

RESOLUCION N° 258 /

Santiago, ocho de septiembre de mil novecientos ochenta y siete.

V I S T O S:

1.- Don Oscar Schneider Riquelme, Ingeniero Civil Eléctrico, en representación de la Empresa Nacional del Petróleo, en adelante ENAP, ambos domiciliados en Santiago, Paseo Ahumada N° 341, 8° Piso, mediante Oficio N° 2421, de 22 de Octubre de 1986, sometió a conocimiento de la H. Comisión Preventiva Central, un documento titulado "Política de Venta de Combustibles por parte de las Refinerías de ENAP", aprobado en sesión de su Directorio de 15 de Octubre de 1986, para el efecto de su consideración, en cuanto a la concordancia de su contenido, con las normas que regulan la libre competencia.

Con posteriormente, por oficios de 5 de Diciembre de 1986 y 20 de Enero de 1987, ENAP modificó el documento referido. Este consta de tres capítulos a saber:

- 1.- Política General,
- 2.- Principales características de la modalidad de venta con contrato, y
- 3.- Principales características de la modalidad de venta sin contrato.

El capítulo 1.- Política General, menciona los siguientes rubros:

- Se expenderán los combustibles sólo a través de dos modalidades: venta con contrato y ventas sin contrato.

- El volumen mínimo por cada operación de venta será de 2.500 m³, considerando todos los combustibles comprados por el cliente, independientemente de si éste tiene o no contrato.

Lo anterior implica que cada factura de venta no sea inferior al volumen mínimo antes señalado.

- Sólo se establecerán contratos con clientes que aseguren un mínimo de compra al año de 30.000m³ de combustibles, realizando por lo menos 6 retiros previamente programados en el período anual.

- La entrega de combustibles por parte de cada refinería se realizará por medio de oleoductos o por barco. Tanto en el caso de suministro con contrato como en el ventas sin contrato, el cliente deberá contar con capacidad de almacenamiento propio o arrendado donde pueda entregársele físicamente todos los productos comprados en cada oportunidad, incluyendo las interfases entre productos del ciclo de bombeo por oleoductos.

- Se establecerán precios distintos para las ventas con contrato y sin contrato. El precio de cada producto para las ventas sin contrato será entre 1% y 3% superior al precio de venta que se fije en la modalidad con contrato para el mismo producto y punto de entrega.

El capítulo 2, referido, menciona las siguientes características:

a) Duración del contrato: 3 años renovables; para cada año se pactará una cantidad anual por producto, la que deberá comunicarse al comprador con 90 días de anticipación, a lo menos.

b) La entrega de las cantidades anuales contratadas de los distintos productos estará sujeta a programaciones trimestral y mensual. Tanto las cantidades anuales contratadas, como las cantidades programadas para cada trimestre y mes, gozarán de tolerancias, expresadas como porcentajes de las cantidades contratadas o programadas, según sea el caso.

c) Se establecerán cláusulas "Take or Pay", considerando la deducción del porcentaje de tolerancia correspondiente y se faculta a la refinería para que cobre un cargo por almacenamiento al comprador, en tanto no sean retiradas por éste en un plazo que se establecerá en el contrato. Se considerarán multas por incumplimiento de entregas.

d) Las letras d) y f) se refieren a la forma de pago y a las garantías que debe dar el comprador a la refinería. Las ventas deben ser pagadas al contado o en un plazo no superior a quince días contados desde la fecha de cada entrega.

La falta de pago en las condiciones estipuladas dará derecho a la refinería a suspender ipso-facto las entregas programadas y eventualmente el contrato, sin perjuicio de las demás acciones legales y de las penalidades que se establezcan en el contrato.

e) Cada entrega, por razones técnicas, no podrá ser inferior a 300m³ por producto. Con todo, si para las entregas se emplearen instalaciones de terceros cuyas normas exijan mínimos superiores, el cliente deberá ajustarse a las disposiciones de tales normas.

f) En el contrato se establecerá que el precio de venta de cada uno de los productos tendrá como base de cálculo la paridad de importación correspondiente en los distintos puntos de venta con un margen de tolerancia que será especificado. La paridad de importación se calculará tomando como base los precios de venta en el Caribe que sean relevantes para la comercialización por parte de las refinerías de ENAP, el costo del flete Caribe a puertos nacionales, seguro marítimo, mermas, derechos de aduana, y otros costos y recargos asociados a la importación. Si no se pagare dentro de los quince días desde la fecha de entrega, hay un reajuste igual al interés corriente fijado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, más 50% por cada día transcurrido desde la fecha de entrega hasta la de pago.

En caso de incumplimiento del precio estipulado en el contrato, el cliente puede suspender su vigencia, teniendo derecho a seguir adquiriendo durante un período que se estipulará en el contrato, no inferior a 6 meses, bajo las condiciones y precios que le sean más favorables de ambas modalidades de venta: con y sin contrato.

El capítulo 3 señala las principales características de la modalidad de venta sin contrato que son las siguientes:

- a) La forma de pago será al contado contra entrega.
- b) Las condiciones de entrega serán en un solo ciclo de bombeo por oleoducto o por barco según corresponda, y
- c) La solicitud de compra deberá ser hecha con 15 días de anticipación y si el tiempo de aviso es inferior, la refinería podrá optar por rechazar el pedido sin explicaciones.

ENAP, en su oficio de 22 de Octubre de 1985, señala las razones que tuvo en vista para adoptar la política de ventasmencionadas, entre las más relevantes, que las refinerías son productores cuya distribución se realiza a través de compañías distribuidoras que utilizan infraestructura propia, además de la de las refinerías y de la de EMALCO. Adicionalmente venden algunos productos directamente a grandes consumidores, (CODELCO, SOQUIMICH y CAP).

- La distribución planeada requiere de la existencia de un intermediario que posea estructura física adecuada en relación con los volúmenes necesarios para la recepción y para la entrega a los consumidores finales. Estos volúmenes deben cumplir con los mínimos técnicos para ser transportados por oleoductos.

- Para una adecuada programación de las actividades de las refinerías y de las compras de crudos a efectuarse al año siguiente, las cantidades anuales de combustibles contratados deben definirse con una antelación de 90 días al comienzo del año respectivo.

Con estos antecedentes se proyecta la forma más económica de abastecer al país de productos, complementando la producción proveniente de crudo nacional, con crudo importado.

- Por razones económicas, operativas, de transporte y de regularidad de entregas, los contratos de abastecimiento de crudo importado consideran a lo menos un volumen de 4.000 barriles diarios.

- La adecuada y oportuna coordinación de la selección de distintas fuentes de petróleo crudo y la conciliación de sus calidades son parte importante del manejo técnico y comercial de las refinerías y están condicionadas a la demanda nacional de productos.

- Los productos terminados se entregan sólo por vía de oleoductos o por barcos. En ambos casos, es necesario, por razones técnicas, establecer volúmenes mínimos y secuencias de productos compatibles con las operaciones pertinentes y, por ende, los distribuidores deben contar con estanques de recepción conectados a estos oleoductos y dimensionados para cada tipo de operación.

2.- La H. Comisión Preventiva Central se pronunció mediante el Dictamen N° 586, de 23 de Enero de 1987, en el que, después de hacer consideraciones acerca del mercado de combustibles en la actualidad, declara:

"Una política comercial definida en términos claros y precisos y difundida ampliamente hará más transparente el mercado respectivo, sobre todo si se trata de una empresa como ENAP, que ocupa una posición privilegiada en el abastecimiento de combustibles en el país.

"Sin embargo, esta política no debe tener disposiciones que signifiquen el establecimiento de prácticas comerciales restrictivas de la libre competencia, como por ejemplo, aumento injustificado de las barreras a la entrada de nuevos oferentes al mercado, discriminación entre competidores, restricciones a la distribución, etc.

"Los contratos de abastecimiento propuestos por ENAP, si bien es cierto que podrían garantizar una mejor programación de su actividad comercial, deben ser analizados en relación con lo expuesto en el párrafo anterior, es decir, que no constituyan un obstáculo para el crecimiento de las empresas pequeñas participantes en el mercado o para el ingreso de nuevas empresas al mismo, como igualmente, que ellos no obstruyan la libertad de importación con la cual ENAP debiera competir".

Por lo anterior, la H. Comisión Preventiva Central formula en el punto 5 del dictamen las siguientes observaciones:

"5.1. El volumen mínimo de cada operación de venta (2.500 m³) en relación con los 300 m³ exigidos en la actualidad, significa un aumento de las barreras a la entrada, no habiéndose demostrado que existan criterios económicos, técnicos ni comerciales que los justifiquen razonablemente.

"Lo anterior es así, aun entendiendo que este volumen mínimo de 2.500 m³ abarca las adquisiciones efectuadas en ambas refinerías (Petrox S.A. y Refinería de Petróleo Concon S.A.) ya que si se refiriera a cada una de ellas, la barrera a la entrada sería más alta.

"5.2. Que las Refinerías facturen por el referido volumen mínimo de 2.500 m³, en lugar de hacerlo por cada entrega como es actualmente, significa un costo financiero mayor, que agrava la situación de los pequeños nuevos distribuidores en su etapa de crecimiento.

"5.3. Además, las modalidades de abastecimiento "con contrato" y "sin contrato", pueden significar el entorpecimiento al ingreso de nuevos oferentes y/o el retardo en el crecimiento de una pequeña empresa existente.

"5.4. Por último, el sobreprecio a que comprarían las Compañías Distribuidoras que se vieran obligadas a operar en la modalidad "sin contrato", debido a la exigencia de programar exactamente sus necesidades, tendería a hacerlas desaparecer del mercado, dados los estrechos márgenes de comercialización con que operan los agentes de la cadena de distribución en el mercado de los combustibles líquidos."

3.- ENAP, estando dentro de plazo, dedujo recurso de reclamación ante esta Comisión, que rola a fojas 5, fundándose en las siguientes argumentaciones:

3.1. En cuanto a los volúmenes de compra exigidos (2.500m³) para cada compra de combustibles, existen razones técnicas dadas por las características del transporte por oleoducto y la secuencia de los diferentes productos que entran a la cañería, razones que obligan a hacer embarques de 1.000m³ por cada producto y en la secuencia de bombeo, retirar de la zona de contacto entre un producto y otro volúmenes que pueden llegar hasta 40m³ por cada vez y que tienen que ser recibidos en cantidades de tal magnitud que impidan que el total perdiera su especificación contractual.

Lo anterior implica que el cliente receptor del producto debe tener al menos capacidad de almacenamiento y venta de tres combustibles como mínimo. Esta es una de las razones por las cuales Emalco licita y arrienda capacidad de almacenamiento con un mínimo de 1.000m³

10
7.

Solamente se puede hacer salvedad de estos mínimos si el traspaso de propiedad se produce dentro de un mismo estanque, en cuyo caso vale el mínimo de 300m³, pero generándose para la Refinería la condición limitante de vender exclusivamente puesto en el estanque del comprador. Queda así excluida la venta en flange a la salida de la Refinería dejando que el comprador contrate el transporte por el oleoducto, práctica que ha sido usual.

El mínimo de 300m³ mensuales transformaría a ENAP en un distribuidor mayorista, habida consideración que existen Estaciones de Servicio que venden sobre 300m³ mensuales de productos. No es ésta en absoluto la política establecida para ENAP.

3.2. En lo que concierne al punto 5.2. del Dictamen recurrido, esto es, que la facturación por el referido volumen mínimo de 2.500m³, en lugar de hacerlo por cada entrega, como es actualmente, significa un costo financiero mayor, que agravaría la situación de los pequeños nuevos distribuidores, ENAP explica que este punto fue aclarado en su oficio N° 133, de 20 de Enero de 1987, que rola a fojas 68 del expediente Ing. N° 1261-86, que dió origen al Dictamen N° 586, citado. En consecuencia, este costo financiero mayor no se produce.

3.3. En cuanto a que las modalidades de abastecimiento "con contrato" y "sin contrato" señaladas en el documento sometido a consideración, pueden significar el entorpecimiento de nuevos oferentes y/o el retardo en el crecimiento de una pequeña empresa existente, ENAP expresa que las refinerías han estado vendiendo bajo esas modalidades, sin que ello haya significado entorpecimiento al ingreso de nuevos distribuidores.

Agrega que se ha establecido un precio diferente entre las modalidades "con" y "sin" contrato, premiándose a la primera con un precio inferior, porque ella permite a las refinerías programar sus stocks de productos en forma óptima y disminuir sus costos financieros por este concepto. Además, hace posible optimizar su operación general haciendo oportunamente las adquisiciones de petróleo en cantidad y calidad adecuadas a la programación derivada de sus obligaciones contractuales de entrega.

En cuanto a la afirmación de que los distribuidores enfrentarán "la exigencia de programar exactamente sus necesidades", ENAP. en su presentación, indica que las cantidades programadas para cada trimestre y mes gozarán de tolerancias expresadas como porcentaje de las cantidades contratadas o programadas. Agrega que ENAP no tiene inconveniente en estudiar porcenjes que sean en función de los volúmenes contratados o programados, de modo de facilitar al nuevo distribuidor el compromiso de compra que adquiera con las refinerías.

En mérito de lo expuesto, ENAP solicita a esta Comisión que acoja el recurso, declarando que puede aplicarse la "Política de Venta de Combustibles", en la forma que fue propuesta por ENAP, o en la que sea de justicia.

4.- A fojas 7 rola el informe del recurso de reclamación interpuesto por ENAP, evacuado por la H. Comisión Preventiva Central.

En relación con los planteamientos de la recurrente, la H. Comisión estima que las explicaciones que formula ENAP no son suficientes para dejar sin efecto los reparos a su política de venta contenidos en el dictamen recurrido.

Las pretendidas razones técnicas o comerciales invocadas no justifican mantener limitaciones a la libre competencia en perjuicio de los distribuidores, en especial de los que ingresen a este mercado en el futuro.

Respecto del planteamiento de ENAP, de que si no fija un mínimo de venta de 2.500m³ se convertiría en minorista, cabe destacar que hay dos circunstancias que desvirtúan esa alegación: a) ENAP carece de una red de distribución al público, ya que sólo vende a los distribuidores en sus dos refinerías R.P.C. de Concon y Petrox de Concepción y b) actualmente ENAP vende combustible por un mínimo de 300m³ mensuales, sin que ello haya significado transformarla en empresa minorista.

En cuanto a las razones técnicas derivadas del transporte y bombeo del producto en los oleoductos, alegadas por ENAP, señala que hasta la fecha no ha existido problema alguno de esa naturaleza con motivo de las ventas por 300m³ efectuadas por la empresa. Por el contrario, con ocasión de una consulta de COPEC, ENAP informó a esta Comisión que sus refinerías habían fijado un límite mínimo de entrega del producto, de 1000m³ mensuales, sin que en esta oportunidad se hayan mencionado cambios en sus instalaciones o capacidad de éstas, que justifiquen técnicamente el planteamiento que ahora formula ENAP.

La H. Comisión Preventiva Central insiste en sus consideraciones acerca de las condiciones que debe tener el mercado de combustibles y por último informa que se pronunció extensamente sobre el mercado de los combustibles, al responder una consulta de la Compañía de Petróleos de Chile S.A., COPEC, relacionada con las ventas efectuadas por Refinería de Petróleos Concón S.A., mediante el dictamen N° 414/293, de 2 de Marzo de 1984. Transcribe sus principales conclusiones que son:

"a) Los descuentos por volúmenes son aceptables cuando responden a economías efectivas en los costos del proveedor y no son discriminatorios, esto es, si están estructurados en forma objetiva y lógica y no dan lugar a dudas respecto a su aplicación a clientes que cumplan las mismas condiciones. Son objetables, en cambio, los descuentos que permiten que los compradores más importantes compitan deslealmente con otros compradores, utilizando su poder en el mercado para solicitar descuentos por volumen que no corresponden a una efectiva economía para el proveedor, dejando fuera de competencia a competidores más pequeños o que recién ingresan al mercado relevante, por eficientes que sean.

"b) No puede, lícitamente, el proveedor atender a los gastos de operación del comerciante comprador, ni a las ventajas relativas de su comercio, ni a la eficiencia de éste; para fijar el precio de venta de sus propios productos, porque ello conduciría al establecimiento de precios individuales para cada comerciante y a franca licencia para la discriminación.

"c) Las refinerías nacionales han expresado que el límite indicado por COPEC no tiene influencia en su costo de ope-

ración. Agregan que ellos han fijado un límite inferior de entrega, de 1.000m³ por producto, por razones técnicas relacionadas con el transporte por oleoductos.

"De lo anterior se infiere que el mayor precio en que se venderían los productos a los distribuidores que no alcanzarán a comprar 25.000 toneladas mensuales, carece de una justificación económica como la tiene un descuento por volumen en el que el productor o importador traslada al gran comprador, parte de sus economías de escala; y

"d) La exigencia de una compra mínima mensual de 25.000 toneladas de combustibles a una refinería nacional, sería cumplida solamente por COPEC, ESSO y posiblemente SHELL. Las demás empresas distribuidoras de combustibles sufrirían recargos en sus precios de compra, produciéndose su desaparición del mercado, no por razones de ineficiencia, sino por barreras injustificadas a la entrada del mismo. Además, se desincentivaría la incorporación de nuevos distribuidores mayoristas.

"El límite de 25.000 toneladas representa aproximadamente el 6% del mercado nacional de combustibles. Luego, para no tener recargo en sus precios, las nuevas compañías deberían, de partida, cubrir este porcentaje y hacer sus compras a una sola refinería, lo que implica una barrera en términos de mayor capital necesario para establecer sus depósitos de almacenamiento, instalaciones de carga y descarga, puntos de venta, etc.

5.- Don José Munilla Fernández Ingeniero, en representación de Refinería de Petróleos Concon S.A. (RPC. S.A.), ambos domiciliados en Santiago, calle Santa Lucía N° 270, Oficina 301 y don Horacio Costa Costa, Ingeniero Comercial, en representación de Petrox S.A. Refinería de Petróleo, ambos domiciliados en Santiago Calle Santa Lucía N° 270, Oficina 201, en escritos que rolan a fs. 13 y 14, respectivamente, ambas empresas se hacen parte en el recurso de reclamación entablado por ENAP, expresando ambas que son filiales de ésta y que tienen interés actual comprometido en lo que se resuelva en estos autos.

6.- A fojas 15 rola resolución de esta Comisión, la que da por recibido el informe de la H. Comisión Preventiva Central en relación con su dictamen N° 586, citado, tiene como partes a refinería de Petróleo Concon S.A. y a Petrox S.A. Refinería de Petróleo, resuelve que se avoca al conocimiento de la materia en que incide el recurso de reclamación, confiere traslado a las partes y pide informe sobre la materia objeto de la reclamación a la Comisión Nacional de Energía.

7.- A fojas 21 rola escrito de Refinería de Petróleo Con Con S.A., evacuando dentro de plazo el traslado conferido.

Impugna el Dictamen N° 586, reclamado, por las siguientes consideraciones:

7.1. En el considerando 3.2. del dictamen referido se afirma que "ENAP ocupa una posición privilegiada en el abastecimiento de combustibles en el país". Esta afirmación debe entenderse referida a las filiales refinadoras Refinerías de Petróleo Con Con S.A. y Petrox S.A., Refinería de Petróleo que son las que abastecen al país de los productos derivados del petróleo.

Pero, en su opinión, esta afirmación es errónea, tanto desde el punto de vista jurídico como comercial, pues las refineras están constituidas como sociedades anónimas, sujetas a la legislación común, con los mismos derechos y obligaciones que cualquier empresa privada. Prueba de ello es el régimen tributario a que están afectas.

En lo propiamente mercantil, las refineras adquieren petróleos crudos a precios de mercado internacional como cualquier otro interesado y al vender sus productos deben competir en precios con los importados.

7.2. En el dictamen se echa de menos una consideración acerca del rol comercial que desempeñan las filiales refinadoras. Este es el de comercializar productos mediante su venta a comerciantes mayoristas.

Una de las finalidades de la política de ventas propuesta por ENAP es, precisamente, la de evitar confundir las funciones comerciales del productor con las de los mayoristas y minoristas.

Tampoco el dictamen consideró que Refinería de Con Con S.A., no obstante ser una empresa comercial que se rige por la legislación común, es una Empresa del Estado a quien se le aplican las normas relativas al principio de subsidiariedad establecido en la Constitución Política.

7.3. En cuanto a las observaciones formuladas en los numerales 5.1. y 5.4. del dictamen reclamado, Refinería de Petróleo Con Con S.A. las rechaza, porque es facultad comercial de todo productor tanto establecer volúmenes razonables mínimos de venta a los distribuidores mayoristas, como discriminar objetivamente en cuanto a precios, entre los que compran al amparo de un contrato de abastecimiento, con respecto de los que compran ocasionalmente, en su libre arbitrio y cuando lo consideran conveniente.

En el caso concreto, el volumen mínimo exigido es razonable, pues 2.500m^3 mensuales equivale al 1,5% del promedio mensual de ventas de Refinería de Petróleo Con Con S.A. De otro modo, esta refinería se convertiría, a lo menos, en un distribuidor mayorista.

Agrega que los precios de los productos comprados ocasionalmente deben ser mayores, lo que resulta justificado y no arbitrario por las siguientes razones:

a) Porque todos los interesados tienen acceso a celebrar contratos de abastecimiento: hay igualdad de tratamiento.

b) Porque es legítimo para la refinería estimular la celebración de dichos contratos que le permiten programar su abastecimiento y refinación, y

c) Las compras ocasionales de productos por los mayoristas tienen para el productor costos adicionales, ya sea por adquisiciones a destiempo de crudos o por mantención de inventarios de productos.

El argumento en contrario en el sentido que algunas compañías no podrían celebrar contratos de abastecimiento, porque no están en capacidad de programar exactamente sus necesidades, se desvirtúa si se tiene en cuenta que el constituirse como mayorista serio en un mercado tan competitivo, supone la estructuración de una cierta gestión empresarial sobre supuestos y variables básicos esperados. No aceptar este hecho, es ignorar la necesidad de contar con capitales compatibles con el negocio y con ventas mínimas que lo sustenten. Ilustra la realidad de esta exigencia el hecho que

en la actualidad, instituciones bancarias consideran una venta mensual de 5.000m³ (punto de quiebre), para un adecuado desarrollo de su negocio.

7.4. Hace un análisis en qué consiste el negocio de la refinación, insistiendo que adquiere petróleo crudo en el exterior, lo transforma mediante plantas productivas complejas y vende sus productos al distribuidor mayorista, con precios competitivos con los de los productos importados.

Expresa que no puede escapar lo complejo y precario de este negocio, que en muchas partes del mundo ha obligado a cerrar refineries. Las que han subsistido, tienen márgenes de comercialización estrechos y están supeditados a variables político-económicas que hacen riesgoso el negocio, que debe proyectarse siempre a largo plazo, para compensar los efectos económicos negativos con los positivos.

"Estas circunstancias han determinado que ENAP y sus filiales refinadoras, en conjunto con la Comisión Especial Ministerial, hayan diseñado la política de venta de combustibles propuesta. Lo esencial de este proyecto es que, sin que se establezca una norma de excepción a la común en el país, cada una de las filiales logre acuerdos comerciales estables con las compañías distribuidoras, que les permitan celebrar con ellas contratos de suministro a mediano plazo, sobre la base de precios alternativos a los de importación y de volúmenes pactados anualmente. Con ello se logra, por una parte, una competencia transparente y leal con las importaciones de productos y, por otra, se obtienen ventajas de oportuna programación en la compra de crudos y en la producción".

7.5. En síntesis, Refinería de Petróleo Con Con S.A. estima que la política propuesta por su casa matriz no levanta barreras injustificadas que impidan el crecimiento de los distribuidores mayoristas o el ingreso de nuevos agentes de esta clase al mercado. Además, poner en práctica una política que no contenga requisitos mínimos, razonables, objetivos e iguales para todos, llevaría a la constitución de distribuidores cuyo rol sería, en la práctica, el de minoristas, dando lugar a una confusión de las actividades del productor, de los distribuidores mayoristas y de los minoristas.

8.- A fojas 38, Petrox S.A. Refinería de Petróleo contesta el traslado que se le confirió en autos, en los siguientes términos:

8.1. En la materia analizada por el dictamen reclamado, estima que está comprometida una cuestión más que nada de orden conceptual que supera los aspectos técnicos operativos a que se refieren las observaciones del punto 5 del dictamen aludido.

8.2. Petrox S.A. Refinería de Petróleo es una sociedad anónima constituida conforme a las reglas del derecho privado y su objetivo es comprar y vender, importar y exportar hidrocarburos y en especial, petróleo crudo y sus derivados; tratarlos, industrializarlos, refinarlos y comercializarlos y prestar servicios de transporte y almacenamiento de hidrocarburos.

8.3. La infraestructura de Petrox S.A. se encuentra adecuada solamente para entregar combustibles al por mayor por oleoductos a instalaciones de terceros que cuenten con estanques y patios de carga. Es un hecho que los objetivos estatutarios se han estructurado para que la Refinería comercie al por mayor.

8.4. Aún más, esta acción de Petrox S.A. corresponde a una política del Supremo Gobierno que en la práctica se traduce en un sistema operativo que no contempla las entregas al menudeo, situación que se confirma con la falta de instalaciones al efecto, lo que no es mera casualidad, sino la voluntad de no invertir en un proyecto de esta naturaleza.

8.5. Conforme a lo anterior, Petrox S.A. nunca ha entrado a la distribución en cualquiera de sus formas.

8.6. A Petrox S.A. sólo le interesa que se declare que la comercialización se haga por medio de distribuidores que posean las instalaciones técnicas y estructura financiera suficientes para cumplir un régimen de compras al por mayor.

8.7. Petrox S.A. sostiene, contrariamente a lo que parece desprenderse del dictamen reclamado, que la libre competencia no puede obligar a nadie a abrir instalaciones de venta directa, ya que ello supone inversiones, infra estructura y otras condiciones de gran magnitud, que solamente de penden de la voluntad del dueño hacerlas o no.

9.- A fojas 43, rola informe de la Comisión Nacional de Energía, el que expresa que tal como lo señala el Documento de ENAP, sometido a la consideración de la H. Comisión Preventiva Central, la política de venta de combustibles cuenta con la aprobación de diversos organismos oficiales, ya que dicha política fue analizada por una Comisión integrada por representantes del Ministerio de Economía, Comisión Nacional de Energía y ENAP, sobre la base de las proposiciones efectuadas por la Comisión Nacional de Energía a través de un documento que adjunta como anexo y que rola a fojas 49. Este documento explica en términos generales los objetivos buscados con la aplicación de una política de venta de combustibles que, recogiendo las particularidades del negocio petrolero, sea económica, técnica e institucionalmente consistente con las políticas oficiales aplicadas por el Supremo Gobierno al sector energía.

Agrega que gran parte de las observaciones que la H. Comisión Preventiva Central efectúa a la política propuesta, se basan en el supuesto que las modalidades de venta que aplicarían las refinerías a sus clientes serían restrictivas de la libre competencia, por el solo hecho que las mismas podrían afectar eventualmente la operación de distribuidores mayoristas de tamaño muy reducido. Sin embargo, al argumentar, no toma en consideración los riesgos, barreras naturales a la entrada y características propias que tiene el negocio de la distribución mayorista de combustibles, las que también existen en cualquier otro negocio de mercadeo mayorista.

En opinión de la Comisión Nacional de Energía, cuando un productor adopta determinadas modalidades para comercializar sus productos, como por ejemplo volúmenes mínimos de venta, descuentos por cantidad o por regularidad en las compras, etc., lo que debe analizarse es si esas modalidades responden a condicio-

nes naturales, objetivas y justificadas, evitando juzgarlas bajo la óptica de mantener artificialmente la actividad de distribuidores que pudieran estar operando "contra natura". Así, por ejemplo, si en una determinada actividad comercializadora se dieran objetivamente economías de escala o ventajas -tanto para productores como para consumidores- en establecer descuentos por regularidad y certeza de los volúmenes a vender, no debería buscarse eliminar estas modalidades a pretexto de evitar daño a distribuidores en que esas economías de escala no se dan, o que no son capaces de determinar la fecha y monto de sus compras futuras.

No obstante, hace presente que la nueva política de ventas no pretende cambiar drásticamente la situación imperante en la producción-comercialización de combustibles, sino que aclarar, precisar y adecuar las diferentes modalidades de venta que utilizan los dos únicos productores de combustible del país, ambos del mismo dueño: ENAP. En efecto, las refinerías han expendido y expenden sus productos estableciendo volúmenes mínimos de venta y operando con modalidades de venta con y sin contratos desde su creación como sociedades anónimas.

En el criterio de la Comisión Nacional de Energía, el problema de la situación actual radica en que la normativa aplicada a la venta de combustible por parte de las refinerías no está suficientemente definida y explícita. Ello dificulta que cualquier interesado conozca las condiciones para comprar productos a cada una de ellas. Aún más, ciertos contratos de venta vigentes con distribuidores mayoristas condicionan la venta al retiro de un volumen mínimo creciente en el tiempo, lo que es claramente objetable desde el punto de vista de la libre competencia.

Señala que las observaciones de la H. Comisión Preventiva Central al documento sometido a su conocimiento, serían igualmente aplicables a una infinidad de productores de diferentes bienes, en que las actuales modalidades de venta de los productos son prácticamente similares a las que pretenden aplicar las refinerías. Aún más, varios de los distribuidores mayoristas de combustibles utilizan modalidades de venta similares a las objetadas por la H. Comisión, esto es, ventas con y sin contratos a precios distintos y volúmenes mínimos de entrega.

A continuación analiza en detalle las observaciones que formula la H. Comisión Preventiva Central.

En cuanto a los argumentos que contiene el numeral 5.1., respecto del volumen mínimo de venta reconoce que en la actualidad hay dos modalidades: el producto vendido en refinería, sistema en que el comprador debe hacerse cargo del transporte, en que el volumen mínimo vendido alcanza a 2.500 m^3 y otra alternativa menos usual, vender puesto estanque del comprador, en que cada entrega puede llegar a ser de 300 m^3 por producto. Sin embargo, esta última modalidad obliga a la refinería a contratar a Sonacol y arrendar capacidad de almacenamiento a Emalco en cantidades bastantes superiores a 300 m^3 . En este tipo de entrega la refinería se ve obligada a realizar una parte importante del negocio de la distribución mayorista y por ello el mínimo de entrega es más reducido. Menciona que en caso que el distribuidor opere con contrato, el volumen mensual de 2.500 m^3 no invalida la posibilidad que cada entrega sea de 300 m^3 puesto en el estanque del comprador.

Actualmente, de las 8 compañías distribuidoras mayoristas existentes, sólo una de ellas podría eventualmente estar bajo el mínimo de 2.500 m^3 . Por esta razón la posición de la Comisión Nacional de Energía, en la Comisión de Estudio del documento, fue fijar un período de transición para cumplir este mínimo, estableciéndose, entretanto, uno más reducido.

En cuanto a la argumentación que no existen criterios técnicos ni comerciales que justifiquen el mínimo de 2.500 m^3 por cada compra, señala que él representa menos del 1,5% del promedio de ventas mensuales de cada una de las refinerías, cifra que en su criterio, es razonable.

Señala que en el país existen actualmente aproximadamente 950 estaciones de servicio con una venta estimada promedio de $220 - 230 \text{ m}^3$ mensuales de combustibles. Un mínimo de 300 m^3 por cada compra a refinerías, permitiría potencialmente que más de 200 estaciones de servicio del país pudieran comprar directamente a las refinerías, como así también un conjunto importante de industrias, situación que cambiaría drásticamente el negocio actual de estas empresas estatales haciéndolas incursionar en un segmento de la comercialización de combustibles que por más de 60 años ha efectuado el sector privado.

La modalidad de vender con contrato y sin contrato a precios distintos, es una práctica generalizada en un gran conjunto de industrias de bienes y servicios, incluso a nivel de los propios distribuidores mayoristas de combustibles. Esta modalidad sólo reconoce los riesgos y costos inherentes a la planificación de la producción, compartiéndolos con el resto de la cadena de comercialización ya sea mayorista, minorista o consumidor final.

En el criterio de la Comisión Nacional de Energía es completamente lícito y legal que una refinería trate de transmitir a través de modalidades de ventas parte del riesgo de su negocio al sector de distribución mayorista, sobre todo, porque gran parte de las utilidades del mismo depende, por un lado, de la regularidad de su operación y por otro, de un buen manejo de las políticas de stock.

10.- A fojas 56 rola informe del señor Fiscal Nacional Económico, en el que manifiesta su opinión acerca del mínimo de ventas, que a su juicio no es razonable aun cuando representa sólo un 1,5% del promedio de ventas mensuales de cada una de las Refinerías, pues debe considerarse que si dicho mínimo de ventas se aplica a cada Refinería, se estaría obligando a una compra de 5.000 m³ a quien tiene que colocar pedidos en ambas Refinerías, lo que constituye una barrera a la entrada de nuevos distribuidores al mercado. Señala que a la fecha de la consulta existían, a lo menos, dos compradores a ENAP que no habrían alcanzado el mínimo que se exigiría en el futuro. (Abastible y Gaspec).

En cuanto al reproche del sistema de comercialización contenido en el numeral 5.2. expresa que debe desestimarse por cuanto ENAP, antes de emitirse el dictamen recurrido, aclaró que no había cambios en cuanto a la oportunidad de pago y de emisión de facturas.

Referente a las modalidades de venta con y sin contrato estima que aun cuando el sistema propuesto por ENAP tiene justificación económica y ha sido aceptado por los organismos antimonopolios en algunas oportunidades, estima que sería necesario que se pidiera informe a ENAP sobre las condiciones históricas en que ha comercializado sus productos en relación con los promedios de ventas mensuales de todos los combustibles por cada cliente en los últimos cinco años.

Este informe se encuentra agregado al expediente ingreso N° 1261-86, que versa sobre la consulta de ENAP a la H. Comisión Preventiva Central, sobre la que recayó el Dictamen N° 586, de 1987, recurrido.

11.- A petición de don David Turner Turner, factor de comercio, en representación de Shell Chile S.A. Comercial e Industrial, ambos domiciliados en Santiago, Av. Providencia N° 1979, décimo piso, esta Comisión la tuvo por parte en estos autos, la que solicitó se tuvieran presentes las siguientes consideraciones:

La política de ventas que propone ENAP para la venta de combustibles no puede analizarse ni puede llegarse a conclusión alguna sobre ella sin considerar la estructura global del mercado de los combustibles actualmente existente en Chile.

En efecto, la situación es totalmente distinta si el mercado fuera totalmente competitivo, o si, por el contrario, adoleciera de distorsiones en la competencia.

En el primer caso, esa política es absolutamente concordante con las prácticas de un mercado en competencia y totalmente lícita.

Sin embargo, ella se va a aplicar en un mercado con distorsiones a la competencia a nivel de distribución, pues la incorporación de EMALCO al mercado ha significado un grave atentado a la libre competencia. Para mejor análisis del problema ruega tener a la vista la denuncia presentada por Shell Chile S.A., en contra de EMALCO, el 30 de Junio de 1987.

A su juicio, en el escenario descrito, una política de precios como la propuesta por ENAP implica serios riesgos de monopolización del mercado a futuro, debido a las rigideces que puede implantar en un esquema donde la extracción, refinación y la distribución están integrados verticalmente a través de un gran monopolio Estatal. Deja en claro que, aún cuando existan empresas que sigan participando en la distribución, el poder monopolístico puede configurarse de igual manera.

En síntesis estima que:

a) La política propuesta por ENAP debe analizarse en relación a la actual estructura del mercado de combustibles.

b) Por lo anterior estima fundamental tener a la vista el contrato que se pretende celebrar, especialmente:

- Precio base del contrato, explicando si la diferencia de precios que se pretende realizar se hará sobre la paridad o si será un descuento sobre ella.

- Volúmenes que se exigirían y si se justifican sobre una base técnica. Solicita peritaje que demuestre si existen o no economías de escala por volúmenes que pudieran justificar una diferencia adicional por esta vía.

- Tiempo de duración del contrato, cláusulas de terminación y multas que se aplicarían por no cumplimiento.

12.- A fojas 105, ENAP presenta escrito informando que no tiene un contrato tipo que considere las características de la política de venta de combustibles contenidas en el documento Políticas de Venta de Combustibles por parte de las Refinerías de ENAP, por cuanto le ha parecido prudente esperar que se resuelva en definitiva sobre la materia, en especial en lo que concierne a volúmenes mínimos de venta y descuentos por la suscripción de contratos de abastecimiento, antes de proponer a las compañías distribuidoras proyectos de contratos. Además, es perfectamente posible que, respetando la igualdad de tratamiento, las convenciones que se celebren con ellas sean diferentes bajo distintos aspectos, tales como plazo, arbitraje, lugar de pago, etc.

13.- A su solicitud, se tuvo como parte a COPEC S.A., representada por los señores Felipe Lamarca Claro y Pedro Echeñique Larraín, todos con domicilio en calle Agustinas N° 382, la que formuló las siguientes consideraciones:

13.1. El sistema de comercialización de combustibles que ENAP pretende poner en práctica en sus refinerías es abiertamente contrario a la libre competencia, por cuanto, de ser aceptado, otorgaría a ENAP una herramienta que la dejaría en posición de obstaculizar e impedir la única forma de competencia que enfrenta: la importación de productos combustibles refinados desde el exterior.

21. - 153

Esta herramienta, aun cuando no llegara nunca a ser usada por ENAP, por el sólo hecho de existir, constituiría un elemento que entorpecerá la libre competencia, pues representa una amenaza que habría que considerar en las adquisiciones que se proyecten con proveedores distintos de ENAP.

Para entender lo anterior, claramente, es vital no desconocer las especiales características de ENAP, cuya naturaleza de empresa monopólica de propiedad del Estado le permite adoptar conductas que se apartan de decisiones meramente comerciales, pudiendo operar con prescindencia de la realidad del mercado.

En efecto, el hecho que ENAP pueda asumir pérdidas derivadas de una política de precios que no se enmarque necesariamente en los costos de importación, hace muy riesgoso para una compañía no suscribir el contrato de abastecimiento correspondiente.

Prueba irrefutable de lo dicho es la política de precios de ENAP en los últimos años, la que no guarda relación con la paridad de importación, situándose en numerosas oportunidades bajo su nivel, según se prueba con el cuadro que acompaña y que rola a fojas 106.

Si una compañía, sobre la base de que ENAP respetará el precio de paridad, diseña su política de abastecimiento dividiendo sus consumos entre ENAP y proveedores externos, y si, posteriormente ENAP se sitúa bajo la paridad, aquella compañía sufriría un enorme perjuicio, pues sus competidores que compren a ENAP tendrían un precio más bajo, respecto del que ha pagado a sus proveedores del extranjero.

Por otra parte, si decidiera, ante el cambio en la política de precios de ENAP, efectuar todas sus compras a esta empresa, el exceso por sobre lo contratado estará afecto a una diferencia de precios con sus competidores, de significativa importancia, dados los estrechos márgenes con que operan las compañías en este negocio y que la propia H. Comisión Preventiva Central ha reconocido.

Agrega que este escenario, siendo el de mayor ocurrencia en el último tiempo, no está contemplado, ya que sólo se indica que

las compañías podrán salirse del contrato en caso que ENAP no respete la paridad, solución que no es válida en el caso planteado, pues es obvio que nadie, ante un precio bajo la paridad, se plantearía la posibilidad de abastecerse del exterior a un mayor precio.

Por lo anterior, resulta evidente el riesgo de no suscribir el contrato de abastecimiento, por la totalidad de los consumos, lo que en la práctica impide tomar una decisión de abastecimiento con un proveedor alternativo.

13.2. En segundo lugar, en relación con la diferencia de precios que se establecería para las modalidades de compra sin contrato y con contrato, ENAP ha justificado su procedencia argumentando un ahorro de costos por mejor programación de las cantidades vendidas. Al respecto, le llama la atención el hecho que este ahorro de costos de programación sea independiente de los volúmenes en cuestión.

13.3. Por último deja constancia que el documento presentado por ENAP tiene una serie de graves imprecisiones y vacíos que, en su opinión hacen imposible un análisis serio de la materia sin una previa definición.

Las más importante de estas indefiniciones son:

a) Se ha planteado el establecimiento de precios distintos para las ventas con y sin contrato, siendo el de estas últimas superior "entre 1% y 3%" al precio que se fije en la modalidad del contrato. No se especifica si la diferencia corresponde a un descuento que se aplicará a aquellas ventas con contrato respecto del precio de paridad, o si se trata de un recargo para aquellas operaciones sin contrato. Además, no se especifica el por qué de "entre 1% y 3%". Se pregunta si es porque aún no se ha definido o porque variará en función del volumen comprado sin contrato. Se refiere a la importancia de este recargo, pues en un mercado que trabaja con márgenes muy reducidos, es muy distinta una diferencia de 1% a una de 3%.

b) Tampoco se especifica el porcentaje de tolerancia que había con respecto a la cantidad anual contratada, en el caso de las empresas que suscriban el contrato de abastecimiento.

Este margen de tolerancia es importante precisar, pues se establecen cláusulas "Take or Pay" si las compras reales son inferiores a las contratadas o programadas, contemplándose cargos por almacenamiento que tampoco se especifican.

c) No se especifica el precio en el caso que las cantidades compradas superen a las contratadas, más el margen de tolerancia.

d) Existen imprecisiones en la forma de calcular la paridad, detectando a este respecto las siguientes:

- ¿Cuál será el margen de tolerancia del precio respecto de la paridad?

- ¿Con que periodicidad se ajustaría el precio de venta a la paridad?

- ¿Cuál es exactamente el precio de paridad que se utilizaría?. Porque en el Caribe existen diversos proveedores.

- ¿sobre la base de buques de qué tonelaje y desde qué puerto o lugar de destino se fija el costo del flete?

Por las razones expuestas COPEC solicita se declare que los contratos propuestos por ENAP y sus filiales, verdaderos contratos de adhesión, obligatorios para las compañías distribuidoras mayoristas, son contrarios a la libre competencia, confirmando el Dictamen N° 586, reclamado.

14.- A fojas 112, explica ENAP que existen restricciones importantes que afectan la fijación correcta y oportuna de los precios de los combustibles de ENAP, los que pasa a describir.

14.1. Desde hace muchos años se ha enunciado la política de precios al nivel de la paridad de importación y al establecerse la libertad de importar, las compañías distribuidoras quedaron en posición de abastecerse desde el extranjero, lo que han hecho habitualmente para fracciones menores de su mercado.

Así, cuando los precios de ENAP han resultado ser más altos respecto de la paridad, las distribuidoras se han abastecido desde el exterior.

Para los consumidores no ha tenido relevancia, ya que los precios al público han permanecido muy cercanos a los correspondientes a una paridad de importación.

Desde el punto de vista de ENAP, además del daño económico proveniente de los bajos precios o de los bajos volúmenes de venta, esta situación genera serios inconvenientes operativos, ya que se ve afectada por grandes fluctuaciones en sus ventas, cambiando tanto el volumen como la composición de las entregas.

Dado que los crudos deben comprarse con gran anticipación a la fecha en que será vendido el producto terminado, un aumento de las ventas deberá soportarse inicialmente sobre la base de una reducción en las existencias operativas, lo que limita la capacidad de respuesta en eventuales situaciones de emergencia. A la inversa, una disminución de consumo implica pasar por momentos en que las existencias de crudos y productos son excesivas; además, los tipos de petróleos crudos a comprar son diferentes según el tipo de mercado que se enfrente y, para realizar una compra adecuada, es necesario una previsión correcta de las ventas.

ENAP, considerando la conveniencia de asegurar que no invadirá el terreno de operación dejado a la actividad privada en la distribución mayorista y minorista de productos, ha presentado a la consideración de los organismos antimonopolios las normas básicas que se incluirán en los contratos que las Refinerías celebrarían con las compañías distribuidoras.

La aprobación de estas normas permitiría incentivar a las compañías distribuidoras para que firmen los contratos, asignándoles su área propia de operación, estableciendo a la vez fórmulas de precio de venta que operarían automáticamente y compromisos por volúmenes de venta con estabilidad a mediano plazo.

Señala ENAP que al firmar los contratos aludidos se pueden obtener las siguientes ventajas:

a) Amortizar las variaciones de precios estableciendo los mecanismos adecuados.

b) Estabilizar el nivel de ventas de las refineras.

c) Independizar la fijación de precios de decisiones de la autoridad. No obstante, para avanzar en esta área se requiere obtener la aprobación de la Política de Venta de Combustibles por parte de las Refinerías de ENAP y que se libere a ENAP de la obligación de someter sus modificaciones de precios a la aprobación previa del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción.

15.- En audiencia del día 4 de Agosto de 1987, se escucharon los alegatos de los representantes de ENAP y Refinería de Petróleo Concón S.A. don Alex Avsolomovic Callejas; de Shell Chile S.A.C.I., don Crisólogo Bustos Valderrama; y de Petrox S.A., don Gabriel Rioseco Enríquez.

CONSIDERANDO:

PRIMERO: Que en la especie se trata de determinar si la "Política de venta de combustibles" de las Refinerías de ENAP, aprobada en Sesión de su Directorio de 15 de Octubre de 1986, sometida a la consideración de la H. Comisión Preventiva Central y que dió origen a su Dictamen N° 586, reclamado, se conforma con las disposiciones sobre libre competencia, establecidas en el Decreto Ley N° 211, de 1973.

SEGUNDO: Que la Refinería de Petróleo Concón S.A., evacuando el traslado conferido en autos, deja establecido que lo esencial del proyecto materia de este proceso "es que, sin que se establezca una norma de excepción a la común del país, cada una de las filiales logre acuerdos comerciales estables con las compañías distribuidoras, que les permitan celebrar con ellas contratos de suministro a mediano plazo, sobre la base de precios alternativos a los de importación y volúmenes pactados anualmente, con el objeto de lograr una competencia transparente y leal con las importaciones de productos y obtener ventajas de oportuna programación en la compra de crudos y en la producción".

TERCERO: Que si bien es cierto que toda empresa tiene derecho a fijar su política comercial pública y no discriminatoria, ella debe atenerse a las disposiciones de la legislación antimonopolios, por lo que esta Comisión estima que desde este punto de vista debe resolver sobre los puntos reclamados.

CUARTO: Que en cuanto al volumen mínimo de 2.500 m3 por cada operación de venta, con la declaración de la propia ENAP, en su recurso de reclamación que rola a fs. 5 y con el informe de la Comisión Nacional de Energía que rola a fs. 43 a 54, queda demostrado que, en la actualidad, las refinerías de petróleo nacionales venden combustibles puesto en estanques del comprador desde el volumen mínimo de 300 m3, por producto.

QUINTO: Que, por otra parte, con la declaración de ENAP en el recurso de reclamación de fs. 5, y con lo expresado en la conclusión 7.2. del Dictamen N° 714, de 1984, citado, que da probado que existe una segunda modalidad de venta, por razones técnicas del transporte por oleoductos y la secuencia de los diferentes productos en los mismos, que obligan a hacer embarques de 1.000 m3 por cada producto, siendo éste el mínimo que las refinerías venden en la modalidad que el recurso de fs. 5 llama "en flange" a la salida de la refinería, dejando que el comprador contrate el transporte por el oleoducto, práctica que según el reclamante ha sido usual.

SEXTO: Que si el sistema descrito no ha producido problemas, no se divisa la razón para alterarlo, pues las modalidades actuales de ventas no han obligado a ninguna de las refinerías a abrir instalaciones de venta directa, que suponen inversiones en infraestructura, de modo que de continuar el mismo sistema de ventas de combustibles por parte de las refinerías aludidas, no significa que ellas se transformen en distribuidores mayoristas, ni menos en minoristas, toda vez que tanto ENAP como sus filiales carecen de una red de distribución al público y sólo venden a los distribuidores en sus refinerías R.P.C. de Concón y Petrox de Concepción.

SEPTIMO: Que a juicio de esta Comisión, aun cuando a la fecha los distribuidores mayoristas estuvieran comprando un volumen superior a 2500 m3 mensuales, esta cantidad, como vo

lumen mínimo de ventas, constituye una barrera a la entrada de otros competidores, sin que se haya demostrado que existan criterios económicos, técnicos ni comerciales que lo justifiquen razonablemente.

OCTAVO: Que de conformidad con las normas que protegen la libre competencia, esta Comisión estima ilegítimo que barreras injustificadas impidan o entorpezcan la libre competencia en el sector de distribución de combustibles.

NOVENO: Que, en conclusión, no es procedente que ENAP ni sus filiales R.P.C. Concón y Petrox Concepción eleven el mínimo de las cantidades que actualmente venden y que con anterioridad nadie les ha impuesto ni objetado.

DECIMO: Que, en cuanto a las modalidades de abastecimiento "con contrato" y "sin contrato", señaladas en la presentación de ENAP, especialmente en lo que se refiere a descuentos hasta del 3% en favor de los compradores que operen con contrato, esta Comisión estima que si bien no puede objetarse el derecho de pactar o no contratos, puesto que operar con contratos es una práctica generalizada en la costumbre comercial, no es menos cierto que no se encuentra justificación para hacer un descuento al comprador que opere con contrato, sobre todo, considerando que el precio del combustible es el de paridad de importación.

UNDECIMO: Que, como lo ha manifestado la H. Comisión Preventiva Central en su Dictamen N° 414, de 1984, "Los descuentos por volumen son aceptables cuando responden a economías efectivas en los costos del proveedor y no son discriminatorios, esto es, si están estructurados en forma objetiva y lógica y no dan lugar a dudas respecto de su aplicación a clientes que cumplan las mismas condiciones. Son objetables, en cambio, los descuentos que permiten que los compradores más importantes compitan deslealmente con otros compradores, utilizando su poder en el mercado, para solicitar descuentos por volumen que no corresponden a una efectiva economía para el proveedor, dejando fuera de competencia a competidores más pequeños o que recién ingresan al mercado relevante, por eficientes que sean".

DECIMO SEGUNDO: Que, por otra parte, en cuanto al legítimo incentivo para que los compradores de combustibles operen con contrato, en el sistema consultado por ENAP, éstos tienen ventajas sobre los distribuidores que compran combustibles sin contrato, tales como la forma de pago - hasta 15 días con precio de contado -, y la seguridad o certeza en las entregas de combustibles que estipula el contrato. Por el contrario, los compradores que operen sin contrato, deberán pagar al contado contra entrega, las condiciones de entrega serán en un solo ciclo de bombeo por oleoducto o por barco, según corresponda y la solicitud de compra debe hacerse con 15 días de anticipación.

DECIMO TERCERO: Que, por las razones expuestas, esta Comisión estima que las formas de operar "con contrato" y "sin contrato" no pueden ser diferenciadas por un descuento especial que sólo se otorgue a la primera.

Y, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 2º, letras c) y f), 6, 9, 17 y 18 del Decreto Ley Nº 211, de 1973,

SE DECLARA:

Que se rechaza el recurso de reclamación formulado por ENAP, que rola a fs. 5 de estos autos y que, en consecuencia, se confirma el Dictamen Nº 586/76, de 23 de Enero de 1987, de la H. Comisión Preventiva Central.

Regístrese, notifíquese al señor Fiscal Nacional Económico y a las partes, y transcribese a la Comisión Nacional de Energía.

ROL Nº 294.87

J. Luis Mas del Real

Pronuncia- //

da por los señores Víctor Manuel Rivas del Canto, Ministro de de la Excma. Corte Suprema y Presidente de la Comisión, Alvaro Vial Gaete, Director del Instituto Nacional de Estadísticas, Gabriel Larroulet Ganderats, Tesorero General de la República, Juan Ignacio Varas Castellón, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Católica de Chile y Fernando Mujica Bezanilla, Subrogando al señor Decano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile.

No firman los señores Vial y Larroulet, no obstante haber concurrido a la vista de la causa y al acuerdo, por encontrarse ausentes.



ELIANA CARRASCO CARRASCO
Secretaria Abogado de la H.
Comisión Resolutiva