y 13 de la RM 190, lo cual ya fue acreditado en los puntos anteriores.

Una vez que la conducta realizada por PHARMATECH cumplió con lo dispuesto en el artículo 11, numeral 10 del D.S. 29519 y estando esto acreditado. Sumado a que una vez que se demostró haber sido realizada por un agente económico, con poder sustancial en cada mercado relevante determinado (tres -3- grupos terapéuticos de medicamentos) y ocasionar un daño al proceso de competencia en cada uno de ellos, sin que se acrediten ganancias en eficiencia, corresponde continuar con lo señalado en los artículos 10 y 35 de la RM 190, relativos a la condición de infracción de una práctica anticompetitiva relativa y los criterios de gravedad a ser considerados en la aplicación de sanciones, respectivamente. Así, como los criterios y la metodología para la aplicación de sanciones administrativas, incluidos en la Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N°071/2014 (en adelante RA 071/2014) de 17 de julio de 2014.

5 Valoración de los criterios de graduación de la sanción

El artículo 35 de la RM 190 y el artículo 17 del Reglamento aprobado por la RA 071/2014 señalan los criterios a utilizarse para establecer la gravedad de una infracción, de lo cual se obtuvo lo siguiente⁷⁴:

- i. **La magnitud de los hechos o magnitud de la afectación del mercado.**- Se trata de un solo agente económico, PHARMATECH. Por lo tanto, corresponde el puntaje mínimo de cero (0).
- ii. **El beneficio o utilidad estimadas obtenida por la práctica anticompetitiva.**- Éste fue calculado tomando en cuenta la diferencia que existió entre el precio cobrado por PHARMATECH en la distribución al por mayor de cada medicamento y el departamento de destino, y el precio promedio comparado de todos los medicamentos que distribuyó. De acuerdo a éste cálculo se obtuvo que el rango de beneficios fue menor a diez millones de bolivianos (10.000.000 de bolivianos). Por lo tanto, corresponde el puntaje mínimo de dos como cinco (2,5).

⁷⁴ Véase el Anexo N° 7 de cálculo.

- iii. **La conducta procesal de las partes.**- No se tuvo evidencia de ningún tipo de falta en el proceso sancionador por parte de PHARMATECH. Por lo tanto, corresponde el puntaje mínimo de cero (0).
- iv. **El daño causado a la comunidad o el nivel de los daños causados a la libre competencia en el ámbito nacional en función de la modalidad y el alcance de la competencia (Objeto o Efecto).**- En función a que se trató de una práctica comercial de PHARMATECH, surtió efectos sobre la competencia al crear ventajas exclusivas a clientes ubicados en departamentos y localidades distintas a la sede central de PHARMATECH (Santa Cruz de la Sierra), al momento de adquirir un medicamento a un precio mayor al que se situaría en una situación de correcta imputación de costos. Producto de lo anterior, la comunidad también sufrió daño del tipo económico, puesto que, los gastos para adquirir medicamentos distribuidos por PHARMATECH fueron superiores a los que podrían haber adquirido en una situación de distribución correcta de costos. Por lo tanto, corresponde el puntaje mínimo de dos coma cinco (2,5).
- El daño causado a la comunidad o el nivel de los daños causados a la libre competencia en el ámbito nacional en función de la modalidad y el alcance de la competencia (Alcance).**- Los medicamentos que fueron objeto de la conducta anticompetitiva son considerados bienes que son distribuidos al por mayor y principalmente en farmacias, limitando su impacto a nivel directo en los servicios de salud. Por lo tanto, corresponde el puntaje de uno coma veinticinco (1,25).
- v. **La dimensión del mercado afectado.**- El mercado geográfico afectado por la infracción es departamental, debido a que no todos los medicamentos sujetos a investigación tuvieron ventas a nivel nacional, tales como el Linfonex 500 mg x 30 comprimidos. Por lo tanto, corresponde el puntaje de cinco (5) por su carácter departamental.
- vi. **La cuota del mercado de la empresa correspondiente.**- Las cuotas de mercado calculadas para PHARMATECH en función al porcentaje de participación en ingresos por ventas, determinan un rango mayor a 30% y menor o igual a 70%, en función a que en los tres (3) grupos terapéuticos sujetos de investigación se encontraron en dicho rango. Por lo tanto, corresponde el puntaje medio de cinco (5) para cada mercado relevante.
- vii. **Los efectos de la restricción de la competencia sobre los competidores efectivos y/o potenciales (Efectos).**- No se observaron efectos de desplazamiento indebido, restricción o impedimento de ingreso de competidores. Por lo tanto, corresponde el puntaje mínimo de cero (0).
- viii. **La afectación a las otras partes del proceso económico y los consumidores o usuarios (Afectación).**- Como producto de la conducta anticompetitiva identificada no se observó afectación indebida por parte de PHARMATECH. Por lo tanto, corresponde el puntaje mínimo de cero (0).
- ix. **La duración de la restricción de la competencia o de la práctica.**- La conducta identificada tuvo una duración mayor a un año. Por lo tanto, corresponde el puntaje máximo de diez (10).

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"



- x. **La reiteración o frecuencia de la conducta prohibida.**- La conducta anticompetitiva relativa se realizó desde marzo de 2013 hasta junio de 2014, es decir, tuvo una duración de 16 meses. Por lo tanto, corresponde el puntaje de diez (10).
- xi. **El grado de negligencia o intencionalidad del infractor.**- En función de haberse demostrado la conducta anticompetitiva relativa, se presume que ésta fue realizada por negligencia de PHARMATECH como parte de su política comercial. Por lo tanto, corresponde el puntaje mínimo de dos coma cinco (2,5).
- xii. **Cumplimiento de plazos otorgados por la AEMP en diligencias preliminares.**- Fue evidente el cumplimiento de plazos de PHARMATECH en la etapa de diligencias preliminares. Por lo tanto, corresponde el puntaje mínimo de cero (0).
- xiii. **Índice Herfindahl - Hirschmann.**- El nivel de concentración fue mayor a los 2.000 puntos en cada mercador relevante. Por lo tanto, corresponde el puntaje de diez (10).

La práctica anticompetitiva identificada por la AEMP tanto en el análisis técnico como jurídico se trató de una práctica anticompetitiva relativa, enmarcada en el artículo 11, numeral 10 del D.S. N° 29519 en concordancia con el artículo 12 de la RA 071/2014. Al haberse demostrado la discriminación de precios en la distribución al por mayor de medicamentos a nivel nacional, ha permitido a la empresa PHARMATECH obtener beneficios para sí misma, por lo que, conforme lo establece el artículo 33 en su numeral 2 de la RM 190 corresponde calificar la infracción realizada por PHARMATECH como de gravedad media e imponer la sanción de multa.

El artículo 22 de la RA 071/2014 señala que luego de establecer la gravedad de la conducta anticompetitiva, que en el presente caso es de gravedad media, se analizará la existencia o no de concurso de infracciones. Entendido éste último como la situación, en la cual, un solo acto, hecho u omisión se infringieren diversas disposiciones legales, deberá aplicarse la sanción que corresponda a la infracción más grave, de acuerdo a tres criterios de acreditación y existen de conductas anticompetitivas (artículo 6, numeral 2 de la RM 190).

Al respecto, el proceso sancionador iniciado contra PHARMATECH demostró la existencia de una conducta anticompetitiva relativa en la figura de discriminación de precios en tres (3) grupos terapéuticos de medicamentos, clasificados de acuerdo a su forma farmacéutica y acción terapéutica.

Analizados los criterios técnicos expuestos precedentemente y la comisión de la práctica anticompetitiva conforme establece el artículo 23 de la RA 071/2014, deben aplicarse atenuantes y agravantes, luego de valorados los criterios de gravedad, en este sentido:

Agravantes: No se registran antecedentes de sanción a la empresa PHARMATECH durante los tres años anteriores a la fecha, por lo que no existe reincidencia.

Atenuantes: PHARMATECH no reconoció su responsabilidad ni aceptó los cargos formulados en su contra de manera integral e incondicionada por lo que no corresponde considerar atenuantes.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

Revisados los antecedentes del procedimiento administrativo sancionador, no se presentó el ocultamiento de información, distorsión, destrucción de información o entorpecimiento de las investigaciones, por lo que no corresponde aplicar multa alguna por estos conceptos descritos en el artículo 25 de la RA 071/2014.

6 Cálculo de la multa a la empresa PHARMATECH

Una vez definida la infracción y graduada la sanción, corresponde elaborar el cálculo correspondiente a la multa y partiendo de los ingresos brutos de PHARMATECH correspondientes a la gestión 2014 (Anexo N° 8), el monto de la sanción alcanza a UFV **2.182.389,45 (DOS MILLONES CIENTO OCHENTA Y DOS MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y NUEVE 45/100 Unidades de Fomento a la Vivienda)**, cuyo detalle se encuentra en Anexo N° 7.

7 Sanción a Abdón Yamil Ahuile Gorayeb

Habiéndose comprobado la participación de **Abdón Yamil Ahuile Gorayeb** en su condición de Presidente de Directorio de la Sociedad y Gerente General en las decisiones que motivaron la comisión de la conducta anticompetitiva de PHARMATECH, corresponde establecer la sanción de acuerdo a los lineamientos proporcionados por el Reglamento aprobado por Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N°071/2014, que en el segundo párrafo de su artículo 5 establece:

“Asimismo, serán sancionados con la inhabilitación, los directores, administradores, gerentes, representantes, mandatarios u otras personas, que hayan participado en las decisiones del agente económico que fueron sancionadas por infracción a la normativa de defensa de la competencia. La participación será investigada y procesada en el mismo procedimiento y la sanción de inhabilitación que corresponda, será impuesta en la misma resolución que declare probada la conducta anticompetitiva, de conformidad con lo establecido en el artículo 41 del Reglamento aprobado por Resolución Ministerial N° 190.”

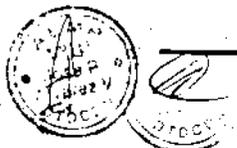
Que, el Código de Comercio Boliviano, señala en su artículo 19 que se hallan impedidos para ejercer el comercio: *“1) Las personas señaladas por disposiciones legales o como consecuencia de sentencia judicial”*.

Que, asimismo el artículo 29 del Código de Comercio Boliviano en lo que refiere a los actos y contratos sujetos a inscripción, establece que deben inscribirse en el Registro de Comercio: *... “3) Las resoluciones o sentencias que impongan a los comerciantes la prohibición del ejercicio del comercio;”*

Dada esta facultad de la AEMP, considerando la gravedad de la conducta anticompetitiva en la cual Abdón Yamil Ahuile Gorayeb participó tanto como Presidente del Directorio y como Gerente General, corresponde sancionarlo con la inhabilitación para ejercer el comercio por el lapso de ciento veinte (120) días calendario.

CONSIDERANDO: (Conclusiones)

“Trabajando juntos, trabajemos mejor”



Que, del análisis contenido en la presente resolución administrativa, de igual forma contenido en el Informe Técnico AEMP/DTDCDN/MAVY N° 183/2015 de 03 de noviembre de 2015 y el Informe Jurídico AEMP/DTDCDN/RMC N° 184/2015 de 03 de noviembre de 2015, se establece lo siguiente:

- La empresa distribuidora de medicamentos al por mayor PHARMATECH, durante el periodo comprendido entre marzo del año 2013 y junio del año 2014, tuvo poder sustancial de mercado en tres (3) grupos terapéuticos a nivel nacional, cada uno de los cuales define un mercado relevante distinto e independiente de los demás, de acuerdo al siguiente detalle:

Empresa	Mercado Relevante			Forma Farmacéutica
	N° Grupo ATQ 3	Nivel Farmacológico		
Pharmatech	1	C09B	Inhibidores de la ECA, Combinaciones	CPR-CAP
Boliviana	2	C09D	Antagonistas De Angiotensina II, Combinaciones	CPR-CAP
S.A.	3	L04A	Agentes Inmunosupresores	CPR-CAP

- Existieron actos de parte de PHARMATECH destinados a cobrar injustificadamente precios de venta distintos para un mismo bien (tres grupos terapéuticos) entre clientes situados en igualdad de condiciones sin que exista justificación para ello, constituyéndose en una distorsión de la competencia tendiente a beneficiar a grupos de clientes con precios menores, según el Departamento al que pertenecían en comparación a otros grupos de clientes. Lo cual, constituyó el otorgamiento de ventajas exclusivas en favor de los clientes favorecidos con los menores precios y generando con ello indicios de una conducta de discriminación de precios considerada anticompetitiva en el marco del Decreto Supremo N° 29519 en su artículo 11, numeral 10.
- El Presidente de Directorio y Gerente General de la empresa PHARMATECH, señor Abdón Yamil Ahuile Gorayeb, que cumplió funciones en las gestiones 2013-2014, participó en las decisiones que motivaron la comisión de la presunta conducta anticompetitiva relativa identificada por la AEMP, establecida en el artículo 11, numeral 10) del Decreto Supremo N° 29519.
- Se demostró en cada mercado relevante identificado, la comisión de la conducta anticompetitiva relativa prevista en el artículo 11, numeral 10 del D.S. N° 29519, consistentes en el establecimiento por parte de la empresa PHARMATECH de distintos precios de medicamentos, para diferentes compradores y/o vendedores, especialmente farmacias, situadas en igualdad de condiciones y localizadas en distintos departamentos de Bolivia.
- Constituyendo la infracción de la empresa como de gravedad media y aplicados los criterios de gravedad del Reglamento para la Graduación de Infracciones y Aplicaciones de Sanciones en el marco del Decreto Supremo N° 29519 y su Reglamento (Resolución Ministerial 190/2008), y su Anexo 1 Guía para la Aplicación de Sanciones aprobado mediante Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 071/2014 de 17 de julio de 2014, como se puede observar en el apartado seis (6) del

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

considerando de Sanción de la presente resolución, se determinó la multa a ser impuesta a la empresa PHARMATECH.

Que, expuestas las conclusiones respecto al proceso sancionador iniciado mediante Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/Nº 128/2015 de 03 de agosto de 2015 y luego de haberse realizado las distintas etapas que comprenden este proceso, de conformidad a lo establecido por el artículo 27 del Reglamento aprobado por Resolución Ministerial Nº 190, corresponde emitir la Resolución Administrativa respectiva.

POR TANTO:

El Director Ejecutivo de la Autoridad de Fiscalización de Empresas, en uso de las atribuciones conferidas por disposiciones legales sectoriales;

RESUELVE:

PRIMERO. DECLARAR PROBADA la comisión de la Conducta Anticompetitiva Relativa descrita en el artículo 11, numeral 10 del Decreto Supremo Nº 29519, por parte de la empresa PHARMATECH BOLIVIANA S.A., y en consecuencia, sancionarla con la multa de **UFV 2.182.389,45 (DOS MILLONES CIENTO OCHENTA Y DOS MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y NUEVE 45/100 Unidades de Fomento a la Vivienda)** que deberá ser pagada en la **Cuenta Fiscal Nº 10000008955607 del Banco Unión S.A.**, en un plazo de diez (10) días hábiles administrativos de notificada la presente Resolución, conforme al Anexo Nº 7 que forma parte indivisible de la misma.

SEGUNDO. DECLARAR PROBADA la participación del Presidente de Directorio y Gerente General de la empresa PHARMATECH BOLIVIANA S.A., señor Abdón Yamil Ahuile Gorayeb, que cumplió funciones en las gestiones 2013-2014, en las decisiones que motivaron la comisión de la práctica anticompetitiva referida al establecimiento de distintos precios en la distribución al por mayor de medicamentos para diferentes clientes situados en igualdad de condiciones, y en consecuencia, sancionarla con la inhabilitación para ejercer el comercio por el lapso de ciento veinte (120) días calendario.

TERCERO. INSTRUIR a la empresa PHARMATECH BOLIVIANA S.A. lo siguiente:

- a) El cese inmediato de las acciones y prácticas anticompetitivas descritas en el artículo 11, numeral 10, del Decreto Supremo Nº 29519 de 16 de abril de 2008, de acuerdo a los lineamientos establecidos en la presente Resolución Administrativa.
- b) La adecuación de sus planes, estrategias y políticas de precios de venta para diferentes compradores y/o vendedores situados en igualdad de condiciones a los lineamientos contenidos en el presente acto administrativo, dejando sin efecto cualquier disposición que atente, vulnere y restrinja la libre competencia y/o que tenga como objeto y efecto establecer ventajas exclusivas a favor de uno o varios compradores y/o vendedores.

CUARTO. REMITIR copia de la presente Resolución Administrativa y de los documentos pertinentes al Ministerio de Justicia - Viceministerio de Defensa de los Derechos del Usuario y del Consumidor, para que en el marco de sus atribuciones conferidas por la normativa específica, adopte las acciones que correspondan para precautelar los derechos y garantías

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Dirección: Calle Batallón Colorados Nº 24 - Edificio "El Cóndor" Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 - 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz - Bolivia
Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo

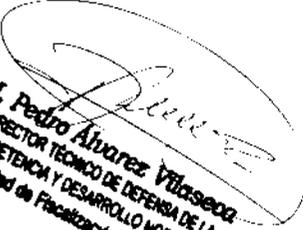
71



de las consumidoras y los consumidores con relación a los productos de la industria farmacéutica.

QUINTO. REMITIR copia de la presente Resolución Administrativa y de los documentos pertinentes al Viceministerio de Comercio y Exportaciones – Dirección General de Defensa del Consumidor, para que en el marco de sus atribuciones adopte las acciones correspondientes.

Notifíquese, cúmplase y archívese.



J. Pedro Álvarez Vilaseca
DIRECTOR TÉCNICO DE DEFENSA DE LA
COMPETENCIA Y DESARROLLO NORMATIVO
Autoridad de Fiscalización de Empresas



Gerardo Taboada Párraga
DIRECTOR EJECUTIVO
Autoridad de Fiscalización de Empresas



ANEXOS



"Trabajando juntos, trabajamos mejor"



ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA



Anexo N° 1

Medicamentos incluidos por mercado relevante y forma farmacéutica

Table with columns: N° Código, Empresa, Nombre Comercial, Principio Activo, ATO Nivel 3, Grupo Farmacológico Nivel ATQ 3, Forma Farmacéutica, Unidades X Caja, País Origen, Tipo Medicamento. Lists various pharmaceutical products and their details.

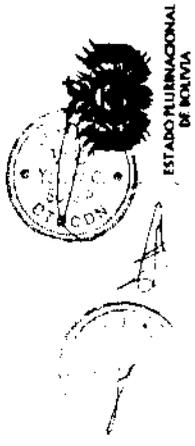
Fuente: Elaboración propia en base a UNIMED (RSM a junio 2014) y OMS (codificación ATQ).

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 - Edificio "El Condor" Piso II

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 - 2152118 - 2152119 - 210779 Casilla: 2228 La Paz - Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo



ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA



Anexo N° 1

Medicamentos incluidos por mercado relevante y forma farmacéutica (Continuación)

N°	Código	Empresa	Nombre Comercial	Principio Activo	ATO Nivel 1	Grupo Farmacológico Nivel ATQ 2	Forma Farmacéutica	Unidades x Caja	País Origen	Tipo Medicamento
58	8-7051	SOUTH AMERICAN EXPRESS S.A.S	SMPERTEND 100mg X 30 COMP	LOSARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	30	CHILE	Marca
59	8-7052	SOUTH AMERICAN EXPRESS S.A.S	SMPERTEND 50mg X 30 COMP	LOSARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	30	CHILE	Marca
60	8-7067	SOUTH AMERICAN EXPRESS S.A.S	VALAPLEX D TABL 90 MG X 30 COMP	VALSARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	30	CHILE	Marca
61	8-7068	SOUTH AMERICAN EXPRESS S.A.S	VALAPLEX D TABL 180 MG X 30 COMP	VALSARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	30	CHILE	Marca
62	8-4001	SOUTH AMERICAN EXPRESS S.A.S	SMPERTEND TABL 100 MG X 30 COMP	LOSARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	30	PARAGUAY	Marca
63	8-4285	TECNOFARMA SA	ILUXACT 400/250 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
64	8-4286	TECNOFARMA SA	ILUXACT 200/125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
65	8-4287	TECNOFARMA SA	ILUXACT 100/50 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
66	8-4288	TECNOFARMA SA	ILUXACT 50/25 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
67	8-4289	TECNOFARMA SA	ILUXACT 25/12.5 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
68	8-4290	TECNOFARMA SA	ILUXACT 12.5/6.25 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
69	8-4291	TECNOFARMA SA	ILUXACT 6.25/3.125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
70	8-4292	TECNOFARMA SA	ILUXACT 3.125/1.5625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
71	8-4293	TECNOFARMA SA	ILUXACT 1.5625/0.78125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
72	8-4294	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.78125/0.390625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
73	8-4295	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.390625/0.1953125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
74	8-4296	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.1953125/0.09765625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
75	8-4297	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.09765625/0.048828125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
76	8-4298	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.048828125/0.0244140625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
77	8-4299	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.0244140625/0.01220703125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
78	8-4300	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.01220703125/0.006103515625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
79	8-4301	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.006103515625/0.0030517578125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
80	8-4302	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.0030517578125/0.00152587890625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
81	8-4303	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.00152587890625/0.000762939453125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
82	8-4304	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.000762939453125/0.0003814697265625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
83	8-4305	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.0003814697265625/0.00019073486328125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
84	8-4306	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.00019073486328125/0.000095367431640625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
85	8-4307	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.000095367431640625/0.0000476837158203125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
86	8-4308	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.0000476837158203125/0.00002384185791015625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
87	8-4309	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.00002384185791015625/0.000011920928955078125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
88	8-4310	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.000011920928955078125/0.0000059604644775390625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
89	8-4311	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.0000059604644775390625/0.00000298023223876953125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
90	8-4312	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.00000298023223876953125/0.000001490116119384765625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
91	8-4313	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.000001490116119384765625/0.0000007450580596923828125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
92	8-4314	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.0000007450580596923828125/0.00000037252902984619140625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
93	8-4315	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.00000037252902984619140625/0.0000001862645149230703125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
94	8-4316	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.0000001862645149230703125/0.00000009313225746111515625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
95	8-4317	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.00000009313225746111515625/0.000000046566128730557578125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
96	8-4318	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.000000046566128730557578125/0.0000000232830643652892890625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
97	8-4319	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.0000000232830643652892890625/0.00000001164153218262444703125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
98	8-4320	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.00000001164153218262444703125/0.000000005820766091312223515625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
99	8-4321	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.000000005820766091312223515625/0.0000000029103830456561117578125 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca
100	8-4322	TECNOFARMA SA	ILUXACT 0.0000000029103830456561117578125/0.00000000145519152282805587890625 MG X 28 COMP	DIEMESARTAN HIDROCLORURO	COB0	ANTIAGONISTAS DE ANGIOTENSINA I	COMP/CPR/CAP	28	PARAGUAY	Marca

Fuente: Elaboración propia en base a UNIMED (RSM a junio 2014) y OMS (codificación ATQ).

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

Anexo N° 2
Requisitos para apertura de distribuidora de medicamentos a nivel nacional



REQUISITOS PARA APERTURA DE DISTRIBUIDORA DE MEDICAMENTOS A NIVEL NACIONAL

- I. Carta de solicitud de Apertura dirigida a la Jefatura de UNIMED
- II. **DOCUMENTOS DE LA EMPRESA**
 1. Formulario UNIMED D03 (Registro de Laboratorios e Importadoras) debidamente llenado a máquina
 2. Fotocopia Legalizada del NIT (Número de Identificación Tributaria)
 3. Certificado de Registro de Comercio – "Fundempresa" ORIGINAL
 4. Fotocopia legalizada del Licencia de Funcionamiento
 5. Fotocopia Legalizada de Constitución de Empresa
 6. Fotocopia de Carnet de Identidad del Representante Legal
 7. Fotocopia de Factura del Ministerio de Salud y Deportes del pago por Derecho de Inscripción
- III. **DOCUMENTOS DEL REGENTE FARMACEUTICO**
 1. Fotocopia Legalizada del Título en Provisión Nacional
 2. Certificado de Compatibilidad horaria
 3. Contrato de Trabajo visado por el Ministerio de Trabajo
 4. Fotocopia de Matrícula profesional
 5. Fotocopia de carnet de colegiado
 6. Fotocopia de carnet de identidad

PAGO POR DERECHO DE INSCRIPCIÓN Bs 6.000.- EN BOLETA DE DEPOSITO EFECTUADA A NOMBRE DE LA CUENTA N° 3G-300 MINISTERIO DE SALUD Y P. SOCIAL, CODIGO DE LA CUENTA (4.41.1.1.1.402.212.16-1) A NOMBRE DEL MINISTERIO DE SALUD Y DEPORTES EN EL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA.

EL SOLICITANTE DEBERA PRESENTAR DOS ARCHIVADORES RAPIDOS DE COLOR AMARILLO, UN ORIGINAL Y UNA FOTOCOPIA DE LOS DOCUMENTOS PARA ANTECEDENTES DE RESOLUCION MINISTERIAL Y ARCHIVO EN UNIMED.

EL TIEMPO ESTIMADO: 5 DIAS PARA LA REVISION DE DOCUMENTACION E INFORME TECNICO EN UNIMED, 10 DIAS PARA LA INSPECCION Y 15 DIAS PARA LA EMISION DE RESOLUCION MINISTERIAL.



ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA



Anexo N° 3 Descripción de cada mercado relevante

N°	Mercado Relevante	Descripción	Aplicación	Fuente
1	C09A Inhibidores de la ECA, Monodrogas CPR-CAP	Los ECA disminuyen la presión arterial a través de la reducción de la resistencia vascular periférica, sin aumentar de modo reflejo el gasto, la frecuencia o la contractilidad del corazón. Estos fármacos bloquean la ECA, enzima que disocia la angiotensina I para formar el potente vasoconstrictor angiotensina II. La enzima de conversión actúa asimismo para degradar la bradicinina. Los ECA reducen los niveles de angiotensina II y aumentan los niveles de bradicinina, que es un potente vasodilatador. La combinación de ambos efectos provoca vasodilatación. Al disminuir los niveles circulantes de angiotensina II, los ECA reducen también la secreción de aldosterona, y con ello disminuye la retención de sodio y agua.	Problemas cardiacos: hipertensión arterial, accidentes cerebrovasculares o los ataques cardiacos y pueden ayudar a reducir el riesgo de los dos últimos. También se utilizan para tratar la diabetes y los problemas renales, lo cual puede ayudar a impedir que los riñones empeoren.	Clarck, Finkel, Rey, & Whalen, 2012: 234.
2	C09B Inhibidores de la ECA, Combinaciones CPR-CAP	Al igual que los Agentes Beta-bloqueantes combinados con un Diurético (Mercado C07C), la combinación de una dosis baja de un diurético tiazídico con un inhibidor de la ECA tiene efecto sinérgico y controla la presión arterial hasta en 85% de los pacientes.	Hipertensión arterial	Clarck, Finkel, Rey, & Whalen, 2012: 241.
3	L04A Agentes Inmunosupresores CPR-CAP	Los agentes inmunosupresores son aquellos dirigidos a inhibir selectivamente el rechazo de tejidos trasplantados, alterando la función de los linfocitos mediante fármacos o anticuerpos dirigidos contra las proteínas inmunitarias. Los mismos, se dividen según sus mecanismos de acción en los siguientes grupos: 1) L04AA, algunos interfieren en la producción o acción de las citocinas (p. ej. Ciclosporina); 2) L04AX, otros alteran el metabolismo celular e impiden la proliferación de los linfocitos (p. ej. Azathioprina); y 3) L04AB, los anticuerpos monoclonales (p. ej. Etanercept) y policlonales bloquean las moléculas en la superficie de las células T.	Inhibición de tejidos trasplantados.	Clarck, Finkel, Rey, & Whalen, 2012: 513

Fuente: Clarck, M. A., Finkel, R., Rey, J. A., & Whalen, K. (2012). Farmacología (5ta ed.). Barcelona: Wolters Kluwer Health España, S.A., Lippincott Williams & Wilkins. Pp. 234, 241 y 513.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

Dirección: Calle Bazalón Cobrados N° 24 – Edificio “El Cóndor” Piso II
Teléfono y Fax: (591 - 2) 21500000 – 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz – Bolivia
Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: acmp@autoridadempresas.gob.bo

Anexo N° 4
Requisitos de Registro Sanitario de Medicamentos

ITEM	REQUISITOS	1ra. PARTE	2da. PARTE
2.1	FORMULARIO		
	Formulario de Solicitud para Registro y Control de Calidad de Medicamentos (DINAMED Form 005)	X	X
2.2	DOCUMENTACIÓN LEGAL – ADMINISTRATIVA DE LAS EMPRESAS	1ra. PARTE	2da. PARTE
2.2.1.	Fotocopia de Resolución Ministerial o Secretarial	X	
2.2.2.	Fotocopia de Certificado de Empresa Vigente	X	
2.2.3.	Información General de Licencia y Fabricantes	X	
2.2.4.	Formulario para Aclaración de Particularidades	X	
2.3	DOCUMENTACIÓN GENERAL DEL PRODUCTO	1ra. PARTE	2da. PARTE
2.3.1.	Certificación del Director Técnico-Regente Farmacéutico	X	
2.3.2.	Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)	X	
2.3.3.	Contrato de Fabricación o Control de Calidad por Terceros	X	
2.3.4.	Certificado de Producto Farmacéutico Sujeto a Comercio Internacional Consultarizado	X	
2.3.5.	Fotocopia de Registro Sanitario Anterior	X	
2.3.6.	Representación Legal	X	
2.3.7.	Fotocopia de Certificado de Despacho Aduanero, solo para los casos de (psicotrópicos o estupefacientes)	X	
2.4	INFORMACIÓN TÉCNICA DEL PRINCIPIO ACTIVO	1ra. PARTE	2da. PARTE
2.4.1.	Fotocopia de Certificado de Análisis de la Materia Prima	X	X
2.4.2.	Nombre Genérico (D.C.I.) y Clasificación Anatómico Terapéutica (A.T.O.)	X	X
2.4.3.	Nombre Químico, Fórmula Estructural, Fórmula Molecular y Peso Molecular		X
2.4.4.	Características Físicas y Químicas del Principio Activo		X
2.4.5.	Características Organolépticas		X
2.4.6.	Vías de Síntesis o de Obtención de Productos Biológicos		X
2.4.7.	Impurezas y Productos de Degradación		X
2.4.8.	Estabilidad de Principios Activos	X	X
2.4.9.	Metodología Analítica		X
2.4.10.	Validación del Método Analítico		X
2.5	INFORMACIÓN TÉCNICA DEL PRODUCTO TERMINADO	1ra. PARTE	2da. PARTE
2.5.1.	Desarrollo Galénico del Producto	X	X
2.5.2.	Fórmula Cual-Cuantitativa	X	X
2.5.3.	Fotocopia del Certificado de Análisis del Producto Terminado	X	X
2.5.4.	Fotocopia del Certificado de Control de Calidad Empleado por el Laboratorio de Control de Calidad de Medicamentos y Toxicología (CONCAMYT)	X	
2.5.5.	Características Fisicoquímicas de los Excipientes	X	X
2.5.6.	Métodos de Manufactura (un resumen o flujoograma)	X	X
2.5.7.	Metodología Analítica	X	X
2.5.8.	Validación del Método Analítico		X
2.5.9.	Patrones de Referencia Primarios o Secundarios		X
2.5.10.	Liberación del Producto Terminado	X	X
2.5.11.	Estudios de Estabilidad	X	X
2.5.12.	Condiciones de Almacenamiento	X	X
2.5.13.	Características del Material de Envase	X	X
2.5.14.	Codificación del Lote	X	X
2.6	DOCUMENTACIÓN TÉCNICA BIOFARMACÉUTICA		
2.6.1.	Estudios de Biodisponibilidad *		
2.6.2.	Estudios de Bioequivalencia *		
2.7	ETIQUETAS Y ROTULOS, INSERTOS O PROSPECTOS		
2.7.1.	Etiquetas, Rotulos y Estuches	X	X
2.7.2.	Insertos o Prospectos	X	X
2.8	FORMULARIOS DE SOLICITUD		
2.8.1.	Formulario de Solicitud Calificación DINAMED form 007	X	
2.8.2.	Formulario de Solicitud de Eficacia y Seguridad DINAMED form. 010	X	
	* Según Norma a ser establecida	X	
2.10.	PAGO POR CONCEPTO DE SERVICIO	X	

Fuente: UNIMED

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”



Anexo N° 5 Arancel aduanero de importaciones según partida arancelaria

Capítulo 30	Productos farmacéuticos	Arancel
30.01	Glándulas y demás órganos para usos opoterápicos, desecados, incluso pulverizados; extractos de glándulas o de otros órganos o de sus secreciones, para usos opoterápicos; heparina y sus sales; las demás sustancias humanas o animales preparadas para usos terapéuticos o profilácticos, no expresados ni comprendidos en otra parte.	5%
30.02	Sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico; antisueros (sueros conanticuerpos), demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos, incluso modificados u obtenidos por procesos biotecnológicos; vacunas, tóxicas, cultivos de microorganismos (excepto las levaduras) y productos similares.	5-10%
30.03	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 2003, 3005 o 3006) constituidos por productos mezclados entre sí, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, sin dosificarse ni acondicionar para la venta al por menor.	5%
30.04	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 3002, 3005 o 3006) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor.	5-10%
30.05	Cuñas, gasas, vendas y artículos análogos (por ejemplo: apósitos, esparadrapos, sinapismos), impregnados o recubiertos de sustancias farmacéuticas o acondicionados para lavente al por menor con fines médicos, quirúrgicos, odontológicos o veterinarios.	10-15%
30.06	Preparaciones y artículos farmacéuticos a que se refiere la nota 4 de este capítulo.	5-10%

Fuente: Arancel Aduanero de Importaciones 2014 (MEYFP, 2014).

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 – Edificio “El Cóndor” Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 – 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz – Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo

Anexo N° 6
Evolución de precios de PHARMATECH
Periodo: Marzo 2013 – Junio 2014

N°	NOMBRE COMERCIAL	PRINCIPIO ACTIVO	CONCEN- TRACIÓN	PAIS DE ORIGEN	UNIDA- DES X CAJA	ATO NIVEL3	FORMA FARMA- CÉUTICA	DEPTO	abr-13	may-13	jun-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14								
1	ACERDOL X 30 COMP	LISINAPRIL	20mg,12,5mg	CHILE	30	CDBE	CPR-CAP	SCZ	110,8	126,4	159,4	154,2	197,9	153,7	161,1	164,0	157,0	159,9	159,9	154,1	154,9	155,1	157,3							
								BEN	115,1	117,7	163,8	162,7	163,2	161,6	162,9	164,9	166,7	166,6	166,0	166,4	166,4	167,4	167,4	167,4	167,4	167,4	167,4	167,4		
								CHO	115,5	134,5	155,8	158,2	156,8	153,8	161,0	166,2	167,4	164,7	167,4	167,4	167,4	167,4	167,4	167,4	167,4	167,4	167,4	167,4	167,4	
								CBB	110,9	114,3	156,0	157,7	157,4	159,2	159,2	159,6	161,7	160,8	159,5	161,5	156,5	155,2	153,1	158,8	158,8	158,8	158,8	158,8	158,8	158,8
								LPZ	110,0	137,7	156,9	156,7	157,7	154,8	154,8	163,9	161,9	161,8	159,5	161,7	157,9	152,7	156,1	159,2	159,2	159,2	159,2	159,2	159,2	159,2
								ORU	101,6	144,1	144,1	144,1	144,1	144,1	144,1	147,3	159,3	147,3	159,3	147,3	151,3	147,3	151,6	151,6	151,6	151,6	151,6	151,6	151,6	151,6
								PAN	115,5	163,8	163,2	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0	162,0
								PTS	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5	141,5
								TJA	103,4	101,6	144,1	145,2	149,3	147,8	141,8	147,8	150,1	150,1	150,1	150,1	150,1	150,1	150,1	150,1	150,1	150,1	150,1	150,1	150,1	150,1
								SCZ	133,4	133,2	134,2	132,8	136,2	131,4	136,7	140,1	135,9	138,7	139,0	137,9	139,0	137,9	139,0	137,9	139,0	137,9	139,0	137,9	139,0	137,9
2	CORCÓNIO X 30 COMP	LCSABTAN	50mg,12,5mg	CHILE	30	CDBE	CPR-CAP	BEN	134,7	137,8	142,0	140,4	136,8	140,7	140,8	143,8	143,3	143,7	143,7	143,7	143,7	143,7	143,7	143,7	143,7					
								CHO	136,4	136,4	115,1	100,5	117,1	141,1	117,2	142,7	143,6	129,7	118,5	118,0	126,4	144,2	152,2	152,2	152,2	152,2	152,2	152,2		
								CBB	131,4	131,3	135,1	134,9	134,0	136,6	136,7	139,7	136,9	139,3	136,9	137,1	134,9	137,0	148,3	148,3	148,3	148,3	148,3	148,3	148,3	
								LPZ	129,7	134,6	135,7	135,5	135,7	134,4	134,9	138,8	138,4	138,8	138,4	138,5	140,1	135,8	137,5	150,5	151,5	151,5	151,5	151,5	151,5	151,5
								ORU	122,6	122,8	125,0	134,1	129,1	126,3	125,5	128,0	129,1	128,9	128,0	127,7	128,1	128,1	128,5	142,3	136,4	136,4	136,4	136,4	136,4	136,4
								PAN	135,7	139,5	140,3	140,7	139,9	138,6	140,0	144,2	143,9	142,8	144,2	144,2	144,2	144,2	144,2	144,2	144,2	144,2	144,2	144,2	144,2	144,2
								PTS	122,1	122,1	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2	124,2
								TJA	121,4	117,2	135,7	128,9	134,7	125,1	124,9	128,5	127,8	128,5	129,5	127,8	127,8	127,8	127,8	127,8	127,8	127,8	127,8	127,8	127,8	127,8
								SCZ	188,1	227,9	187,6	177,8	164,6	180,2	285,7	354,1	194,2	505,0	233,3	156,2	209,9	188,6	365,5	365,5	365,5	365,5	365,5	365,5	365,5	365,5
								BEN	539,7	607,4	344,8	485,5	535,7	565,0	576,7	585,3	355,3	528,0	573,0	562,0	584,3	440,3	440,3	440,3	440,3	440,3	440,3	440,3	440,3	440,3
3	LINFONEV 500 MG X 30 COMP	MOFETILO	500mg	CHILE	30	LDBA	CPR-CAP	CHO	406,1	485,1	241,8	416,6	234,6	411,0	418,5	340,9	459,9	405,1	361,3	410,8	437,1	288,0	465,2							
								CBB	571,9	584,5	570,5	272,9	561,8	211,0	371,8	454,9	267,9	457,6	310,4	467,6	304,2	300,2	171,3	171,3	171,3	171,3	171,3			
								LPZ	568,6	543,9	568,6	543,9	568,6	543,9	568,6	543,9	568,6	543,9	568,6	543,9	568,6	543,9	568,6	543,9	568,6	543,9	568,6	543,9	568,6	
								ORU	618,0	281,1	181,3	282,0	270,4	315,5	317,4	407,9	265,7	407,9	265,7	407,9	265,7	407,9	265,7	407,9	265,7	407,9	265,7	407,9	265,7	
TJA	618,0	281,1	181,3	282,0	270,4	315,5	317,4	407,9	265,7	407,9	265,7	407,9	265,7	407,9	265,7	407,9	265,7	407,9	265,7	407,9	265,7	407,9								

Fuente: AEMP en base a información PHARMATECH.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 – Edificio “El Cóndor” Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 – 2152118 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz – Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo

Anexo N° 7 (Continuación)
Graduación por mercado relevante
El beneficio o utilidad estimada obtenida por la práctica anticompetitiva

Para la estimación de los beneficios que PHARMATECH se realizó el siguiente procedimiento:

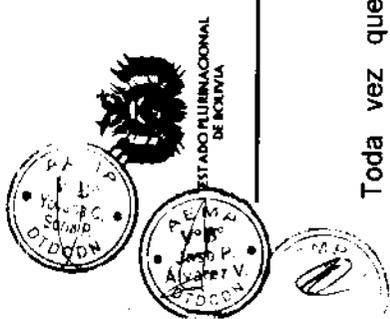
1. Se realizó una conversión de precios y cantidades a unidades.
2. Se multiplicó el precio de cada mes con su correspondiente cantidad por cada producto en cada departamento.
3. Se realizó lo mismo que en el paso 2 pero el precio base fue el de Santa Cruz.
4. Se restaron los resultados obtenidos en el paso 3 menos los del paso 2.
5. Se sumaron los resultados del paso 4 para cada mercado relevante, desde marzo de 2013 hasta junio de 2014, obteniéndose una aproximación al beneficio que habría obtenido PHARMATECH luego de aplicar distintos precios en departamento diferentes al de Santa Cruz.
6. Se identificó el rango que en cada mercado relevante fue menor a diez millones de bolivianos (10.000.000 00/100 Bolivianos).
7. Se obtuvo un factor de puntaje mínimo para cada mercado relevante.
8. El beneficio total no superó los 10 millones de bolivianos.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 – Edificio “El Cóndor” Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 – 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz – Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo



Anexo N° 7 (Continuación)
Graduación por mercado relevante

Toda vez que, el ingreso bruto de PHARMATECH BOLIVIANA S.A. establecido en los Estados Financieros correspondientes a la gestión 2014 fue de Bs 130.064.176,00 (CIENTO TREINTA MILLONES SESENTA Y CUATRO MIL CIENTO SETENTA Y SEIS MIL CUATROCIENTOS DIECISIETE 60/100 bolivianos), monto del cual se obtiene que el máximo de multa⁷⁵ posible es de Bs 13.006.417,60 (TRECE MILLONES SEIS MIL CUATROCIENTOS DIECISIETE 60/100 bolivianos).

Tal como se puede ver en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 1

Ingreso Bruto EEFF	130.064.176,00
Multa máxima Art. 39/RM 190	10%
Máximo de Multa en Bs.	13.006.417,60
Tipo de Cambio (Bs./UFV) 29/10/2015	2,08590
Multa Base	3,50%
Multa Total %	3,50%
Multa Total Infracciones UFV	2.182.389,45

(**) Fuente: Banco Central de Bolivia https://www.bcb.gob.bo/?q=servicios/ufv/datos_estadisticos - Anexo N° 9

Utilizando el tipo de cambio 2,08590 Bs/UFV de fecha 04 de noviembre de 2015⁷⁶, se determinó que la multa final por la comisión de conductas anticompetitivas de discriminación de precios es de **UFV 2.182.389,45 (DOS MILLONES CIENTO OCHENTA Y DOS MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y NUEVE 45/100 Unidades de Fomento a la Vivienda)**.

El monto consignado líneas arriba deberá ser pagado en bolivianos al tipo de cambio Bolivianos/UFV correspondiente a la fecha en que se realiza el pago.

⁷⁵ El monto tope de la multa es el diez por ciento (10%) de los ingresos brutos anuales de la gestión previa (Año 2014) al procedimiento sancionador (concluido en el año 2015); acorde a los límites previstos en el numeral 1 del artículo 39 del Reglamento de Regulación de la Competencia, aprobado por la Resolución Ministerial N° 190.

⁷⁶ Fecha de emisión de la Resolución Administrativa Sancionatoria.

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 – Edificio "El Cóndor" Piso II

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 – 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz – Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: acmp@autoridadempresas.gob.bo

Anexo N° 8
Estados Financieros de PHARMATECH BOLIVIANA S.A. - Gestión 2014



ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014
(Suplemento Estadístico en Bolivianos)



INGRESOS		
Ventas de Productos		130,064,376
(MENOS) Ingresos en Ventas		(1,651,960)
(MENOS) Derivaciones en Ventas		(12,308,875)
TOTAL INGRESOS NETOS POR VENTAS		116,103,541
(MENOS) COSTO DE VENTAS		(51,568,985)
UTILIDAD BRUTA SOBRE VENTAS		64,534,556
(MENOS) GASTOS OPERATIVOS		
Gastos de Comercialización		146,413,954
Gastos Directos de Promoción y Venta	(12,166,905)	
Gastos Indirectos de Promoción y Venta	(12,104,921)	
Gastos Directos de Promoción y Venta	(118,241,995)	
Gastos Indirectos de Promoción y Venta	(16,578,991)	
Gastos Indirectos de Promoción y Venta	(2,107,990)	
Gastos Suavemente Medios	(1)	
Gastos Suavemente Medios	(415,056)	
Gastos de Administración		(10,183,243)
Otros Gastos de Operación		(817,881)
RESULTADO OPERATIVO		8,768,314
OTROS INGRESOS (EGRESOS)		
Otros Ingresos		61,994,211
Otros Egresos		(8,452)
Diferencia de Cambio		(35,163)
Ajustes por Inflación y Tenencia de Divisa		(278,880)
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO		1,348,125
Impuestos sobre los Utilidades de las Empresas		(2,705,871)
RESULTADO DEL EJERCICIO		(1,357,746)

ABDÓN LEONARDO CARRASQUELO
GERENTE GENERAL

[Handwritten Signature]
Lic. Ana Carolina Dominguez Z.
MAE CDA SE - P108
Santa Cruz - Bolivia

Santa Cruz, 31 de diciembre de 2014

Fuente: FUNDEMPRESA.

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 - Edificio "El Cóndor" Piso 11
Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 - 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz - Bolivia
Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo



Anexo N° 9

**Valor de Unidades de Fomento de Vivienda (UFV)
Periodo: Desde el 01 hasta el 04 de noviembre de 2015**

Banco Central de Bolivia [BOJ] https://www.bcb.gob.bo

BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
 ARMONIA DE POLÍTICA ECONÓMICA
 SUBGERENCIA DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS



DEL VALOR DE FOMENTO DE VIVIENDA (UFV)

Del 01/11/2015 al 04/11/2015

Fecha	Valor UFV	Fecha	Valor UFV	Fecha	Valor UFV
01/11/2015		02/11/2015		03/11/2015	
04/11/2015					

Fuente: Banco Central de Bolivia. Disponible en https://www.bcb.gob.bo/?q=servicios/ufv/datos_estadisticos.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”
 Dirección: Calle Barullón Colorados N° 24 – Edificio “El Cóndor” Piso II
 Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 – 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz – Bolivia
 Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo