

NOMENCLATURA : 1. [40]Sentencia
JUZGADO : 8º Juzgado Civil de Santiago
CAUSA ROL : C-10920-2019
CARATULADO : MEDCORP/JOHNSON JOHNSON CHILE S.A

Santiago, diecisiete de Mayo de dos mil veintiuno.-

VISTOS:

A folio 1, comparece don Hernán Quiroz Valenzuela, abogado, en representación de Medcorp S.A., sociedad del giro de venta de insumos médicos, ambos domiciliados en Isidora Goyenechea N°3250, tercer piso, comuna de Las Condes, quien deduce demanda en juicio sumario en contra de Johnson & Johnson de Chile S.A., representada por Asise Fernández Yapur, ignora profesión u oficio, y Christian Lyon Montes, ignora profesión u oficio, todos domiciliados en Avenida Cerro Colorado 5240, Oficina 1004, Torre 1, comuna de Las Condes.

Comienza su demanda señalando que la demandada es una sociedad anónima dedicada a la importación y comercialización de productos para la salud, siendo una de las 275 compañías con que la transnacional Johnson & Johnson opera en 60 países, empleando a más de 125.000 empleados en el mundo. En Chile distribuye y vende en forma directa productos de diversa naturaleza, que abarcan todas las áreas relacionadas con la recuperación de la salud, productos farmacéuticos, paliativos, de dermatología y prevención de enfermedades.

Por su parte, la demandante Medcorp S.A. es una sociedad comercial de menor tamaño, que la empresaria Alejandra Cuesta fundó en 2011, para la venta de insumos médicos relacionados con aumento, reconstrucción mamaria y liposucción. Sus clientes son fundamentalmente centros hospitalarios públicos, clínicas privadas, cirujanos y pacientes.

Indica que, con motivo de la ejecución de un Contrato de Adhesión, J&J ha incurrido, en perjuicio de este agente del mercado, en conductas contrarias a la Buena Fe, que consisten en la estipulación de cláusulas abusivas en ese contrato, en la aplicación abusiva del contrato mismo y en amenazas. Con esas conductas, a través de medios ilegítimos, persigue desviar clientela de Medcorp.

Funda su acción en el contrato de adhesión de comercialización, celebrado por las partes con fecha 25 de abril de 2011, cuyo objeto era que Johnson & Johnson suministrara a Medcorp productos para la salud, a fin de que esta última los venda al por mayor y al detalle, por su propia cuenta y riesgo, a terceros, cuya retribución está en el margen de ganancia obtenido por



la diferencia resultante entre el precio de compra de los productos abonados a Johnson & Johnson y el precio de reventa de los mismos, conforme a la cláusula 3ª del contrato señalado.

Señala que el artículo 3 de la Ley N°20.169, que Regula la Competencia Desleal, exige como elemento constitutivo de un acto de competencia desleal, una conducta contraria a la buena fe que, por medios ilegítimos, persigue desviar clientela de un agente del mercado, agregando que el artículo 4º letra i) de la misma Ley señala como ejemplo de acto de mala fe constitutivo de competencia desleal, el establecimiento “de cláusulas contractuales o conductas abusivas en desmedro de los proveedores o el incumplimiento sistemático de deberes contractuales contraídos con ellos.”

Aduce que la demandada ha ejercido de mala fe la cláusula 9 del contrato al obligar a Medcorp a mantener un stock mínimo de productos en sus distintas presentaciones, a la vez que Johnson & Johnson, se niega a recibir de vuelta esa mercadería, configurándose una barrera para que Medcorp pueda terminar la relación comercial, toda vez que la cláusula 16 del contrato le impide seguir vendiendo los productos en stock bajo las marcas registradas por Johnson & Johnson.

Asimismo, la demandada ha ejercido de mala fe la cláusula 19 del contrato, denominada “Volumen Mínimo de Compra Anual”, que establece que Johnson & Johnson le suministrará los productos a la demandante durante la vigencia del contrato, y que ésta deberá cumplir anualmente con el volumen mínimo de compra.

Añade que anualmente podría incrementar el presupuesto de volumen mínimo de compra anual de cualquiera de las líneas de productos, de modo que Johnson & Johnson ha aplicado en forma gravemente abusiva esta cláusula obligando a la actora a cumplir anualmente con un volumen mínimo de compra ya que, si el contrato termina, Medcorp se vería obligada a asumir la pérdida de la inversión realizada para adquirir ese stock.

Señala que en la última renovación se elevó en forma muy significativa el volumen mínimo de compras para el año 2017, obligando al actor a la compra de 5.500 unidades para dicho año, lo que se hizo de manera unilateral y no de “común acuerdo” como se estipuló en el contrato.

Refiere que Johnson & Johnson también ha aplicado en forma contraria a la buena fe la cláusula 20, que se denomina “Stock Mínimo de Productos”, que obliga a Medcorp a mantener una cantidad mínima de productos que no puede ser inferior al stock inicial de productos que se detalla en el Apéndice D del contrato, lo que impide que una empresa de menor tamaño como Medcorp pueda liberarse del contrato, porque no puede liberarse de ese stock que alcanza en la actualidad un valor cercano a un millón de dólares, lo que representa una condición de cautividad en favor de Johnson & Johnson, que es ilegítimo en una economía libre y en un régimen de libertad de empresa.

Expresa que Johnson & Johnson también ha aplicado en forma contraria a la buena fe la cláusula 22 letra e), la que establece que, no obstante el plazo



de vigencia convenido en la cláusula 21, puede dar por terminada la relación comercial con Medcorp, en forma inmediata, sin previa declaración judicial y sin responsabilidad alguna de Johnson & Johnson, en caso que Medcorp “incumpla la obligación de no competencia”. Asimismo, ha aplicado en forma contraria a la buena fe la cláusula 22 letra f), que establece que, no obstante el plazo de vigencia convenido ya señalado, la demandada puede dar por terminada la relación comercial en caso que Medcorp “no cumpliera al menos con el noventa por ciento (90%) del volumen mínimo de compra anual establecido, respecto a una cualquiera de las líneas de productos”.

Arguye que con la aplicación abusiva que ha hecho de esta cláusula, Johnson & Johnson amenaza a la parte más débil con quitarle el contrato si no le compra los productos que pretenda venderle, independientemente de que Medcorp los pueda necesitar.

Esta amenaza va unida a la facultad de Johnson & Johnson de determinar en forma exclusiva “si el incumplimiento del volumen mínimo de compra anual de los productos de una línea determina la terminación total de la comercialización, o la terminación de la distribución con respecto a esa o esas líneas de productos” comprometiendo el cumplimiento de contratos de largo plazo celebrados por Medcorp con establecimientos hospitalarios del Estado y clínicas privadas.

Señala que la demandada ha incurrido en conductas que, por medios ilegítimos, persiguen desviar clientela de Medcorp, puesto que en el año 2018 se le presentó la oportunidad de comercializar instrumentos ortopédicos de la marca *Auxein*, los cuales son actualmente requeridos por médicos y hospitales, los que tienen una similitud con los que Johnson & Johnson comercializa en la línea *Depuy Synthes*, y que figuran en el contrato celebrado por las partes pero que, sin embargo, nunca le ha suministrado.

Por ello, y de conformidad a la cláusula 4° del contrato, solicitó el consentimiento previo y escrito de la demandada, oportunidad en la que solicitó eliminar la cláusula 4° que prohíbe unilateralmente competir atendido que ya han transcurrido siete años de contrato, recibiendo la negativa de la demandada, de modo que la aplicación abusiva y contraria a la buena fe de las cláusulas 4, 9, 20 y 22, son aptas para desviar la clientela de su competidor.

Expone que el daño patrimonial lo avalúa en un monto no inferior a \$5.000.000.000, la que desglosa en \$1.000.000.000, por concepto de daño emergente y \$4.000.000.000., por concepto de lucro cesante.

Concluye señalando que conforme al inciso segundo del artículo 26 del Decreto Ley N°211 que Fija Normas para la Defensa de la Libre Competencia, se consideran actos contrarios a la libre competencia aquellos a) acuerdos o prácticas concertadas que, confiriéndoles poder de mercado a los competidores, consistan en determinar condiciones de comercialización o excluir a actuales o potenciales competidores” Cita doctrina y jurisprudencia.

En base a lo señalado, solicita tener por interpuesta esta demanda en juicio sumario en contra de Johnson & Johnson de Chile S.A., representada



por doña Asise Fernández Yapur y por don Christian Lyon Montes, todos ya individualizados, acogerla y, en definitiva: Ordenar a Johnson & Johnson de Chile S.A. la cesación del acto consistente en impedir a Medcorp S.A. comercializar los implantes e insumos ortopédicos de marca *Auxein*; ; Prohibir a Johnson & Johnson de Chile S.A. hacer uso de las cláusulas 4ª, 19ª, 20ª y 22ª del contrato de comercialización celebrado con fecha 25 de abril de 2011, que se denuncian como abusivas; Declarar que la aplicación de esas cláusulas constituye un acto de competencia desleal, expresamente prohibidos por el artículo 4º letra i) de la Ley N° 20.169; disponer la remoción de los efectos producidos por el acto, mediante la publicación de la sentencia condenatoria o de una rectificación a costa del autor del ilícito u otro medio idóneo; condenar a la demandada a indemnizar la cantidad de \$5.000.000.000, o en la suma que S.S. considere de derecho, más los reajustes e intereses que correspondan a partir de la notificación de la demanda, y; remitir copia de la sentencia al Fiscal Nacional Económico, para que ejerza su potestad de requerir al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“LDLC”), la aplicación de la multa que corresponda por el delito de uso abusivo de una posición dominante en el mercado, con costas.

Al folio 23, consta la celebración del comparendo de estilo donde se tuvo por contestada la demanda ingresada por escrito a folio 18, constatándose que no se produjo conciliación.

En su contestación la demandada Johnson & Johnson de Chile S.A, solicita que la demanda sea rechazada en todas sus partes, con expresa condena en costas, en base a las consideraciones de hecho y fundamentos de derecho que expone.

Comienza con una síntesis de la demanda señalando que el contrato celebrado por las partes, y que las ligó hasta el día 25 de abril de 2019, es uno de distribución comercial o de suministro de productos, típicamente caracterizado como una figura contractual “tipo” o “formulario”, pero que en caso alguno esa sola circunstancia lo transforma en uno de adhesión como pretende la demandante.

Expresa que, no existe ningún párrafo de la demanda referido al cuándo, cómo y a qué clientes supuestos habría desviado mi representada, desviación que constituye un supuesto básico y esencial del “tipo” consagrado en esta normativa especialísima.

Agrega que de una simple lectura de la demanda, es posible vislumbrar que no nos encontramos ante un problema de competencia desleal en los términos dispuestos por la Ley N°20.169, sino que en un escenario hipotético, podríamos estar frente a un mero reclamo de carácter contractual, absolutamente improcedente, por lo demás, pero en ningún caso ante una hipótesis de la calificada y excepcional conducta que sanciona la normativa que reprime la competencia desleal.

Señala que el contrato de distribución obligaba a su representada a vender una serie de insumos médicos y quirúrgicos definidos en un apéndice



del contrato, los cuales adquiriría la demandante y distribuía en todo el territorio nacional de forma exclusiva, salvo determinados clientes específicos de Johnson & Johnson, por lo que su representada no podía comercializar directamente sus productos en Chile, sino que lo hacía a través de Mercorp.

Las condiciones de compra y venta se fijaron en un determinado nivel de compra anual, cuyo volumen establecieron las partes de común acuerdo durante los 8 años de vigencia, destacando que en la última modificación se estableció de común acuerdo por las partes un volumen mínimo anual de compra de 5.500 unidades, que habría subido de 5.402 unidades del año 2016.

Arguye que terminó la vigencia del contrato el mismo día de la celebración de la audiencia de contestación y conciliación en virtud de la notificación cursada por su representante el día 04 de abril de 2019 a Medcorp que no se renovarían el contrato, por lo que serían improcedentes las peticiones del demandante como impedir el cese de comercializar productos del competidor o que se le prohíba hacer uso de determinadas cláusulas del contrato.

Expresa que no existen actuaciones contrarias a la buena fe que puedan imputársele a su representada, siendo carga del actor probar que Johnson & Johnson ejecutó acciones con la intención de perjudicar a la demandante, toda vez que el elemento subjetivo del dolo es requisito de la Ley 20.169, la que señala que además de un completo actuar contrario a la buena fe, debe existir de parte de la demandada la intención positiva de inferir injuria o daño a la persona o propiedad de Medcorp.

Indica que tampoco concurre ninguno de los requisitos legales de la competencia desleal, para cuya tipificación el legislador exigió el dolo como elemento subjetivo, siendo ésta una carga de la demandante.

Asimismo, tampoco se cumple el elemento básico del tipo infraccional puesto que, al no ser competidores, su representada no puede haber desviado clientela, de conformidad a lo tipificado en el artículo 3° de la Ley 20.169, de conformidad al cual se tendría que probar que su representada, actuando por sí, captó como cliente a uno que era de Medcorp, y además, que ese cliente optó por los servicios de Johnson & Johnson en virtud de los supuestos medios ilegítimos o contrarios a la buena fe en contra de Medcorp, y no por voluntad propia.

Manifiesta que el único acto que la demandante le reprocha se refiere a la autorización que solicitó a Johnson & Johnson para comercializar productos de la marca *Auxein*, los que entran derechamente a competir con aquellos de Johnson & Johnson, los que corresponden al mismo tipo de insumo médico que los productos que comercializa su representada en la línea *Depuy Synthes*, lo que motivó la respuesta negativa comunicada a Medcorp, en virtud de lo establecido en la cláusula cuarta del contrato, relativa a la no competencia.

Arguye que en ningún caso se ha cometido un acto de competencia desleal y, que en el caso hipotético que ello hubiese ocurrido, tampoco hubiese existido un ilícito de competencia, sino un tema puramente de naturaleza



contractual, referido al alcance de una cláusula de no competencia o de exclusividad en un contrato de suministro o distribución como el de autos.

Aduce que los perjuicios carecen de todo fundamento ya que no existen antecedentes fácticos que determinen el acto desleal y cómo este le habría ocasionado los perjuicios que avalúa en \$5.000.000.000 y que dicha suma se desglosaría en \$1.000.000.000, por concepto de daño emergente y \$4.000.000.000, por concepto de lucro cesante, sin dar mayores detalles.

A folio 24, consta que se recibió la causa a prueba.

A folio 209, consta que se cita a las partes a oír sentencia.

CONSIDERANDO

I.-EN CUANTO A LAS TACHAS:

a) En cuanto a la tacha deducida en contra del testigo Jocelyn Fernández Donoso, a folio 126:

PRIMERO*: Que la demandada opone las tachas establecidas en los numerales 5 y 6 del artículo 358 del Código de Procedimiento Civil, en razón que el testigo mantiene una relación de subordinación y dependencia con la demandante por al menos cinco años, ostentando un cargo de dirección.

SEGUNDO*: Que la demandante evacuando el traslado solicitó el rechazo de la tacha, toda vez que en los juicios entre comerciantes no se aplican las limitaciones a los testigos habidos en materia civil. Asimismo, contraría sus propios actos al haber presentado en su lista de testigos a varios dependientes de la demandada. En tercer lugar, señala que no se desprende la gravedad necesaria para configurar la causa.

TERCERO*: Que el artículo 358 N°5 del Código de Procedimiento Civil dispone, que son inhábiles para declarar los trabajadores dependientes de la persona que presenta su testimonio.

Que al respecto, de los propios dichos de la testigo, se desprende que es trabajadora dependiente de la actora desde el año 2014, en calidad de gerente de administración y de recursos humanos, con una remuneración fija y con contrato de trabajo indefinido; situación fáctica que claramente se encuentra dentro de la hipótesis invocada, por lo que se acogerá la tacha deducida.

En cuanto a la tacha del artículo 358 N°6 del Código de Procedimiento Civil, se exige que la imparcialidad se vea afectada por existir un interés en el juicio, el cual debe ser de carácter pecuniario, y atendido el cargo que desempeña resulta evidente que existe un interés en el resultado del juicio en cuanto éste puede afectar el patrimonio de su empleadora, por ello asimismo se acogerá la tacha en esta causal.

b) En cuanto a la tacha deducida en contra del testigo don Iván Vila Echague, a folio 148:



CUARTO*: Que la demandante opone la tacha establecida en el numeral 6 del artículo 358 del Código de Procedimiento Civil, en razón que el testigo tuvo una participación personal en la celebración del contrato y su gestión.

QUINTO*: Que la demandada evacuando traslado solicitó el rechazo de la tacha, puesto que no hay respuesta del testigo que permita configurar el interés, el cual debe ser pecuniario, directo y actual, teniendo como único fin intimidar al testigo.

SEXTO*: Que, respecto de la tacha del artículo 358 N°6 del Código de Procedimiento Civil, nuestra jurisprudencia, exige que la imparcialidad se vea afectada por existir un interés en el juicio, el cual debe ser de carácter pecuniario, sin que se pueda desprender de las declaraciones del testigo algún interés en el resultado del juicio y menos de la naturaleza antes dicha que pudiese inhabilitarlo para declarar, toda vez que ya no trabaja para la demandada Johnson & Johnson, por lo que no es actual, razón suficiente rechazar las tacha invocada.

c) En cuanto a la tacha deducida en contra del testigo doña Natalia Carolina Briscioli, a folio 148:

SÉPTIMO*: Que la demandante opone las tachas establecidas en los numerales 5 y 6 del artículo 358 del Código de Procedimiento Civil, en razón que el testigo reconoce tener un vínculo laboral con una empresa que forma parte del mismo holding empresarial que la demandada, desprendiéndose una administración común para la línea Mentor, tratándose de un trabajador dependiente de la persona a cuyo favor declara. Además, tiene un interés patrimonial puesto que su remuneración depende de los resultados de la línea Mentor en Chile.

OCTAVO*: Que la demandada evacuando el traslado solicitó el rechazo de la tacha, puesto que la testigo declara ser trabajadora de Johnson & Johnson Medical Argentina y no trabajadora de Johnson & Johnson Chile S.A., señalando que la legislación vigente le brinda al trabajador una protección tal que impiden suponer que la objetividad de su declaración pueda verse afectada por una eventual solicitud del empleador, sin desprenderse que tenga un interés directo y pecuniario.

NOVENO*: Que si bien la testigo ha declarado trabajar para Johnson & Johnson Argentina, la que forma parte del mismo holding que la demandada en estos autos, no es posible configurar en la especie la causal establecida en el numeral 5 del artículo 359 del código del ramo, dado que respecto de su filial en Chile no se ha acreditado un vínculo de subordinación y dependencia directa.

En cuanto a la tacha del artículo 358 N°6 del Código de Procedimiento Civil, la fundamentación planteada por la actora en cuanto a que una vez



acogida la demanda y cumplida la sentencia definitiva impactarán en los resultados de la compañía y por ende en la remuneración variable de sus principales ejecutivos; resulta ser una situación hipotética y eventual que no le consta a esta sentenciadora, no pudiendo en consecuencia configurarse el interés requerido; por ello, se rechazarán las tachas deducidas.

d) En cuanto a la tacha deducida en contra del testigo don Juan Manuel Donaire Acevedo, a folio 155:

DÉCIMO*: Que la demandada opone la tacha establecida en el numeral 6 del artículo 358 del Código de Procedimiento Civil, en razón que el testigo reconoce tener una relación comercial con la demandante desde el 2011, por declarar y reconocer que la Clínica Las Condes es una institución que compra insumos a Medcorp de la que es accionista, teniendo un interés indirecto y pecuniario en las resultas del juicio.

UNDÉCIMO*: Que la demandante evacuando el traslado solicitó su rechazo, puesto que la testigo no se encuentra en ninguna de las causales de inhabilidad no tiene interés siquiera indirecto en el juicio, y el hecho que tenga acciones en la Clínica Las Condes y que como cirujano haya adquiridos productos de Medcorp no tiene conexión, gravedad ni efectos económicos algunos para constituir una inhabilidad.

DUODÉCIMO*: Que teniendo presente lo dicho en los razonamientos precedentes respecto de la naturaleza del interés requerido por la norma invocada, esta Juez no vislumbra cómo podrían constituirse las circunstancias fácticas de la inhabilidad por el hecho de ser el testigo accionista en una de las Clínicas que compraba los implantes a la actora, o por haberlos adquirido para su ejercicio privado de la profesión; en efecto la demandada no razonó sobre cómo tales hechos podrían constituir un beneficio económico para el testigo, por ello la tacha será desechada.

e) En cuanto a la tacha deducida en contra del testigo don Erik Kurt Kaindl Rondanelli, a folio 160:

DÉCIMO TERCERO*: Que la demandada opuso también, la tacha establecida en el numeral 6 del artículo 358 del Código de Procedimiento Civil, en razón que el testigo trabaja para el estudio Quiroz Abogados, el mismo estudio que representa a la demandante, reconociendo haber elaborado en varias ocasiones informes para la misma oficina de abogados siendo de público conocimiento, constando en la página web de la misma, que el equipo de personas que trabajan y conforman el estudio está integrado por el abogado patrocinante y por el testigo. Por último, el testigo reconoció haber percibido un honorario por el informe confeccionado, lo que ratifica el interés que podría tener en autos.

DÉCIMO CUARTO*: Que la demandante evacuando el traslado solicitó el rechazo de la tacha, puesto que el interés económico debe ser



probado. Sostiene que los argumentos de la incidentista recaen en una falacia *ad hominen*.

DÉCIMO QUINTO*: Que el sólo hecho de aparecer el testigo en la página web del estudio de abogados que representa a la actora no constituye por sí mismo un interés en el resultado del juicio, máxime si tal como él mismo declara ya recibió los honorarios correspondientes a la elaboración del informe que se le encargó, por lo que no existe un interés real y actual que imputarle, razón por la que se rechazará la tacha deducida.

II.-EN CUANTO AL RECURSO DE REPOSICIÓN EN CONTRA DE LA RESOLUCIÓN QUE CITA A DON CHRISTIAN LYON MONTES A ABSOLVER POSICIONES .-

DÉCIMO SEXTO*: Que al folio 49 la demandada ha deducido recurso de reposición en contra de la resolución de fecha 26 de junio de 2019, notificada por cédula el 28 de junio de 2019, en contra de aquella parte de la resolución que citó a absolver posiciones a don Christian Lyon Montes en su calidad de supuesto representante legal de Johnson & Johnson de Chile S.A., solicitando se deje sin efecto aquella parte de la resolución.

Funda su recurso en que se solicitó la absolución de posiciones de doña Asise Fernández Yapur y de don Christian Lyon Montes, ambos como representantes legales de la demandada, a quienes se les citó para el efecto.

Agrega que el día 04 de julio de 2019 doña Asise Fernández Yapur acudió y prestó declaraciones en su calidad de representante legal de Johnson & Johnson.

En este sentido considera del todo improcedente la comparecencia de don Christian Lyon Montes, puesto que el artículo 385 del Código de Procedimiento Civil señala que todo litigante está obligado a declarar y que de conformidad al artículo 1713 del Código Subjetivo podrá realizarse la confesión por medio del representante legal. En este sentido se entiende que el obligado a prestar declaración es Johnson & Johnson Chile S.A., persona jurídica por quien actúa la persona natural que la represente, de modo que resulta del todo improcedente y redundante que se solicite la absolución de dos personas como supuestos representantes legales de Johnson & Johnson, en circunstancia que sólo asiste en calidad de representante doña Asise Fernández quien además detenta la calidad de presidenta del Directorio de la demandada.

DÉCIMO SÉPTIMO*: Que al folio 63 la demandante evacuó el traslado conferido solicitando que se rechace la reposición en todas sus partes, por cuanto la medida probatoria está plenamente fundamentada en los hechos propios de Johnson & Johnson, y en los antecedentes documentales que obran en el proceso y que emanan de la misma sociedad demandada, además de haberse notificado la demanda a la persona de Lyon Montes .



DÉCIMO OCTAVO*: Que al folio 89 se recibió el incidente a prueba, el que se tramitó conjuntamente con la cuestión principal, de conformidad al artículo 690 del Código de Procedimiento Civil.

DÉCIMO NOVENO*: Que para rechazar la reposición planteada, bastará con señalar que al folio 15 de autos, consta que se notificó la demanda a don Christian Lyon Montes en representación de Jonhson & Jonhson, sin que alegación alguna haya realizado la demandada al respecto; y que a mayor abundamiento, la carta en que se informó a la actora la decisión de no continuar con el contrato, fue suscrita por él en conjunto con Asise Fernández Yapur.

III.- EN CUANTO AL FONDO:

VIGÉSIMO*: Que don Hernán Quiroz Valenzuela, en representación de Medcorp S.A., ha deducido demanda en juicio sumario en contra de Johnson & Johnson de Chile S.A., representada por Asise Fernández Yapur y Christian Lyon Montes, solicitando admitirla a tramitación y, en definitiva: ordenar a Johnson & Johnson de Chile S.A. la cesación del acto que impide a la demandante comercializar los implantes e insumos ortopédicos de marca Auxein;) prohibir a Johnson & Johnson de Chile S.A. hacer uso de las cláusulas 4, 19, 20 y 22 del contrato de comercialización celebrado con fecha 25 de abril de 2011, que se denuncian como abusivas; declarar que la aplicación de esas cláusulas constituye un acto de competencia desleal, expresamente prohibidos por el artículo 4º letra i) de la Ley N°20.169; disponer la remoción de los efectos producidos por el acto, mediante la publicación de la sentencia condenatoria o de una rectificación a costa del autor del ilícito u otro medio idóneo; condenar a la demandada a indemnizar la cantidad de \$5.000.000.000, o en la suma que S.S. considere de derecho, más los reajustes e intereses que correspondan a partir de la notificación de la demanda, y; remitir copia de la sentencia al Fiscal Nacional Económico, para que ejerza su potestad de requerir al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“LDLC”), la aplicación de la multa que corresponda por el delito de uso abusivo de una posición dominante en el mercado, con costas.

Basa su demanda en los fundamentos de hecho y de derecho ya reseñados en la parte expositiva de esta sentencia, los que se dan por reproducidos para todos los efectos legales pertinentes.

VIGÉSIMO PRIMERO*:Que el demandado evacuó la contestación, solicitando que la demanda sea rechazada en todas sus partes, con costas, todo ello en base a los fundamentos de hecho y de derecho que fueron latamente reseñados en la parte expositiva de esta sentencia y que se tienen por reproducidos para todos los efectos legales y que resumidamente se traducen en que Medcorp, no es ni fue competidor ni proveedor de J&J, sino que distribuidor, por lo que no cabe la acción de competencia desleal sino que eventualmente de un reclamo de carácter contractual; que el contrato que ligó a las partes hasta el 25 de abril de 2019 fue de distribución, y no de adhesión; que la negativa a aceptar que Medcorp comercializara los productos Auxein se



debió a que competían con la marca Depuy Synthes de J&J; que al haber terminado el contrato el 25 de abril de 2019, misma fecha del comparendo de autos, resultaría improcedente que se le ordene a J&J abstenerse de cometer actos que solamente puede efectuar valiéndose de tal contrato; que el artículo 4º letra i) de la Ley N° 20169, no es aplicable al caso, porque la demandante no es proveedora sino distribuidora.

VIGÉSIMO SEGUNDO*: Que, para acreditar sus asertos, la demandante rindió prueba documental, confesional y testimonial.

Prueba documental:

Al anexo de folio 1:

1.- Copia del contrato de comercialización celebrado con fecha 25 de abril de 2011, entre Johnson & Johnson Chile S.A. y Medcorp S.A. cuyo objeto es establecer las pautas generales que regirán la relación entre ambas partes para la comercialización de los productos detallados en el Apéndice A y del territorio detallado en el Apéndice B. Johnson & Johnson suministrará a título de venta al por mayor para que el Cliente los compre y los revenda en el territorio asignado, cuya retribución estará en el margen de ganancia de la reventa. En la cláusula 4º “No Competencia” se establece que Johnson & Johnson no competirá directamente con el Cliente en la venta de productos, sin perjuicio de lo que se establece en las cláusulas 10, 18 y 25. Por su parte, el Cliente queda obligado a no competir con Johnson & Johnson y a no comercializar líneas de producto o productos similares en cuanto a sus características, utilidades y usos a los productos enumerados en el Apéndice A parte segunda “Totalidad de productos comercializados por Johnson” que sean producidos, fabricados, suministrados, importados o vendidos por terceros. En caso de duda acerca de la similitud o competitividad, el Cliente deberá obtener el consentimiento previo y por escrito de Johnson & Johnson. La cláusula 5º “Independencia” establece que la relación comercial entre las partes es entre empresas independientes, sin que exista relación de subordinación alguna. La cláusula 9º “Devolución de productos” estipula que Johnson aceptaría la devolución de Productos una vez entregados al Cliente, únicamente en los siguientes casos: cuando exista un error imputable a Johnson & Johnson acerca de la clase de productos solicitados, en cuyo caso el Cliente deberá devolverlos en sus unidades de empaque originales, sin sellos, roturas y en perfecto estado de conservación; cuando los productos se encuentren en mal estado al momento de ser entregados al Cliente, en cuyo caso, éste podrá devolverlos a Johnson & Johnson dentro de los dos días hábiles contados a partir de su recepción; por motivos de mala calidad de los productos no imputables al cliente, y; en caso de Recalls y/o Stop shipments. En la cláusula 10º se establece que el Cliente fijará unilateralmente los precios de venta de los productos a sus clientes y que Johnson podrá sugerir una lista de precios para su comercialización. La cláusula 18º “Ámbito territorial de la comercialización” establece que el Cliente deberá vender los productos exclusivamente dentro de los límites de territorio detallados en el Apéndice B. El Cliente no realizará operaciones de reventa de los productos a aquellos clientes mayoristas que atiende directamente Johnson & Johnson, dentro del



territorio del Cliente, incluidos en la lista que será actualizada periódicamente. En caso que un cliente o institución situada dentro del territorio asignado objetare o no desee tener relación con el Cliente, Johnson & Johnson podrá proveer al cliente en forma directa o indirecta, de los productos que requiera, previa comunicación escrita al Cliente de las objeciones del cliente o institución reclamante. Cláusula 19° “Volumen mínimo de compra anual” Johnson & Johnson le suministrará al Cliente los productos identificados como tal en el Apéndice A. Durante la vigencia del contrato, el Cliente deberá cumplir anualmente con el volumen mínimo de compra mencionado en el Apéndice E. Anualmente se podrá incrementar el volumen mínimo de compra anual de cualquiera de las líneas de productos, de conformidad a las expectativas del mercado del territorio del Cliente. La cláusula 20° “Stock mínimo de productos” establece que el Cliente deberá mantener un stock mínimo de productos en sus distintas presentaciones, el que no podrá ser inferior al stock inicial de productos que se detallan en el Apéndice D. A fin de constatar el cumplimiento del stock mínimo Johnson & Johnson podrá auditar al Cliente sin previo aviso. El Cliente deberá solicitar los productos con 30 días hábiles de antelación como mínimo. Johnson tendrá plena facultad de aceptar o no el respectivo pedido de acuerdo a sus volúmenes de inventario. La cláusula 20° “Vigencia” señala que el presente contrato tiene una duración de dos años contados desde el 25 de abril de 2011. A su terminación, el contrato se prorrogará automáticamente por períodos sucesivos de un año, a menos que una de las partes curse a la otra un preaviso en sentido contrario con 60 días de anticipación. La cláusula 22° “Incumplimientos – Resolución” estipula que no obstante el plazo convenido en la cláusula precedente, Johnson podrá dar por terminada la relación comercial con el Cliente, en forma inmediata sin previa declaración judicial y sin responsabilidad alguna de Johnson & Johnson, cuando ocurra alguna de las siguientes circunstancias, sin perjuicio de los daños y perjuicios que generara el incumplimiento correspondientes: e. En caso que el Cliente incumpla la obligación de no competencia prevista en el presente documento; f. En caso que el Cliente no cumpliera al menos con el noventa por ciento del volumen mínimo de compra anual establecido, respecto a una cualquiera de las líneas de productos. Será facultad exclusiva de Johnson determinar si el incumplimiento del volumen mínimo de compra anual de los productos de una línea determina la terminación total de la comercialización, o la terminación de la distribución con respecto a esa o esas líneas de producto. Asimismo, Johnson podrá modificar o poner término al presente contrato, en cualquier tiempo, mediante notificación enviada por escrito con al menos 60 días de anticipación a la fecha de término o de entrada en vigencia de la modificación. La modificación, o en su caso la terminación del contrato, operará respecto de los pedidos que formule el Cliente a partir de la fecha de envío de la respectiva comunicación, a no ser que el Cliente hubiere rechazado las propuestas de modificación mediante comunicación escrita enviada a Johnson dentro de los 10 días siguientes a su recepción, en cuyo caso Johnson podrá dar por terminado el Contrato. Apéndice A Parte Primera “Productos para la comercialización”: Detalle de la/s línea/s de productos a comercializar por el Cliente: Todos los productos de la línea Mentor de Johnson & Johnson. Parte Segunda: Totalidad de productos comercializados por Johnson. Apéndice B



“Territorio”: El territorio asignado es todo el territorio de Chile. Apéndice C “Condiciones de Pago”. Apéndice D “Stock mínimo”: El distribuidor se compromete a mantener un stock mínimo a tres meses de venta. Apéndice E “Volumen mínimo de compras” El distribuidor se obliga a cumplir con un volumen mínimo de compra de \$75.000.000.- para los primeros 12 meses de vigencia de contrato. Para los años siguientes de vigencia del contrato, las partes fijarán de común acuerdo el volumen mínimo de compra. Apéndice F “Lista de precios”

Al anexo de folio 52:

2.- Carta de Johnson & Johnson a Alejandra Cuesta, en representación de Medcorp S.A de fecha 3 de enero de 2019, en respuesta a solicitud de autorización para comercializar implantes e insumos ortopédicos de marca *Auxein*, de 13 de noviembre de 2018, señalando que éstos compiten con la línea ortopédica *Depuy Synthes* que comercializa la demandada, por lo que rechaza la autorización para comercializar dicha marca. Finalmente informa que no tienen intenciones de modificar la cláusula cuarta del contrato o cualquier otra.

3.- Carta de J&J a Medcorp de fecha 4 de abril de 2019, que informa la finalización de la vigencia del contrato de marras el próximo 25 de abril de 2019.

4.- Carta de Medcorp a Natalia Briscoli, en representación de Johnson & Johnson S.A, de fecha 13 de noviembre de 2018, en que solicita autorización para comercializar dispositivos médicos de la marca *Auxein* así como la eliminación de cláusula 4° del contrato.

Al anexo de folio 53:

5.- Anexo de Contrato de Distribución entre Johnson & Johnson de Chile S.A y Medcorp S.A., de fecha 25 de abril de 2017, donde extienden la vigencia del contrato hasta el 25 de abril de 2019 y agregan al Anexo E “Volumen mínimo de compras” que el distribuidor se obliga a cumplir con un volumen mínimo de 5.500 unidades para el año 2017. Para los años siguientes, las partes fijarán de común acuerdo y por escrito un volumen mínimo de compra.

6.- Anexo de Contrato de Distribución entre Johnson & Johnson de Chile S.A y Medcorp S.A, de 25 de abril de 2014, donde extienden la vigencia del contrato hasta el día 25 de abril de 2015.

7.- Anexo de Modificación de Contrato de Distribución entre Johnson & Johnson de Chile S.A y Medcorp S.A, de fecha 1 de octubre de 2015 donde extienden la vigencia del contrato hasta el día 25 de abril de 2017.

8.- Anexo de Modificación de Contrato de Distribución entre Johnson & Johnson de Chile S.A y Medcorp S.A, de 15 de febrero de 2013, donde extienden la vigencia del contrato hasta el día 25 de abril de 2013.



Al anexo de folio 67:

9.- Certificados N°22.863, 22.998, 23.126 y 23.156 que acredita donación de dinero de Medcorp S.A a la Pontificia Universidad Católica de Chile.

10.- Resoluciones Exentas N°474, 1282, 2520 y 2865 del Ministerio de Educación, que declara que donación efectuada cumple con requisitos del artículo 69 de la ley 18.681 y del Decreto Supremo de Hacienda N°340 de 1988.

Al anexo de folio 68:

11.- Certificados N°22.648, 22797, 22798, 22823 que acredita donación de dinero de Medcorp S.A a la Pontificia Universidad Católica de Chile.

12.- Resoluciones Exentas N°3969, 5861, 5862 y 433 del Ministerio de Educación, que declara que donación efectuada cumple con requisitos del artículo 69 de la ley 18.681 y del Decreto Supremo de Hacienda N°340 de 1988.

Al anexo de folio 69:

13.- Certificados N° 23.570, 23.707, 23.902, 23.944 que acredita donación de dinero de Medcorp S.A a la Pontificia Universidad Católica de Chile.

14.- Resoluciones Exentas N°642, 1481, 2279, 2429 del Ministerio de Educación, que declara que donación efectuada cumple con requisitos del artículo 69 de la ley 18.681 y del Decreto Supremo de Hacienda N°340 de 1988.

Al anexo de folio 70:

15.- Certificados N° 23.335, 23.339, 23.448, 23.449, 23.450 que acredita donación de dinero de Medcorp S.A a la Pontificia Universidad Católica de Chile.

16.- Resoluciones Exentas N° 5946, 6033, 6999, 7000, 7001 del Ministerio de Educación, que declara que donación efectuada cumple con requisitos del artículo 69 de la ley 18.681 y del Decreto Supremo de Hacienda N°340 de 1988.

Al anexo de folio 71:

17.- Certificados N° 23.178, 23.239, 23.240, 23.334 que acredita donación de dinero de Medcorp S.A a la Pontificia Universidad Católica de Chile.

18.- Resoluciones Exentas N°3850, 5129, 5130, 5944 del Ministerio de Educación, que declara que donación efectuada cumple con requisitos del



artículo 69 de la ley 18.681 y del Decreto Supremo de Hacienda N°340 de 1988.

Al anexo de folio 72:

19.- Certificados N° 23.945, 24.033, 24.070, 24.558 que acredita donación de dinero de Medcorp S.A a la Pontificia Universidad Católica de Chile.

20.- Resoluciones Exentas N°2430, 3073, 3673 y 243 del Ministerio de Educación, que declara que donación efectuada cumple con requisitos del artículo 69 de la ley 18.681 y del Decreto Supremo de Hacienda N°340 de 1988.

Al anexo de folio 74:

21.- Resolución Exenta N°0712 del 23 de abril de 2018, mediante la cual se adjudica la licitación pública por la adquisición de insumos clínicos para el Instituto de Neurocirugía Doctor Asenjo, ID 673684-6-LE18.

22.- Contrato de Consignación de Expansores y Prótesis Mamarias de la Unidad de Patología Mamaria, de fecha 6 de noviembre de 2017, entre el Hospital Guillermo Grant Benavente y Medcorp S.A, ID 886954-216-LQ17.

23.- Resolución Exenta N° 1236, de 28 de mayo de 2018, que aprueba adjudicación a Medcorp S.A de licitación para la adquisición de expansores para reconstrucción mamaria, expansores cutáneos y prótesis mamarias, por concepto de consignación para el Servicio de Cirugía del Hospital Dipreca, ID 948806-28-LE18.

24.- Certificado de Fianza de MasAval S.A.G.R a Medcorp S.A, de 21 de febrero de 2019, para asegurar el cumplimiento del contrato adjudicado a Medcorp S.A, mediante licitación pública del Complejo Asistencial Doctor Víctor Ríos Ruiz de los Ángeles, de 4 de marzo de 2019, relativo a Convenio de Implantes y Expansores Mamarios Internos, ID 954823-60-LQ18.

25.- Convenio de Suministro de Implantes y Expansores Mamarios Internos entre el Complejo Asistencial Doctor Víctor Ríos Ruiz de los Ángeles y Medcorp S.A, de 4 de marzo de 2019, ID 954823-60-LQ18.

6.- Certificado de Fianza de MasAval S.A.G.R a Medcorp S.A, de 10 de diciembre de 2018, para asegurar el cumplimiento del contrato adjudicado a Medcorp S.A, mediante licitación pública del Hospital Hernán Henríquez Aravena para la adquisición de expansores e implantes mamarios, de 6 de diciembre de 2018, ID 1380-264-LP18.

27.- Contrato de “Adquisición de Expansores e Implantes Mamarios” entre el Hospital Doctor Hernán Henríquez Aravena y Medcorp S.A, de 6 de diciembre de 2018, ID 1380-264-LP18.

Al anexo de folio 75:



28.- Certificado de Fianza de MasAval S.A.G.R a Medcorp S.A, de 20 de febrero de 2019, para asegurar el cumplimiento del contrato con el Instituto Nacional del Cáncer, para el suministro de prótesis mamarias internas, ID 359-148-LP18.

29.- Contrato entre Instituto Nacional del Cáncer y Medcorp S.A, de 5 de febrero de 2019, para el suministro de prótesis y expansores mamarios, ID 359-148-LP18.

30.- Resolución Exenta del Servicio de Salud de Arica, N°8702, de 5 de noviembre de 2018, que aprueba las Bases Administrativas, Bases Técnicas y Anexos para el llamado a Licitación Pública ID 636-350-LE18 “Adquisición de Implantes – Expansores”, adjudicado a Medcorp S.A.

31.- Resolución Exenta N°12609, de 12 de noviembre de 2018, que aprueba el Convenio de Proveeduría de Implantes Mamarios, Hospital Clínico Herminda Marín con Medcorp S.A, ID 1370-49-LE18.

32.- Resolución Exenta N°666, de 6 de abril de 2018, del Servicio de Salud Metropolitano Sur, Central de Abastecimiento del Hospital del Pino, que Aprueba Contrato de Licitación Pública para “Adquisición de Insumos Ginecológicos y Patología Cervical”, ID 1541-47-LQ17.

33.- Contrato de Suministro de Insumos Clínicos para Cirugía Plástica de Reconstrucción Mamaria entre el Servicio de Salud Occidente, Central de Abastecimiento del Hospital del Doctor Felix Bulnes Cerda y Medcorp S.A, de 21 de agosto de 2017, ID 1559-260-LP17.

34.- Certificado de Fianza de AVLA Seguros de Crédito y Garantía S.A a Medcorp S.A, de 21 de agosto de 2017, para asegurar el cumplimiento del contrato de Suministro de Insumos Clínicos para Cirugía Plástica de Reconstrucción Mamaria, entre el Servicio de Salud Occidente, Central de Abastecimiento del Hospital del Doctor Felix Bulnes Cerda y Medcorp S.A, ID 1559-260-LP17.

35.- Contrato de Adquisición de “Determinaciones para la prótesis y expansores mamarios con sus probadores esterilizadas y/o esterilizables” entre Medcorp S.A y el Hospital San Juan De Dios CDT, de 20 de abril de 2018, según ID 1641-37-LP18.

36.- Resolución Exenta N°2292 del Servicio de Salud Metropolitano Occidente, Central de Abastecimiento del Hospital San Juan de Dios CDT, de 8 de mayo de 2018, que aprueba contrato mediante licitación pública para la adquisición por sistema de suministro de “Prótesis y expansores mamarios con sus probadores esterilizados y/o esterilizables”, según ID 1641-37-LP18.

37.- Certificado de Fianza de MasAval S.A.G.R a Medcorp S.A, de 30 de abril de 2018, para asegurar el cumplimiento del contrato adjudicado a Medcorp S.A, mediante licitación pública del Servicio de Salud Metropolitano Occidente, Central de Abastecimiento del Hospital San Juan de Dios CDT, para la adquisición por sistema de suministro de “Prótesis y expansores



mamarios con sus probadores esterilizados y/o esterilizables”, ID 1641-37-LP18.

Al anexo de folio 76:

38.- Certificados N° 24.657, 24.818, 24.876, 24.889 que acredita donación de dineros de Medcorp S.A a la Pontificia Universidad Católica de Chile.

39.- Resoluciones Exentas N°413, 657, 2416, 2417 del Ministerio de Educación, que declara que donación efectuada cumple con requisitos del artículo 69 de la ley 18.681 y del Decreto Supremo de Hacienda N°340 de 1988.

Al anexo de folio 77:

40.- Balances Tributario de Medcorp S.A de Diciembre 2011 al 2018.

41.- Cuadro en que aparecen 22 ID con el nombre de una institución centro hospitalario, período de vigencia, presupuesto, restante del contrato en pesos, valor de la boleta de fiel cumplimiento y observaciones.

Al anexo de folio 81:

42.- Catálogo de implantes y expansores mamarios marca Mentor, comercializados por Medcorp.

43.- Folletos de implantes mamarios anatómicos CPG, Memory Gel, de expansores de tejido mamario Contour Profile, de implantes de aumento mamario e implantes mamarios redondos de superficie texturizada Siltex Cohesivo Memory Gel, implantes mamarios redondos texturizados, de gel texturizados Contour Profile Gel CPG, de expansores de tejido mamario Contour Profile CPX4, redondos de superficie texturizada Siltex y redondos de superficie texturizada Siltex, todos de marca Mentor, comercializados por Medcorp.

44.- Tarjeta de atención al cliente de Medcorp, con la marca Mentor.

Al anexo de folio 82:

45.-Factura Electrónica N°8 de Book Travel SpA a Medcorp S.A de 28 de agosto de 2018 por \$5.894.699.

46.-Factura Electrónica N°8 de Corta Publicidad Limitada a Medcorp S.A de 8 de agosto de 2017 por \$2.668.575

47.- Factura Electrónica N°13 de Corta Publicidad Limitada a Medcorp S.A de 4 de septiembre de 2017 por \$2.668.575.

48.- Factura Electrónica N°14 de la Sociedad Chilena de Cirugía Plástica y Reparadora a Medcorp S.A de 26 de mayo de 2017, por \$2.010.000.



49.-Factura Electrónica N°41 de la Sociedad Chilena de Cirugía Plástica y Reparadora a Medcorp S.A de 7 de junio de 2018, por \$1.262.610.

50.- Factura Electrónica N°54 de Anasol Producciones Limitada a Medcop S.A de 6 de junio de 2016 por \$1.190.000

51.- Factura N°75 de la Sociedad Chilena de Cirugía Plástica y Reparadora a Medcop S.A de 29 de septiembre de 2015 por \$3.400.000.

52.- Factura Electrónica N°89 de Lobo S.A a Medcop S.A de 8 de febrero de 2017 por \$2.566.001.

Al anexo de folio 83:

53.- Factura Electrónica N°132 de Julieta Martinez Conde Producciones EIRL de 28 de febrero de 2018 por \$3.000.000.

54.- Factura Electrónica N°168 de la Sociedad de Servicios Comunicacionales y Visuales Limitada a Medcorp S.A de 1 de agosto de 2018 por \$1.000.000.

55.- Factura Electrónica N°218 de Sociedad Lobo SpA a Medcorp S.A de 31 de diciembre de 2018 por \$2.511.513.

56.- Factura Electrónica N°230 de Sociedad Comercializadora Francisco Fiedler Feuereisen EIRL a Medcorp S.A de 22 de junio de 2017 por \$3.213.000.

57.- Factura Electrónica N°339 del Capítulo Chileno del Colegio Americano de Cirujanos Medcorp S.A, de 23 de mayo de 2018 por \$2.500.000.

58.- Factura Electrónica N°345 de la Sociedad de Servicios de Impresión Laser S.A a Medcorp S.A, de 8 de septiembre de 2015 por \$1.172.150.

59.- Factura N°2522 del Capítulo Chileno del Colegio Americano de Cirujanos a Medcorp S.A, del 25 de abril de 2016 por \$2.000.000.

60.- Factura Electrónica N°3828 de Administraciones y Operaciones Hoteles S.A a Medcorp S.A, de 26 de abril de 2016 por \$1.993.072.

Al anexo de folio 84:

61.- Factura Electrónica N°3897 de Comercial Rymed Chile SpA a Medcorp S.A, de 5 de octubre de 2017, por \$1.261.400.

62.- Factura Electrónica N°5032 de Comercial Rymed Chile SpA a Medcorp S.A de 8 de octubre de 2018 por \$1.320.900.

63.- Factura Electrónica N°37011 de Comercial Icom SpA de 29 de diciembre de 2017 por \$4.025.140.



64.- Factura Electrónica N°20.990 de Administradora Nueva Marbella S.A a Medcorp S.A de 04 de octubre de 2015 por \$1.277.390.

65.- Factura Electrónica N°154551 de Clínica Alemana de Santiago S.A a Medcorp S.A por \$1.416.624.

66.- Factura Electrónica N°202813 de Clínica Alemana de Santiago S.A a Medcorp S.A por \$1.593.529.

67.- Factura N°218082 de Deltour Viajes S.A a Medcorp S.A por \$1.180.988.

68.- Factura N°218384 de Deltour Viajes S.A a Medcorp S.A por \$1.612.943.

Al anexo de folio 85:

69.- Factura Electrónica N°230011 de Deltour Viajes S.A a Medcorp S.A por \$312.025.

70.- Factura Electrónica N°233985 de Deltour Viajes S.A a Medcorp S.A por \$1.407.886.

71.- Factura Electrónica N°234737 de Clínica Alemana de Santiago S.A a Medcorp S.A por \$1.583.390.

72.- Factura Electrónica N°319556 de Clínica Alemana de Santiago S.A a Medcorp S.A por \$2.409.572.

73.- Factura N°1796459 de Pontificia Universidad Católica de Chile a Medcorp S.A de 23 de marzo de 2015 por \$1.800.000.

74.- Factura Electrónica N°472 de Vista Santiago SpA a Medcorp S.A de 11 de diciembre de 2015 por \$2.450.000.

75.- Factura Electrónica N°7 de la Asociación Científica Chilena de Estomas, Heridas y Continencias ACCHI a Medcorp S.A de 4 de diciembre de 2017 por \$1.500.000.

76.- Factura Electrónica N°16 de la Asociación Científica Chilena de Estomas, Heridas y Continencias ACCHI a Medcorp S.A de 23 de noviembre de 2018 por \$1.500.000

Al anexo de folio 86:

77.- Factura N°2364 del Capítulo Chileno del Colegio Americano de Cirujanos a Medcorp S.A de 12 de mayo de 2015 por \$1.063.109.

78.- Factura Electrónica N°185 del Capítulo Chileno del Colegio Americano de Cirujanos a Medcorp S.A de 30 de mayo de 2017 por \$2.500.000.



79.- Factura N°238 de la Sociedad Chilena de Cirugía Pediátrica a Medcorp S.A de 16 de agosto de 2016 por \$2.009.640.

80.- Factura Electrónica N°13 de la Sociedad Chilena de Cirugía Plástica y Reparadora a Medcorp S.A de 26 de mayo de 2017 por \$1.340.000.

81.- Factura Electrónica N°802 de Comercial Rymed Chile SpA a Medcorp S.A de 16 de abril de 2015 por \$1.071.000

82.- Factura N°1968 de Comercial Rymed Chile SpA a Medcorp S.A de 20 de febrero de 2016 por \$1.309.000.

83.- Factura Electrónica N°2476 de Foodies SpA a Medcorp S.A de 4 de abril de 2018 por \$1.271.536.

84.- Factura Electrónica N°114 de Andrea Donghi Productora de Eventos y Corretaje de Propiedades EIRL a Medcorp S.A de 26 de abril de 2018 por \$1.399.440.

Al anexo de folio 98

85.- Factura Electrónica N°5707 de Servicios de Impresión Laser S.A a Medcorp S.A de 27 de julio de 2018 por \$1.071.000.

86.- Factura Electrónica N°362 de Comercial e Industrial Dos Valles Limitada de 29 de noviembre de 2016 por \$1.895.075.

87.- Factura Electrónica N°1796116 de la Pontificia Universidad Católica de Chile a Medcorp S.A, de 1 de noviembre de 2013 por \$1.800.000.

88.- Factura Electrónica N°222883 de Deltour Viajes S.A a Medcorp S.A de 30 de octubre de 2015 por \$1.656.644.

89.- Factura Electrónica N°226226 de Deltour Viajes S.A a Medcorp S.A de 24 de febrero de 2016 por \$4.286.800.

100.- Factura Electrónica N°226846 de Deltour Viajes S.A a Medcorp S.A de 28 de marzo de 2016 por \$1.050.515.

101.- Factura Electrónica N°14973922 de El Mercurio Sociedad Anónima Periodística de 31 de octubre de 2018 por \$2.800.000.

Al anexo de folio 99

102.- Factura Electrónica N°235 de Andrea Donghi Productora de Eventos y Corretaje de Propiedades EIRL a Medcorp S.A de 27 de octubre de 2018 por \$1.132.880.

103.- Factura Electrónica N°14 de Lobo SpA a Medcorp S.A de 19 de agosto de 2016 por \$1.141.140.

104.- Factura Electrónica N°138 de Corta Publicidad Limitada a Medcorp S.A de 30 de julio de 2018 por \$1.011.500.



105.- Factura Electrónica N°35 de Book Travel SpA a Medcorp S.A de 30 de agosto de 2018 por \$1.784.550.

106.- Factura Electrónica N°10 de Book Travel SpA a Medcorp S.A de 24 de septiembre de 2018 por \$1.145.171.

107.- Factura Electrónica N°136 de Sociedad Gastronómica Sabagh y Sabagh Limitada a Medcorp S.A de 16 de abril de 2015 por \$1.135.260.

108.- Factura Electrónica N°15821 de Creativeline SpA a Medcorp S.A de 19 de junio de 2018 por \$1.423.186

109.- Factura Electrónica N°1655 de Servicios de Impresión Laser S.A a Medcorp S.A de 13 de mayo de 2016 por \$1.927.800.

Al anexo de folio 100

110.- Resolución Exenta N°1822 de 29 de marzo de 2018, ID1947-149-LQ17 que aprueba el contrato con Johnson & Johnson de fecha 01 del mismo mes y año, por suturas quirúrgicas.

111.- Contrato de Suministro de osteosíntesis al Hospital Doctor Mauricio Heyermann Torres de Ángol de 27 de abril de 2018, con Johnson & Johnson

112.- Resolución Exenta N°1515 del Servicio de Salud de Talcahuano, Hospital las Higueras, de 12 de abril de 2018, en que se adjudica contrato de suministro de OTS Traumatología para pierna y muñeca, ID 2130-27-LQ18.

113.- Resolución Exenta N°2467 de 13 de junio de 2018 del Servicio de Salud de Talcahuano, Hospital las Higueras, en que se adjudica la licitación por suministro de insumos clínicos VI, ID 2130-70-LQ18 con Johnson & Johnson.

114.- Resolución Exenta N°3295 de Hospital Luis Calvo Mackenna de 29 de septiembre de 2018 que aprueba contrato de adquisición por sistema de suministro de suturas para pabellón y servicios clínicos, ID2252-354-LQ18, con Johnson & Johnson.

115.- Convenio de Suministro de insumos médicos no asociados a equipos al Hospital de Carabineros de Chile con Johnson & Johnson de 15 de junio de 2018.

116.- Resolución Exenta N°64 de 8 de enero de 2018 del Hospital Guillermo Grant Benavente, Unidad de Abastecimiento General, que adjudica licitación pública ID 4375-313-LQ17 de 19-12-2017, a Johnson & Johnson.

117.- Resolución Exenta N°6533 del Hospital Clínica de Magallanes de 10 de mayo de 2018, que declara inadmisibles las ofertas presentadas en la licitación pública ID5069-96-LQ17.

Al anexo de folio 101



118.- Contrato de Suministro de insumos para cirugías de hombro y codo con Johnson & Johnson, de 27 de marzo de 2018 para el Hospital Doctor Sotero.

119.- Resolución Exenta N°2088 de 3 de julio de 2018 del Complejo Asistencial Doctor Sotero del Rio que aprueba el contrato celebrado al 27 de marzo de 2018.

120.- Resolución Exenta N°2289 de 19 de julio de 2018 del Complejo Asistencial Doctor Sotero del Rio que aprueba el contrato celebrado el 21 de junio de 2018 con Johnson & Johnson.

121.- Contrato de Suministro de insumos en consignación para sistema 1.3 y 1.5 Osteosíntesis Maxilofacial con instrumental y equipamiento en comodato para el Hospital Carlos Von Buren de 4 de abril de 2018, ID873299-167-LQ17 con Johnson & Johnson.

122.- Contrato de Suministro de Insumos de Traumatología en consignación instrumental y equipo en comodato indomedular para el Hospital Carlos Van Buren, con Johnson & Johnson, de 26 de febrero de 2018, ID 873299-167-LQ17.

123.- Orden de Compra N°608-7643-CM18 del Hospital Gustavo Fricke de 3 de julio de 2018 por \$23.577.576 a Johnson & Johnson.

124.- Orden de Compra N°800-2296-CM18 del Hospital Clínico de la Universidad de Chile de 13 de septiembre de 2018 por \$38.844.470, a Johnson & Johnson.

125.- Orden de Compra N°1499-663-CM18 del Instituto Nacional del Torax por \$67.830.000, a Johnson & Johnson.

Al anexo de folio 102

126.- Orden de Compra de endoprótesis N°1691-4601-CM17 del Hospital Regional de Coyhaique de 2 de enero de 2018 por \$1.748.868, a Johnson & Johnson.

127.- Orden de Compra de endoprótesis N°2130-7096-CM18 del Hospital las Higueras de 14 de septiembre de 2018 por \$46.514.095, a Johnson & Johnson.

128.- Orden de Compra de suturas N°2165-2582-CM18 del Servicio de Salud Metropolitano Oriente, Hospital el Salvador por \$44.994.221 de fecha 8 de agosto de 2018, a Johnson & Johnson.

129.- Orden de Compra de suturas N°777304-1478-CM18 del Hospital Clínico Metropolitano de la Florida Doctora Eloísa Díaz Insunza por \$44.710.680, de fecha 12 de junio de 2018, a Johnson & Johnson.



130.- Orden de Compra de endoprótesis N°812030-1355-CM18 del Hospital Clínico Metropolitano Doctora Eloísa Díaz Insunza a Johnson & Johnson por \$332.284.890, de fecha 22 de junio de 2018.

131.- Orden de Compra de suturas N°948355-39-CM18 del Fondo Hospital Dipreca a Johnson & Johnson de 9 de enero de 2018 por \$43.922.234.

132.- Resolución de la Dirección de Compras y Contratación Pública que adjudica propuesta pública ID N°2239-16-LR15, para Convenio Marco de Órtesis, Prótesis, Endoprótesis e Insumos de Salud de 17 de febrero de 2016 entre otros a Johnson & Johnson.

Al anexo de folio 122

133.- Opinión Legal de Rodrigo Cooper Cortés, sin firma, que señala que el contrato celebrado por las partes se engloba en la categoría de los por adhesión, de colaboración y de larga duración (también llamados relacionales). Así también, forma parte de la clasificación de los contratos de atípicos y que las características apuntadas de ser por adhesión y de larga duración son indiciarios de desequilibrio de poder entre las partes, que da lugar a la imposición de cláusulas abusivas. Agrega que es indiferente que las empresas involucradas sean o no competidoras entre sí ya que la Ley N°20.169 no se exija que las partes en los juicios que se promuevan bajo su vigencia deban ser competidores entre sí y que en el caso Medcorp, se encuentra afectado, sea que el contrato se califique de suministro, distribución u otros innominado, porque se ve sometido a las cláusulas abusivas, lo que puede traer como consecuencia desde un desmedro en sus ingresos hasta perder el negocio. En la base de ambos extremos está, ciertamente, la desviación de la clientela. Señala que para dilucidar si hay poder de mercado relativo suficientes preciso conocer si la empresa que se estima es la relativamente más débil carece de alternativas suficientes, razonables, equivalentes y viables para operar con otras empresas que le suministren bienes para el desarrollo de su actividad en el mercado Un punto bastante relevante respecto de la posibilidades de alternativas a los productos de J&J es que si la marca que distingue a tales productos es notoria, por la propia naturaleza de los bienes, es claro que la posibilidad de sustitución en el gusto de los interesados es sumamente limitada, por lo que debe presumirse la existencia de dependencia económica, salvo prueba en contrario.

En este sentido sostiene que ante la oportunidad de comercializar instrumentos ortopédicos de la marca *Auxein*, que tendrían similitud con los que J&J comercializa en la línea *Depuy Synthes*, incluida entre aquellas que, según el contrato, J&J le suministraría a Medcorp, pero que la multinacional no lo hizo; así como que a partir de la aplicación de la cláusula 4ª (no competencia) Medcorp habría solicitado autorización a J&J para comercializar productos de la marca *Auxein* entendiendo que había duda acerca de la similitud, a lo cual J&J se habría negado, indicándole además que no le venderá ninguno de los productos de sus diferentes marcas, salvo las de la línea Mentor; que le prohíbe a Medcorp comercializar cualquier producto de



otras líneas que pudiesen competir con las que la J&J produce y vende y que J&J tampoco le ofreció a Medcorp la posibilidad de comercializar productos de su línea de ortopedia *Depuy Synthes*; es indudable que J&J cometió el ilícito de explotación de una situación de dependencia económica, ya que con su conducta cerró toda alternativa a la actora, siendo un ejercicio abusivo de la cláusula 4° del contrato analizado. Asimismo, el ejercicio de la cláusula 9ª (regula la devolución de productos de parte de Medcorp a J&J), en armonía con la cláusula 20ª (establece la obligación de mantener unas existencias mínimas de productos de parte de Medcorp) y de la cláusula 16ª, que es abusiva e ilegal (que impide a Medcorp comercializar a terceros los productos adquiridos a J&J después de terminado el contrato), implicaba una barrera demasiado costosa para Medcorp por concepto de salida, creando una facultad exorbitante para J&J y constituyó un ejercicio abusivo e la cláusula señalada que, al mismo tiempo, afectaba la posición competitiva de Medcorp. Lo anterior generaba un desvío de clientela, porque es indudable que se crea un único poder de compra que afectaba a Medcorp, dado por J&J, excluyendo a todos los demás interesados, que serán la clientela desviada.

Respecto al ejercicio de la cláusula 19ª (establece un volumen de compra anual, que se debía determinar periódicamente) es abusivo según si hubo una oferta agresiva de parte de J&J cuyo rechazo implicaba la no renovación del contrato y no mediante una negociación. La noción de cláusulas abusivas implica mala fe, por el hecho de haber abuso, por lo que es indudable que las conductas analizadas se contraponen a la buena fe, en su variante objetiva, que es la relevante en sede de competencia desleal. En definitiva, concluye que se satisfacen plenamente los requisitos de la Ley N° 20.169 tanto en la descripción específica de su artículo 4° letra i), en su correcta interpretación, como en la general de su artículo 3°, por cuanto en el contrato analizado, predispuesto por J&J, existen cláusulas, algunas abusivas, todas ellas ejercidas de manera precisamente también abusiva; constitutivas de conductas de J&J contrarias a la buena fe que, valiéndose de esos medios ilegítimos, ha perseguido desviar clientela de Medcorp.

Al anexo de folio 133

134.- Informe Medcorp: daño económico de cláusulas abusivas contrarias a la lealtad comercial entre competidores”, elaborado por don Erik Haindl Rondanelli, sin firma, que señala que la cláusula 4° del contrato es abusiva por cuanto limita impide que Medcorp incorpore la línea de osteosíntesis a su oferta de productos, y traba las negociaciones potenciales con *Auxein*, por lo que avalúa el daño en un total de 3.078 millones, que desglosa del siguiente modo: i) daño económico de cláusulas abusivas 1.254 millones; ii) compra de existencias de Mentor 498 millones; iii) compensación por desarrollo de marca 864 millones; iv) compensación por finiquito de personal 36 millones v) compensación por boletas de garantías 36 millones; vi) daño reputacional por incumplimiento de contratos con hospitales 390 millones.



Al folio 164: Se llevó a efecto la audiencia de percepción documental celebrada el 11 de septiembre de 2019, se exhibieron los siguientes documentos:

135.- Planilla Excel denominada “Informe de Inversión Mentor” donde constan contabilizaciones de los años 2015 a 2019.

136.- Correo electrónico de Natalia Briscioli a Alejandra Cuesta de fecha 13 de febrero que señala expresamente: “Ale te paso en este archivo la cuota de venta que yo tengo para Chile por mes. Para que te sirva para poder armar la planificación de compras que te pedí y para que tengas como me van a estar midiendo a mí.”

137.- Planilla Excel denominada “Medcorp. Planilla Excel de cuota anual mínima de ventas”, que va del mes de enero a diciembre.

138.- “Carpeta tributaria electrónica personalizada” de la empresa Medcorp con información tributaria relativa a los años 2016 a 2019.

PRUEBA TESTIMONIAL:

Que, además la parte demandante rindió prueba testimonial a los folios 127, 128, 129, 155 y 160 compareciendo a estrados Walter Rodrigo Cooper Cortés, María Camila Williams Larrea, Juan Manuel Donaire Acevedo, Bruno Leonardo Dagnino y Erik Kurt Haindl Rondanelli, quienes juramentados y sin tachas definitivas fueron interrogados al tenor del auto de prueba del folio 24, modificado a folio 92.

a) **Walter Rodrigo Cooper Cortés**, quien declara en cuanto al punto de prueba N°1, relativo a los términos de la relación contractual y la fórmula de exclusividad, señala que en su opinión es un contrato de suministro, hay pactada una exclusividad unilateral a favor de la demandada. Repreguntado, reconoce el informe que se le exhibe, acompañado al anexo del folio 122, con su opinión legal.

Al punto de prueba N°2, relativo a la mala fe con que actuó la demandada y los medios empelados para desviar la clientela señala que percibe mala fe en la redacción de ciertas cláusulas como que sólo una de las partes tenga la obligación de no competir, máxime si en el contrato originario se desprende que la demandada iba a suministrar una mayor variedad de productos, o la obligación de mantener un stock mínimo, los que al término del contrato no podrán ser vendidos.

Al punto de prueba N°3, relativo a los medios ilegítimos sostiene que la exigibilidad por parte de la demandada es consecuencia de un hecho ilegítimo y que le llamó la atención el incremento de compras mínimas de la última renovación del contrato, con abstracción de sus reales necesidades.

Al punto de prueba N°4, respecto a los hechos y circunstancias que condujeron a la terminación del contrato señala que por lo conversado por la demandante y confirmado por la correspondencia a la que tuvo acceso, el contrato fue terminado unilateralmente por la parte demandada porque la demandante quiso ampliar la oferta de productos relacionados al área de la salud.



b) Que comparece **María Camila Williams Larrea**, quien declara en cuanto al punto de prueba N°1, relativo a los términos de la relación contractual y la fórmula de exclusividad, señala que Medcorp comercializa la línea Mentor desde el 2011 y que la gerenta de la empresa demandante le comentó que su relación con J&J era de distribución exclusiva como suele hacer los fabricantes de implantes que conoce. Sostiene que la venta requiere de una relación de venta versus stock de uno a cinco, es decir, por cada unidad vendida el distribuidor debe contar con cinco unidades en stock. Lo que impide que se puede seguir vendiendo el stock post fin de contrato. Estima, dada la participación de mercado de la línea Mentor, que el stock debe fluctuar entre 700 a 800 millones de pesos.

c) Que comparece **Juan Manuel Donaire Acevedo**, quien declara en cuanto al punto de prueba N°1, relativo a los términos de la relación contractual y la fórmula de exclusividad, que existió un contrato de distribución de productos y que cuando Medcorp creció y comenzó a comprar otro tipo de insumos, J&J le quitó el contrato de implantes, **lo que le consta por lo que le señaló el abogado**. Repreguntado señala que utiliza los implantes Mentor fundamentalmente por el servicio que entrega Medcorp; agrega que los usa en hospitales públicos y en la actividad privada. Contrainterrogado, indicó no saber cuándo expiró la vigencia del contrato ni haberlo visto.

Al punto de prueba N°4, respecto a los hechos y circunstancias que condujeron a la terminación del contrato, señala que de acuerdo a su entendimiento el contrato tenía una cláusula de exclusividad para el proveedor J&J, y cuando Medcorp comienza a trabajar para otros proveedores con otros insumos médicos, J&J terminó el contrato.

Al punto de prueba N°5 relativa a la existencia y naturaleza de los perjuicios señala que existen perjuicios asociados al incumplimiento con las licitaciones que ha ganado como proveedor, por lo que puede recibir multas, además de la falta de insumos para un correcto ejercicio de los procedimientos reconstructivos. Repreguntado, estima que la participación de los productos de J&J comercializados por Medcorp es del 40 a 50%.

d) Que comparece **Bruno Leonardo Dagnino**, quien declara en cuanto al punto de prueba N°1, relativo a los términos de la relación contractual y la fórmula de exclusividad, que existe un contrato en el cual Medcorp distribuye productos de J&J de la línea Mentor con compromiso de exclusividad, lo que significa que Medcorp sólo puede distribuir los implantes y expansores mamarios de esta marca y le impide comercializar otros productos de este tipo. Este tipo de productos obliga al distribuidor a disponer de un stock importante de tamaños, perfiles y formas de implantes y expansores, ya que en las cirugías éstos deben estar a disposición del cirujano. Repreguntado por la razón que hace necesario que en las cirugías mamarias el médico disponga de cantidad significativa de implantes y expansores señala que el espacio bajo el músculo es desconocido hasta el momento de la cirugía, por lo que el cirujano debe contar con tres o cuatro alternativas de tamaño de los expansores. Asimismo, debe contar con al menos seis implantes y seis probadores atendido



el tejido mamario que lo va a cubrir, el que es desconocido hasta el momento de la operación.

Al punto de prueba N°4, respecto a los hechos y circunstancias que condujeron a la terminación del contrato, dice que entiende que J&J impidió a Medcorp comercializar otro tipo de artículos médicos (no implantes no expansores mamarios). Repreguntado, señala que no ha visto nada relacionado con los productos que ha declarado que haya llevado a terminar la relación contractual entre las partes, ni ha visto alguna falla en el trabajo de la demandante.

Al punto de prueba N°5 relativa a la existencia y naturaleza de los perjuicios señala que entiende que existe un stock importante de implantes y expansores que Medcorp alega sean recompensados por J&J. No conoce el monto. Repreguntado, piensa que el término del contrato perjudicaría económicamente a la demandante ya que no contará con el stock necesario para cumplir los requerimientos con las instituciones, y que según su apreciación el 40% de los implantes utilizados en instituciones de salud pública y privada son suministrados por J&J, lo declarado le fue referido en la entrevista con el abogado.

e) Que comparece **Erik Kurt Haindl Rondanelli**, quien declara en cuanto al punto de prueba N°1, relativo a los términos de la relación contractual y la fórmula de exclusividad, que se celebró un contrato de suministro que establece la exclusividad de distribución y comercialización de los productos de la línea Mentor, con la salvedad que J&J se reserva el derecho de participar en licitaciones directas de abastecimientos de estos productos, con dos cláusulas inusuales, una que prohíbe competir en otras líneas de producto de la cual J&J tuviera interés y la obligación de mantener un stock mínimo. Contrainterrogado señala estar en conocimiento de la expiración del contrato por la consulta que hizo la demandante para comercializar los productos de la línea *Auxein* que competían con los de la línea de J&J.

Al punto de prueba N°2, relativo a la mala fe con que actuó la demandada y los medios empujados para desviar la clientela señala que la demandada compite con productos de otras líneas que completan la oferta de productos para cirugía. La demandada impide a Medcorp que incursione en otros productos J&J y tampoco le permite vender estos productos, lo que la lleva a perder clientela.

Al punto de prueba N°3, relativo a los medios ilegítimos sostiene que no, que fueron ejecutados por medio de la aplicación del contrato.

Al punto de prueba N°4, respecto a los hechos y circunstancias que condujeron a la terminación del contrato sostiene que Medcorp tuvo la oportunidad de distribuir productos de la línea *Auxein*, por lo que solicitó permiso a J&J, quien le contestó que no lo autorizaba y le cortó el contrato.

Al punto de prueba N°5, relativa a la existencia y naturaleza de los perjuicios señala que i) la cláusula anticompetitiva impidió a Medcorp desarrollar la economía de ámbito, introduciendo nuevos productos a su portafolio, lo que redundó en perjuicios alrededor de 1.200 millones de pesos, ii) que Medcorp se quedó con un valor aproximado de 500 millones de pesos en productos que no puede comercializar; iii) indemnizar a los trabajadores



que debe despedir por un valor de 36 millones de pesos, iv) 800 millones por la inversión publicitaria y actividades promocionales desarrollados por Medcorp a favor de la marca Mentor, v) boletas de garantía de Medcorp a clínicas y hospitales para contratos de suministro de producto por un valor de 36 millones de pesos y que no va a poder cumplir por el término del contrato, vi) Medcorp tiene el compromiso de distribuir productos Mentor por el valor de 780 millones de pesos a clínicas y hospitales que no va a poder cumplir, cuya suma total da un valor aproximado de 3.000 millones de pesos. Se le exhibe el documento que consta a folio 133, respecto del cual reconoce su autoría.

PRUEBA CONFESIONAL:

Que, además, la demandante rindió prueba confesional a folio 47, absolviendo posiciones doña Asise Fernández Yapur, en su calidad representante legal de la demandada Johnson & Johnson de Chile S.A., quien reconoce en lo pertinente los siguientes hechos: que la demandada suministra a la demandante productos de la línea de reconstrucción y cirugía plástica Mentor; que el contrato celebrado entre las partes contenía una cláusula denominada de “No Competencia” que obliga a Medcorp a no competir con Johnson y Johnson y a esta última a no competir con Medcorp; que el contrato ha tenido múltiples renovaciones y que en los últimos años han sido cada 1 año; que no se otorgó autorización a Medcorp para comercializar productor que competían con los productos de Johnson y que hacerlo implicaría un incumplimiento contractual; que una vez vencido el contrato con fecha 25 de abril de 2019, Johnson & Johnson no acepta que Medcorp continúe vendiendo a terceros los productos que le suministró en virtud del contrato; que la demandada decidió no preservar en el contrato por razones comerciales que tienen que ver con el no cumplimiento de la cláusula de no competencia por parte de Medcorp; que a la demandante se le presentó en el año 2018 la oportunidad de comercializar instrumentos ortopédicos de la marca *Auxein*, que son sustitutos de la línea *Depuy Synthes* que Johnson comercializa en Chile y que ésta última no le vendió a Medcorp durante la vigencia del contrato.

VIGÉSIMO TERCERO*: Que para acreditar sus afirmaciones, la demandada rindió prueba documental, inobjetada de contrario y prueba testimonial:

PRUEBA DOCUMENTAL:

Al anexo de folio 132:

1. Copia del contrato de comercialización celebrado con fecha 25 de abril de 2011, entre Johnson & Johnson Chile S.A. y Medcorp S.A. del mismo tenor señalado al individualizarlo en la prueba de la actora.

2. Anexo de Contrato de Distribución de fecha 18 de julio de 2012, suscrito por Johnson & Johnson de Chile S.A. y Medcorp S.A., mediante el cual se modifica el Apéndice A, introduciendo mercadería de la línea *Ethicon*,



el Apéndice B, incluyendo cirujanos plásticos y clínicas para distribuir la línea *Ethicon*, el Apéndice F, a fin de incluir la lista de precios aplicables a los productos de la línea *Ethicon*.

3. Anexo de Contrato Comercialización y Suministro de Mercaderías de fecha 15 de febrero de 2013, suscrito por Johnson & Johnson de Chile S.A. y Medcorp S.A., mediante el cual extienden la vigencia del contrato hasta el 25 de abril de 2013.

4. Anexo de Contrato Comercialización y Suministro de Mercaderías de fecha 25 de abril de 2013, suscrito por Johnson & Johnson de Chile S.A. y Medcorp S.A., mediante el cual extienden la vigencia del contrato hasta el 25 de abril de 2015.

5. Anexo de Contrato Comercialización y Suministro de Mercaderías de fecha 01 de octubre de 2015, suscrito por Johnson & Johnson de Chile S.A. y Medcorp S.A., mediante el cual extienden la vigencia del contrato hasta el 25 de abril de 2017.

6. Anexo de Contrato Comercialización y Suministro de Mercaderías de fecha 25 de abril de 2017, suscrito por Johnson & Johnson de Chile S.A. y Medcorp S.A., mediante el cual extienden la vigencia del contrato hasta el 25 de abril de 2019.

7. Carta de fecha 13 de noviembre de 2018 suscrita por Alejandra Cuesta en representación de Medcorp S.A. dirigida a Natalia Briscoli, de Johnson & Johnson de Chile S.A., mediante se solicita autorización para comercializar dispositivos médicos de la marca *Auxein* así como la eliminación de Cláusula 4 del contrato.

8. Carta de fecha 3 de enero de 2019 suscrita por Asise Fernández y Christian Lyon, en representación de Johnson & Johnson S.A. dirigida a Medcorp S.A., en respuesta a la carta fecha 13 de noviembre de 2018 enviada por Alejandra Cuesta señalando que éstos compiten con la línea ortopédica *Depuy Synthes* que comercializa la demandada, por lo que rechaza la autorización para comercializar dicha marca. Finalmente informa que no tienen intenciones de modificar la cláusula cuarta del contrato o cualquier otra.

9. Carta de fecha 4 de abril de 2019, suscrita por Asise Fernández en representación de Johnson & Johnson de Chile S.A. dirigida a Alejandra Cuesta, mediante la cual se le comunicó a Medcorp S.A. la decisión de finalizar el contrato el próximo 25 de abril de 2019.

Al anexo de folio 174:

10. Copia de las sentencias en causas Rol N°C-22629-2010, caratulado Colegio con Sociedad, C-15139-2011, caratulado Prolam con Sánchez, C-2328-2010, Fourthane S.A. con Servicios De Ingeniería Bertech Limitada, N°11531-2014 de la Corte Suprema, N°4393-11 de la Corte de Apelaciones de Santiago y resolución de fecha 21 de agosto de 2012 en causa C-22629-2010.



PRUEBA TESTIMONIAL:

Que, además la parte demandada rindió prueba testimonial al folio 148, compareciendo a estrados Iván Vila Echague y Natalia Carolina Briscioli, quienes juramentados y sin tachas definitivas fueron interrogados al tenor del auto de prueba del folio 24, modificado a folio 92.

a) Que comparece **Iván Vila Echague**, quien declara en cuanto al punto de prueba N°1 relativo a los términos de la relación contractual y la fórmula de exclusividad, señala que había un contrato con Medcorp que recibió cuando ingresó a la empresa redactado con las cláusulas que normalmente usa J&J, indicando que Medcorp era el único que distribuía en Chile la línea Mentor. El contrato era de precio o volumen definiendo actividades de marketing y comerciales lo que sabe porque fue el director del negocio por un año y medio aproximadamente. **Repreguntado señala que nunca hubo petición por parte de la demandante de eliminar la exclusividad del contrato.** Añade que la exclusividad era recíproca en la línea de cirugía plástica. Expresa no recordar si el contrato se refería a Mentor o J&J ni como estaba redactado el contrato ni el stock de recompra al término del contrato.

b) Que comparece **Natalia Carolina Briscioli**, quien declara en cuanto al punto de prueba N°1 relativo a los términos de la relación contractual y la fórmula de exclusividad que *había un contrato de distribución entre las partes* con un artículo de exclusividad recíproco, de parte de J&J, no abrir la distribución a otro distribuidor y por parte de Medcorp no poder tener una línea que compitiera, quien tenía fijada un área correspondiente a todo el territorio de Santiago de Chile para los productos Mentor. Repreguntada **señala que nunca hubo un reproche por parte de la demandante en cuanto a las modificaciones del contrato.** Contrainterrogada señala que el contrato se celebró el año 2017, no recuerda que el contrato se haya referido a la no competencia ni la recompra del stock al término del contrato ni el domicilio estipulado.

VIGÉSIMO CUARTO*: Que de la basta prueba rendida y especialmente del contrato de marras, y las alegaciones de las partes, fluyen como hechos no controvertidos en la causa los siguientes:

1.- Que con fecha 25 de abril de 2011, entre las partes de este juicio se suscribió un contrato, cuyo objeto era establecer las pautas generales que regirían su relación para la comercialización por parte de la demandante de los productos de las líneas que detallan en el anexo “A” del mismo dentro del territorio nacional; productos que la demandada suministraría a título de venta y al por mayor para que Medcorp los compre y a su vez revenda en el territorio señalado.

2.- Que el contrato fue renovado, estableciendo su vigencia hasta el día 25 de abril de 2019.



3.- Que en el apéndice “A” del contrato, las partes establecieron que los productos para la comercialización son todos aquellos de la línea Mentor de Johnson & Johnson.

4.- Que las partes en su cláusula cuarta del contrato, establecieron un pacto de no competencia, en cuanto Johnson se comprometía a no competir directamente con el cliente (Medcorp) en la venta de productos objeto del contrato dentro del territorio determinado. Por su parte el cliente quedó obligado a no competir con Johnson y a no comercializar cualquier otra forma de líneas de productos o productos similares en cuanto a sus características, utilidades y usos a los productos comercializados por Johnson, que sean producidos, fabricados, suministrados, importados o vendidos por terceros, ya sean personas físicas o jurídicas; en caso de duda acerca de la similitud o competitividad de un producto con aquellos objeto del contrato, el cliente debería obtener el consentimiento previo y escrito de la demandada.

5.- Que la actora mediante carta de fecha 13 de noviembre de 2018, solicitó a la demandada su conformidad para comercializar dispositivos médicos de la marca Auxein; a lo que ésta última mediante carta de fecha 03 de enero de 2019, se negó, por considerar que los implantes e insumos ortopédicos de la marca Auxein competían con su línea ortopédica Depuy Synthes.

6.- Que mediante carta de fecha 4 de abril de 2019, la demandada informó a la actora su decisión de poner fin al contrato de suministro suscrito entre las partes, en la fecha pactada para el término de su vigencia, esto es el 25 de abril de 2019.

VIGÉSIMO QUINTO*: Que ahora bien, cabe tener presente primeramente, en primer lugar, las partes han controvertido la naturaleza jurídica del contrato suscrito entre ellas, denunciando la actora que se trataría de un contrato de adhesión y la demandada por su parte de uno de distribución.

VIGÉSIMO SEXTO*: Que para resolver este punto debemos señalar el concepto que contiene cada uno de ellos, en efecto contrato de adhesión, es aquél *“Que está predefinido por el proveedor y donde el consumidor debe adherir o aceptar con su firma lo propuesto, sin posibilidad de modificar este contrato.”*

Por su parte, contrato de distribución, ha sido definido por nuestra Excma. Corte Suprema, como *“Aquel en que, cualquiera sea su denominación concreta, tiene por objetivo establecer las condiciones en que una de las partes, denominada distribuidor, se obliga a adquirir de otra, denominada proveedor, bienes o servicios para su comercialización de manera estable y duradera.”*

VIGÉSIMO SÉPTIMO*: Que a la luz de estas definiciones y del texto del contrato, esta nos encontramos frente a un contrato de distribución, en efecto en su cláusula segunda, al establecer el objeto del contrato señala



precisamente que era establecer las pautas generales que regirían su relación para la comercialización por parte de la demandante de los productos de las líneas que detallan en el anexo “A” del mismo dentro del territorio nacional; productos que la demandada suministraría a título de venta y al por mayor para que Medcorp los compre y a su vez revenda en el territorio señalado.

Que a mayor abundamiento y sin perjuicio de las solicitudes que pudo haber hecho la actora de cambiar las cláusulas pactadas, **frente a las cuales la demandada pudo haber manifestado su negativa**, no existe prueba que lleve a esta juez a concluir que en su origen el contrato **no fue producto de una negociación sostenida entre las partes**; como asimismo, tampoco se trata de un contrato que la parte se encuentre en la obligación de suscribir, toda vez que ha actuado tanto en uso de su libertad contractual como de ejercer libremente una actividad económica.

VIGÉSIMO OCTAVO*: Que al tenor de la pretensión deducida, resulta propio determinar el alcance de la expresión “competencia desleal”, en el marco de la ley 20.169 y para ello es necesario tener presente que en su artículo 1° señala que *“Esta ley tiene por objeto proteger a competidores, consumidores y, en general, a cualquier persona afectada en sus intereses legítimos por un acto de competencia desleal.”*

Al respecto, es el mismo cuerpo legal quien entrega una definición al indicar en su artículo 3° *“En general, es acto de competencia desleal toda conducta contraria a la buena fe o a las buenas costumbres que, por medios ilegítimos, persiga desviar clientela de un agente de mercado.”*, y enumera en su artículo 4°, varias figuras típicas de conductas desleales. Doctrinariamente, destaca la definición que indica CAPITANT, quien la describe como *“un delito civil que en ocasiones coincide con un delito penal, consistente en que una persona cuya profesión suponga tener clientela (comerciante, industrial, médico) quite a la otra de misma profesión todo o parte de esta mediante actos lesivos de los principios de honestidad que son ley de la profesión”* (CAPITANT, Henri. Vocabulario jurídico, París, 1936).

De lo anterior, se pueden colegir los requisitos necesarios que debe presentar la conducta y que la hacen merecedora del reproche que establece el cuerpo legal, a saber: - que sea un acto de un agente de mercado, - que cause un daño a otro, y - que este consista directamente en el desvío de clientes que utilizan con asiduidad los servicios de una persona o de un establecimiento.

VIGÉSIMO NOVENO*: Que por su parte, el artículo 4° de la referida ley, describe de manera enunciativa los actos que se consideran como competencia desleal, fundándose la presente litis, además de la señalada en el considerando precedente, en la letra i) de este cuarto artículo, que establece: *“i) El establecimiento o aplicación de cláusulas contractuales o conductas abusivas en desmedro de los proveedores, el incumplimiento sistemático de deberes contractuales contraídos con ellos o de los plazos dispuestos en la ley N° 19.983 para el cumplimiento de la obligación de pago del saldo insoluto contenido en la factura.”*

TRIGÉSIMO*: Que la voluntad legislativa en la materia se observa con bastante claridad, no es otra que cautelar y proteger la actividad



mercantil, estableciendo los parámetros de buena fe, lealtad, honestidad, decencia y diligencia debida en un mínimo, que permita llevar a cabo con normalidad la actividad mercantil, o como acertadamente lo indica el profesor don Enrique Barros B. la “*decencia y corrección de la conducta de los competidores en un mercado de estructura competitiva.*” (Informe a Comisión de Economía, Senado de la República, 2° trámite constitucional).

Consecuencia de lo señalado, y dado que los actos por competencia desleal se subsumen a las reglas generales de responsabilidad extracontractual, de los artículos 2314 y siguientes del Código Civil, se deberá estimar que el agente comercial que tenga conductas o comportamientos reprochables, será aquel agente que no actúe con la diligencia debida esperada.

TRIGÉSIMO PRIMERO*: Que nuestra jurisprudencia ha señalado que las conductas para que sean calificadas como desleales deben tener un objeto claro y preciso, cual es, desviar la clientela de un agente, lo que exige un resultado concreto en perjuicio de quien demanda y deben, como lo exige el legislador, implicar el uso de medios ilegítimos sin que ello se traduzca necesariamente, en transgresión al ordenamiento jurídico.

Por lo que resulta necesario probarse la intención de deslealtad, de aprovechamiento y los perjuicios en que ellas devienen.

TRIGÉSIMO SEGUNDO*: Que en concordancia con lo anterior, resulta propio para esta sentenciadora indicar, que el objetivo de la presente demanda es establecer **si las conductas que se describen en el libelo son o no constitutivas de actos de competencia desleal, de aquellas previstas y sancionadas en la Ley 20.163.**

TRIGÉSIMO TERCERO*: Que en primer lugar cabe señalar, respecto de lo alegado por la demandada, en relación a que no sería aplicable en la especie la norma invocada del artículo 4° letra i) de la ley del ramo ya transcrito precedentemente, por cuanto en relación al contrato suscrito Medcorp tendría la calidad de consumidor y Johnson de proveedor, si bien efectivamente Medcorp es quien compra los productos que vende la demandada, no es menos cierto que su posición en el mercado es precisamente la de proveedor de dichos productos; y a mayor abundamiento tal norma específica debe entenderse en relación al objeto de la ley contenido en el artículo 1° de la misma, esto es, proteger a competidores, consumidores y, en general, a cualquier persona afectada en sus intereses legítimos por un acto de competencia desleal, por lo que esta alegación no será oída.

TRIGÉSIMO CUARTO*: Que ahora bien, la demandante imputa a los demandados el haber incurrido en actos de competencia desleal, por la casual genérica, consagrada en el artículo 3° de la ley 20.169, es decir, toda conducta contraria a la buena fe o a las buenas costumbres que por medios ilegítimos, persiga desviar clientela de un agente del mercado a otro también en relación al artículo 4° letra i) de la misma ley, fundada en la aplicación abusiva que J&J ha hecho de las cláusulas 4, 9, 20 y 22 del contrato de comercialización celebrado con fecha 25 de abril de 2011; y sus conductas contrarias a la Buena Fe, aptas para desviar la clientela de su competidor.



TRIGÉSIMO QUINTO*: Que la buena fe y las buenas costumbres deben analizarse en el ámbito de los mercados y, por tanto, desde un punto de vista económico, para que las conductas sean calificadas como desleales deben tener un objeto claro y preciso en que se evidencie la desviación de la clientela de un agente, lo que se traduce en un resultado concreto de perjuicios de quienes demandan, situación que en la especie y a la luz de la prueba rendida no ha quedado en evidencia.

TRIGÉSIMO SEXTO*: Que en este mismo orden de ideas, en materia civil, la buena se presume y si bien es cierto los contratos deben ejecutarse de buena fe y en esto, sus partícipes no solamente estarán a lo que allí se expresa sino que a lo que emana de la naturaleza de la obligación, este principio debe entenderse relacionado necesariamente con lo que constituye a contrario sensu la mala fe; la que no obstante no encontrarse definida en nuestro Código Civil se puede entender por ella en materia de derecho, como la actitud fraudulenta o de engaño por parte de quien conviene un acuerdo, con ánimo de perjudicar a la otra parte contratante, esto es conocido en materia penal, como el dolo; situación respecto a la cual esta sentenciadora no ha adquirido la convicción a la luz de los antecedentes tenidos a la vista, ya que si bien es cierto Johnson & Johnson, efectivamente negó a la actora la posibilidad de comercializar los productos Auxein, ello en primer lugar resulta de la aplicación de las cláusulas de no competencia pactada por las partes, y en segundo lugar porque tal circunstancias no pudo producir el desvío de clientela, de esta manera no ha quedado acreditada fehacientemente en esta sede jurisdiccional la intención dolosa que requiere la norma transcrita para configurar la causal genérica de competencia desleal.

TRIGÉSIMO SÉPTIMO*: Que respecto a los medio ilegítimos, del tenor de la demanda puede colegirse que estos estarían constituidos por la aplicación de cláusulas abusivas en relación a la causal también invocada del artículo cuarto letra i) de la ley del ramo, en efecto aquellas establecidas en la cláusula cuarta de no competencia, cláusula novena de devolución de productos, cláusula vigésima de stock mínimo de productos y vigésimo segunda de incumplimientos y resolución.

TRIGÉSIMO OCTAVO*: Que en este orden de ideas en primer lugar y sin perjuicio de lo ya razonado en el acápite pertinente, cabe señalar que la actora ha alegado que el contrato tendría una naturaleza jurídica de aquellos de adhesión, por lo que no es posible a esta sentenciadora dejar de señalar, que contaba desde el principio de la celebración del contrato con una herramienta jurídica para dejarlas sin efecto, tal como lo prescribe el artículo 50 de la Ley 19.496 sobre derechos de los consumidores que señala: **“Las denuncias y acciones que derivan de esta ley se ejercerán frente a actos, omisiones o conductas que afecten el ejercicio de cualquiera de los derechos de los consumidores.**



El incumplimiento de las normas contenidas en la presente ley dará lugar a las denuncias o acciones correspondientes, destinadas a sancionar al proveedor que incurra en infracción, a anular las cláusulas abusivas incorporadas en los contratos de adhesión, a obtener la prestación de la obligación incumplida, a hacer cesar el acto que afecte el ejercicio de los derechos de los consumidores, o a obtener la debida indemnización de perjuicios o la reparación que corresponda.

El ejercicio de las denuncias puede realizarse a título individual. El ejercicio de las acciones puede efectuarse tanto a título individual como en beneficio del interés colectivo o difuso de los consumidores.

Se considerarán de interés individual a las denuncias o acciones que se promueven exclusivamente en defensa de los derechos del consumidor afectado.

Se considerarán de interés colectivo a las acciones que se promueven en defensa de derechos comunes a un conjunto determinado o determinable de consumidores, ligados con un proveedor por un vínculo contractual. Son de interés difuso las acciones que se promueven en defensa de un conjunto indeterminado de consumidores afectados en sus derechos.

Para los efectos de determinar las indemnizaciones o reparaciones que procedan con motivo de denuncias y acciones será necesario acreditar el daño. Asimismo, en el caso de acciones de interés colectivo se deberá acreditar el vínculo contractual que liga al infractor y a los consumidores afectados.”

Que no existe en autos alegación ni prueba alguna que acredite que hasta el término de la vigencia del contrato la actora haya impetrado tal derecho.

TRIGÉSIMO NOVENO*: Que por otro lado, las partes se encuentran contestes en señalar que el contrato fue suscrito y comenzó a regir el 25 de abril de 2011, renovándose en su última oportunidad hasta el 25 de abril de 2019, comunicándole la demandada a la actora su decisión de poner término al contrato por carta de 04 del mismo mes y año, de lo que resulta que el contrato mantuvo su vigencia **durante 8 años**, produciendo todos sus efectos.

CUADRAGÉSIMO*: Que en tal sentido cabe recordar la doctrina de los actos propios, como aquella que se sustenta sobre el principio general del derecho de la buena fe, de cuya aplicación se desprende el deber jurídico de respetar y someterse a una situación jurídica creada con antelación por la conducta del mismo sujeto, evitando así la agresión de un interés ajeno y el subsecuente daño. La referida doctrina se traduce en la imposición de un mandato o requerimiento conductual abierto, cuyo contenido se refiere a la mantención, en el campo de las relaciones jurídicas, de un comportamiento honesto y leal.

De esta manera, la teoría de los actos propios proclama el principio general en cuya virtud es inadmisibles actuar en contra de los propios actos, velando así por un comportamiento consecuente. Tanto la jurisprudencia como la doctrina



han aplicado la referida institución para efectos de demostrar la repelencia del ordenamiento jurídico hacia la afectación de intereses de buena fe, cuando la conducta precedente ha sido de relevancia jurídica y desplegada libremente. A nadie le es lícito ir contra sus actos anteriores, en la medida en que dichos actos expresan la voluntad del actor, en un sentido determinado y definen su posición jurídica respecto de una materia, también determinada. Las expectativas ciertas de terceros, como también los intereses ajenos que se consolidan en base a la conducta.

CUADRAGÉSIMO PRIMERO*: Que al respecto y siguiendo esta misma idea, nuestra Exma. Corte Suprema, ha señalado respecto de la “teoría de los actos propios”, que es un “Principio general del derecho fundado en la necesidad de respetar y reconocer los efectos de las situaciones jurídicas creadas y asumidas por el mismo sujeto que después las reclama. En esta dirección, esta Corte debe velar por la estabilidad de las relaciones jurídicas amparadas por las legítimas expectativas que surgen a partir de la vinculación del recurrente con lógica en que tienen lugar los hechos de los cuales se deducen sus efectos, los que impiden que alguien pueda válidamente conculcarlos, contravenirlos o derechamente desconocer su carácter vinculante, todo ello de acuerdo a la aplicación de la máxima del derecho romano “nemine licet adversum sua pacta venire” expuesta también bajo el brocardo jurídico de la época de los glosadores “venire contra factum proprium non licet non valet” que, en síntesis, recoge la denominada “teoría o doctrina de los actos propios”.

En palabras del profesor don Luis Diez-Picazo Ponce de León, "La persona que adopta y observa, dentro de una determinada situación jurídica, una cierta conducta relevante y eficaz, que objetivamente debe ser valorada como un anuncio o signo de que un derecho subjetivo o una facultad no será ejercitada o lo será sólo dentro de unos ciertos límites, el principio general de la buena fe le impone un deber de coherencia de su comportamiento y, como consecuencia de ello, cuando esa misma persona intenta ejercitar un derecho subjetivo incompatible o contradictorio con su conducta anterior, la pretensión ulterior se torna plenamente inadmisibile". (La Representación en el Derecho Privado, Madrid 1979, Editorial Civitas, pág. 94 y 95)."

CUADRAGÉSIMO SEGUNDO*: Que nuestro sistema normativo no establece una regulación específica en relación con la doctrina de los actos propios, la cual, sin embargo, ha adquirido amplia acogida en la doctrina de los autores nacionales y en la jurisprudencia de la Exma. Corte Suprema (Roles N° 3602-09; 7278-09 N° 1061-2010; 1061-10; 5240-10; 4636-11.) donde reiteradamente se la reconoce como un criterio orientador derivado del principio general de la buena fe, concebida ésta en su faz objetiva, a la que se refiere el artículo 1546 inciso 3° del Código Civil cuando prescribe que los contratos deben ejecutarse de buena fe y que, por consiguiente, obligan no sólo a lo que en ellos se expresa sino a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación o que por la ley o costumbre pertenecen a ella.



CUADRAGÉSIMO TERCERO* Que la buena fe objetiva, consiste en la creencia y confianza que tiene un sujeto en que una declaración surtirá en un caso concreto los mismos efectos que ordinaria y normalmente ha producido en casos iguales.

En este sentido, el profesor Alejandro Borda en "La Teoría de los actos propios. Un análisis desde la doctrina argentina". Cuadernos de Extensión Jurídica N° 18, Universidad de Los Andes; páginas 36 y 35, señala: "Es que debe exigirse a las partes un comportamiento coherente, ajeno a los cambios de conducta perjudiciales, desestimando toda actuación que implique un obrar incompatible con la confianza que merced a tales actos anteriores, se ha suscitado en otro sujeto. Ello es así, por cuanto no sólo la buena fe sino también la seguridad jurídica se encontrarían gravemente resentidas si pudiera lograr tutela judicial la conducta de quien traba una relación jurídica con otro y luego procura cancelar parcialmente sus consecuencias para aumentar su provecho. Nadie puede ponerse de tal modo en contradicción con sus propios actos y no puede -por tanto- ejercer una conducta incompatible con la asumida anteriormente."

Que, siempre en referencia a la buena fe, considerada como principio inspirador de la regla de los actos propios, se ha dicho por la doctrina de los autores, principal fuente de elaboración conceptual de dicho instituto, ante la ausencia de regulación normativa sobre el tema: "Si se observan los casos en que los autores y los tribunales han afirmado la vigencia del venire contra factum proprium, se puede advertir que en todos ellos está en juego la protección de la buena fe objetiva, es decir, del deber de no defraudar deslealmente la confianza que un tercero ha podido legítimamente depositar en un determinado estado de hecho provocado voluntariamente por las palabras o las actuaciones de una persona. Es la lesión injustificada de la buena fe la que proporciona una razón suficientemente fuerte para poner de cargo del que se contradice el riesgo de su inconsistencia" (Hernán Corral Talciani. "La doctrina de los actos propios en el Derecho de Familia Chileno". Cuadernos de Extensión Jurídica N° 18, Universidad de Los Andes; páginas 105 y 106).

CUADRAGÉSIMO CUARTO*: Que, por otra parte, la doctrina también ha señalado que la teoría en análisis requiere la concurrencia copulativa de los siguientes requisito, así según Borda estos son: 1) una conducta anterior relevante y eficaz; 2) el ejercicio de una facultad o de un derecho subjetivo por la misma persona que crea la situación litigiosa debido a la contradicción existente entre ambas conductas; 3) la identidad de sujetos que se vinculan en ambas conductas.

CUADRAGÉSIMO QUINTO*: Que, a la luz de los hechos vertidos y probados en autos, se advierte la concurrencia de los presupuestos anotados precedentemente, toda vez que, la demandante después de varios años de encontrarse ligado con el demandado en virtud del contrato materia de la litis, viene por la presente acción a cuestionar, adjudicándole a la demandada una actuación de mala fe, al establecer y aplicar las cláusulas que ahora invoca como abusivas, lo que conduce a dar aplicación en el caso sub judice a la



teoría de los actos propios, cuya naturaleza, características y efectos han sido oportunamente destacados.

De este modo, no puede pretender la actora ahora, cuestionar en su beneficio lo que aceptó y de lo cual obtuvo provecho, en una actitud manifiestamente contradictoria con la conducta adoptada en el transcurso de la relación contractual.

CUADRAGÉSIMO SEXTO*: Que atendido lo que se ha venido razonando se rechazará la demanda en todas sus partes.

CUADRAGÉSIMO SÉPTIMO*: Que los demás antecedentes y prueba rendida y no analizada pormenorizadamente, en nada alteran a las conclusiones arribadas.

Y vistos y además de lo dispuesto en los artículos 19 N° 16 y 21 de la Constitución Política; 1545, 1546, 1698, 1700, 1702 y 1713 del Código Civil, 144, 160, 170, 342, 346, 358, 384, 399 y 680 y siguientes del Código de Procedimiento Civil; Ley N°20.169, que regula la competencia desleal, y demás normas pertinentes, SE RESUELVE:

I.- Que se acoge la tacha interpuesta en contra de la testigo de la demandante, Jocelyn Fernández Donoso, por las causales contempladas en los números 5 y 6 del artículo 358 del Código de Procedimiento Civil.

II.- Que se rechazan las tachas deducidas en contra de los testigos Iván Vila Echague, Natalia Carolina Briscioli, Juan Manuel Donaire Acevedo y Erik Kurt Kaindl Rondanelli.

III.- Que se rechaza la reposición planteada por la demandada al folio 49 respecto de la resolución de fecha 26 de junio de 2019, que citó a absolver posiciones a don Christian Lyon Montes en su calidad de representante legal de Johnson & Johnson de Chile S.A.

IV.- Que se rechaza en todas sus partes la demanda de competencia desleal deducida por Medcorp S.A. en contra de Johnson & Johnson de Chile S.A.

V.- Que no se condena en costas a la demandante, por estimar el tribunal que ha tenido motivo plausible para litigar.

Regístrese, notifíquese y archívese en su oportunidad.

Rol N°10.920-2019.

DICTADA POR DOÑA SYLVIA PAPA BELETTI, JUEZ TITULAR.



Se deja constancia que se dio cumplimiento a lo dispuesto en el inciso final del art. 162 del C.P.C. en **Santiago, diecisiete de Mayo de dos mil veintiuno.-**



Este documento tiene firma electrónica y su original puede ser validado en <http://verificadoc.pjud.cl> o en la tramitación de la causa. A contar del 04 de abril de 2021, la hora visualizada corresponde al horario de invierno establecido en Chile Continental. Para la Región de Magallanes y la Antártica Chilena sumar una hora, mientras que para Chile Insular Occidental, Isla de Pascua e Isla Salas y Gómez restar dos horas. Para más información consulte <http://www.horaoficial.cl>