

**ANT.:** Investigación reservada Rol N°2668-21 FNE.

**MAT.:** Informe de archivo.

**Santiago, 25 de marzo de 2024.**

**A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO**

**DE : JEFE DIVISIÓN ANTIMONOPOLIOS**

Por la presente vía, informo al señor Fiscal Nacional Económico acerca de la investigación del antecedente, recomendando su archivo, en virtud de las razones que se exponen a continuación:

#### **I. ANTECEDENTES**

1. Con fecha 3 de marzo de 2021, ingresó a esta Fiscalía Nacional Económica (en adelante, "**Fiscalía**" o "**FNE**"), una denuncia efectuada por un particular en contra de la empresa distribuidora de gas licuado de petróleo envasado (en adelante, "**GLP**") Abastible S.A. (en adelante, "**Abastible**" o "**Investigada**"), por eventuales actos de discriminación, consistentes en el establecimiento de condiciones comerciales favorables respecto de uno de sus distribuidores en la ciudad de Arica, Región de Arica y Parinacota.

2. En el análisis de dicha denuncia, esta División tuvo a la vista algunas comunicaciones entre Abastible y sus distribuidores independientes referidas a precios de venta a público del GLP, por lo que, con fecha 27 de julio de 2021, la FNE resolvió iniciar la investigación reservada Rol N°2668-21 FNE en contra de Abastible por eventuales prácticas anticompetitivas, particularmente una fijación de precios de reventa (*resale price maintenance*, en adelante, "**RPM**").

3. Lo anterior, en un contexto que, según se identificó al analizar la denuncia, los distribuidores deberían tener el tratamiento de agentes económicos independientes, con la facultad de fijar libremente sus precios de venta a público<sup>1</sup>.

4. Durante la Investigación, también se recabaron distintos antecedentes de Abastible y de terceros, considerando particularmente a los distribuidores de dicha compañía con operaciones en la ciudad de Arica. Asimismo, se solicitó información a las otras compañías de GLP envasado que también participan de dicha actividad en esa ciudad, correspondientes a Empresas Lipigas S.A. (en adelante, "**Lipigas**"), Gasco GLP S.A. (en adelante, "**Gasco**") y Uligas SpA (en adelante, "**Uligas**").

## II. INDUSTRIA Y MERCADO RELEVANTE

5. Como ha señalado esta Fiscalía en investigaciones previas respecto al mercado de la distribución de GLP envasado<sup>2</sup>, esta substancia corresponde a una mezcla de hidrocarburos formada principalmente por propano y butano, provenientes tanto de la refinación del petróleo, como del procesamiento del gas natural. Debido a que puede ser licuado a baja presión, es factible su almacenamiento y transporte en distintos tipos de contenedores -como cilindros y estanques- haciendo que su distribución no dependa de contar con redes de transmisión y/o de gasoductos. En cuanto a sus usos, el GLP tiene presencia en los segmentos residencial, comercial, industrial y vehicular.

6. El GLP es comercializado y distribuido de las siguientes formas: envasado en cilindros y a granel -estaque y medidor-. La venta de GLP envasado en cilindros, en la que se circunscribe el objeto de esta investigación, se realiza principalmente bajo dos tipos de canales: el canal directo y el canal indirecto.

---

<sup>1</sup> El modelo de los distribuidores corresponde al denominado modelo o canal indirecto, el cual fue definido previamente por esta Fiscalía en el informe de archivo de investigación Rol N° 2573-19 FNE, de fecha 28 de marzo de 2023, en su párrafo 14. En el mismo, se indicó que "*en el canal indirecto las ventas son realizadas por terceros que mantienen un contrato vigente con una empresa de GLP, en el que se establecen los términos de la relación comercial (...). Estos distribuidores minoristas adquieren las cargas de cilindros a las empresas de GLP, las que luego venden a los consumidores finales*". El modelo de distribución indirecto o por distribuidores, se opone al canal directo, donde "*las empresas de GLP venden los cilindros a los consumidores finales por su cuenta y riesgo, usualmente encargando a un tercero tareas de transporte y/o logística*" [Destacados son añadidos]. Al respecto: Informe de archivo Rol N° 2573-19 FNE, sobre "*Investigación en contra de Abastible, Gasco y Lipigas por eventuales conductas anticompetitivas en la Región del Maule*", párrafo 14, disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2023/03/Informe-con-recomendaciones-Rol-2573-19-FNE.pdf> [Última visita: 25 de marzo de 2024].

<sup>2</sup> Ibidem.

7. En el canal directo, son las propias empresas de GLP quienes se encargan de los pedidos a los consumidores finales, determinando el precio final de venta, pero donde la distribución efectiva al cliente final puede efectuarse ya sea a través de medios propios de la empresa, o mediante la externalización de la entrega de cilindros a terceros (v.gr. a través de transportistas externos)<sup>3</sup>.

8. En el canal indirecto operan los distribuidores, quienes son entidades independientes que mantienen un contrato con las empresas de GLP -usualmente bajo exclusividad- en virtud del cual adquieren cargas de cilindros de GLP para luego comercializarlas a los consumidores finales de forma autónoma<sup>4</sup>. Estos distribuidores mantienen una estructura propia para recibir pedidos, sin perjuicio de que en algunos casos les son derivados pedidos desde el canal directo de la empresa de GLP con la que tienen contrato.

9. En relación con la categorización de clientes, las empresas de GLP atienden a clientes de tipo residencial, comercial e institucional. El canal institucional es atendido directamente por las empresas de GLP, mientras que los clientes residenciales y comerciales son atendidos, en general, por ambos canales<sup>5</sup>.

10. A nivel de producto, atendidos los antecedentes y hechos denunciados en esta investigación, se considera como mercado relevante el correspondiente al de la distribución

---

<sup>3</sup> Los distribuidores que operan en el canal indirecto también pueden realizar estas entregas.

<sup>4</sup> Para poder operar en esta industria, los distribuidores deben contar con cilindros de gas, ya que para poder adquirir una cantidad de cargas de GLP envasado deben entregar una cantidad equivalente de envases vacíos. En algunas ocasiones, los distribuidores obtienen estos cilindros a través de contratos de comodato con las propias empresas de GLP.

<sup>5</sup> En este sentido, *clientes institucionales* en esta industria serían empresas o entidades públicas o privadas que, en general, adquieren cupones válidos para el canje de cargas de GLP a través de cualquiera de los canales de venta de que disponga la empresa de GLP, mientras que el precio y otras condiciones comerciales de dichos canjes son negociadas con cada institución de que se trate, sea por la vía de trato directo o mediante licitaciones públicas (Mercado Público) o de carácter privado. En ello se diferencian de los *clientes comerciales*, que corresponden a clientes de distintos rubros comerciales o industriales que adquieren las cargas directamente desde la empresa de GLP o de los distribuidores. Al respecto: respuestas de Abastible y Gasco a Oficios Reservados FNE N°41/2022 y N°138/2022, respectivamente.

y comercialización minorista de cilindros de GLP envasado destinados al segmento residencial<sup>6</sup>. A nivel geográfico, el mercado relevante corresponde al de la ciudad de Arica<sup>7</sup>.

11. En este mercado operan cuatro empresas distribuidoras: Abastible, Gasco, Lipigas y Uligas, mostrándose a continuación sus participaciones de mercado para el periodo 2018-2022, en base a la totalidad de las ventas que efectúan, es decir, tanto a través del canal directo como indirecto, así como las ventas a los distintos tipos de clientes<sup>8</sup>.

**Tabla N°1: Participación de mercado GLP envasado en la ciudad de Arica (2018-2022)**

Año	Abastible	Gasco	Lipigas	Uligas
2018				
2019				
2020				
2021				
2022				
<b>Total periodo</b>	<b>35,0%</b>	<b>7,0%</b>	<b>57,7%</b>	<b>0,3%</b>

Fuente: Elaborado en base a información entregada en respuesta a Oficios Reservados N°41/2022, N°137/2022, N°138/2022 y N°140/2022 FNE.

12. De acuerdo con los antecedentes expuestos, se observa que Lipigas y Abastible concentraron más del 90% de las ventas en Arica en el periodo objeto de análisis, teniendo Abastible una participación promedio del 35% durante dicho tiempo.

13. A continuación, se presenta la importancia porcentual que tienen los canales de venta -directo e indirecto- para las distintas empresas de GLP en Arica, considerando también la totalidad de las ventas.

<sup>6</sup> El cilindro de GLP de 15 kilos (Kg) es el más relevante en ventas, siendo su participación el 81% del total de ventas de GLP envasado en la Región de Arica y Parinacota en los años 2019-2022. Al respecto, véase los informes estadísticos de la Superintendencia de Electricidad y Combustibles, los cuales están disponibles en: <https://www.sec.cl/venta-mensual-combustibles-liquidos-y-gas-licuado-de-petroleo/#1645802960138-ba2b9156-8ee9> [Última visita: 25 de marzo de 2024].

<sup>7</sup> Resulta razonable considerar definiciones geográficamente acotadas de mercado relevante, ya que los precios a público y costos de transporte dan cuenta de que la dinámica competitiva difiere entre distintas zonas geográficas.

<sup>8</sup> No se pudo obtener información desagregada de las ventas por tipo de cliente, debido a que, en primer lugar, las empresas distribuidoras no cuentan con ese tipo de información acerca de las ventas de sus distribuidores y, en segundo lugar, los distribuidores no cuentan con un registro digital de sus ventas para informar de las mismas a esta División.

**Tabla N°2: Participación por canal de venta de las empresas distribuidoras de GLP en la ciudad de Arica (2018-2022)**

Año	Abastible <sup>9</sup>		Gasco		Lipigas		Uligas
	Directo	Indirecto	Directo	Indirecto	Directo	Indirecto	Directo
2018							
2019							
2020							
2021							
2022							

Fuente: Elaborado en base a información entregada en respuesta a Oficios Reservados N°41/2022, N°137/2022, N°138/2022 y N°140/2022 FNE.

14. Como se observa en la Tabla N°2, el canal indirecto fue el más relevante para Abastible y Gasco, mientras que para Lipigas fue el directo.

15. Respecto de la operación del canal indirecto para las tres empresas que utilizaron dicho canal, es posible indicar que Abastible contó con un total de ocho distribuidores en el periodo 2018-2022, estando operativos a la fecha de este informe cinco de ellos, pues tres distribuidores dejaron de operar<sup>10</sup>. Por su parte, en el mismo periodo, Gasco contó con un total de doce distribuidores, estando en operación en la actualidad solamente cuatro<sup>11</sup>. Por último, Lipigas tuvo un total de cinco distribuidores, quedando actualmente solo un distribuidor independiente en operación<sup>12</sup>.

16. A partir de lo expuesto, cabe destacar el acaecimiento de algunos hechos importantes durante los últimos años en el funcionamiento del mercado relevante: (i) en septiembre de 2019 se registró el ingreso de Gasco, que comenzó sus operaciones comerciales en la Región de Arica y Parinacota<sup>13</sup>; (ii) Lipigas modificó su modelo de

<sup>9</sup> En este caso, de acuerdo con la información remitida por Abastible, el canal directo se refiere a los consignatarios, quienes correspondían a administradores-consignatarios o a transportistas-consignatarios que vendían cargas de GLP por cuenta de Abastible al consumidor final, cobrando un cargo a Abastible por las mismas. Según lo informado por Abastible, este canal dejó de funcionar en Arica en junio de 2021, debido a la decisión comercial de la empresa de operar únicamente a través de distribuidores. Cabe señalar que Abastible sigue vendiendo cilindros de GLP en forma directa a los consumidores a través de sus distintos canales (*call center*, página web o la aplicación de Abastible), pero estos pedidos son entregados por sus distribuidores, quienes reciben una comisión por tal encargo. Según lo informado por Abastible en respuesta a Oficios Reservados FNE N°s 41/2022 y N°201/2022

<sup>10</sup> Según lo indicado por Abastible en respuesta al Oficio Reservado FNE N°41/2022.

<sup>11</sup> Acorde a lo informado por Gasco en respuesta al Oficio Reservado FNE N°19/2024.

<sup>12</sup> Según información aportada por Lipigas en respuesta al Oficio Reservado FNE N°17/2024.

<sup>13</sup> Así fue señalado por Gasco en respuesta al Oficio Reservado FNE N°138/2022.

comercialización, potenciando, especialmente a partir de junio de 2020, la distribución directa a través de subcontratistas que únicamente realizan la entrega de cilindros a terceros (última milla)<sup>14-15</sup>; y, (iii) algunos de los distribuidores que antes mantenían contrato con Lipigas, se cambiaron a Gasco y Abastible, ampliando estas últimas su cobertura minorista.

### III. DESCRIPCIÓN DE LOS HECHOS INVESTIGADOS

#### A. Dinámica general entre Abastible y sus distribuidores

17. De forma preliminar, resulta necesario describir la relación existente entre Abastible y sus distribuidores, ya que, como fue señalado, el canal indirecto es el más importante para la comercialización de cilindros de GLP por parte de la Investigada<sup>16</sup>, y sería el segmento en que ocurrieron los hechos objeto de esta indagatoria.

18. En línea con lo observado en la industria, Abastible se relaciona con los distribuidores de Arica a través de contratos de distribución. Mediante ellos se establece una relación de exclusividad, sin incluir cláusula alguna que tenga relación con la fijación o sugerencia de precios, ni tampoco con [REDACTED] para la comercialización de cilindros por parte del distribuidor<sup>17</sup>. Asimismo, se observó que la duración de los contratos [REDACTED] sin perjuicio de que los distribuidores pueden poner término anticipado al contrato con un aviso previo de [REDACTED]

---

<sup>14</sup> Acorde con la respuesta de Lipigas al Oficio Reservado FNE N°137/2022, bajo este modelo, denominado Operadores Logísticos (“OPL”), dicha empresa realiza la venta a través de sus sistemas propios externalizando solamente la entrega física de la carga del cilindro.

<sup>15</sup> Según indicó Lipigas en respuesta al Oficio Reservado FNE N°199/2023, en marzo de 2023, esta empresa traspasó toda su flota a este nuevo sistema OPL. Esto sin perjuicio, de que mantendría un distribuidor independiente en Arica.

<sup>16</sup> Como fue previamente señalado, dentro del canal directo de comercialización de Abastible, estaban los consignatarios, quienes correspondían a administradores-consignatarios o a transportistas-consignatarios que vendían cargas de GLP por cuenta de Abastible al consumidor final, y el cual dejó de funcionar en Arica en junio de 2021. Según información provista por Abastible en respuesta a Oficios Reservados FNE N°s 41/2022 y 201/2022.

<sup>17</sup> Contratos de distribución entregados por Abastible en respuesta a Oficio Reservado FNE N° 41/2022. Adicionalmente, en estos contratos, Abastible mandata a sus distribuidores para que, en nombre y representación de ella, efectúen la entrega de cargas de cilindros de GLP a consumidores finales, siendo el distribuidor remunerado por la comisión de tal encargo. Este sería el fundamento contractual por el cual pedidos efectuados al canal directo de Abastible son entregados por sus distribuidores.

19. Adicionalmente, según lo señalado por Abastible a esta Fiscalía<sup>18</sup>, la empresa regularmente informa a sus distribuidores a través de la plataforma web denominada “Familia Naranja”, el precio mayorista que cobrará y, además, los siguientes indicadores de venta al consumidor final: (i) precio de lista; (ii) precio de reparto público; y, (iii) descuentos. Conforme indicó la Investigada, los precios que informa a los distribuidores no son vinculantes, toda vez que éstos serían autónomos para determinar sus precios<sup>19</sup>.

20. Los precios de lista corresponden a los precios de venta que aplican tanto a clientes residenciales como comerciales, carentes de cualquier tipo de descuento.

21. Por su parte, el precio de reparto público, conformado por el precio de lista menos el descuento (denominado “descuento vigente”), corresponde al que emplea Abastible para sus ventas a los clientes residenciales, a través de sus distintos medios de comunicación propios (*call center*, página web o aplicación de Abastible).

22. Cabe señalar que, de acuerdo con lo indicado por Abastible, el descuento vigente se aplica en el canal directo al precio de lista que Abastible tiene para los clientes residenciales, mientras que, en el canal indirecto, este descuento se aplica al precio que paga el distribuidor cuando compra cargas de GLP a Abastible, siendo el distribuidor libre de traspasar todo o parte de dicho descuento a sus precios finales de venta<sup>20</sup>.

23. Además, para la categoría de clientes residenciales, Abastible ofrece descuentos adicionales, los cuales, según manifestó a esta Fiscalía, se aplican sobre el precio final de venta que defina el distribuidor<sup>21</sup>. Señaló también Abastible que estos descuentos adicionales responden a convenios que la empresa mantiene con ciertas instituciones, agrupaciones o empresas, y también a promociones o programas de descuentos que realiza de forma independiente<sup>22</sup>.

---

<sup>18</sup> Respuesta de Abastible a Oficio Reservado FNE N°41/2022.

<sup>19</sup> Ibidem.

<sup>20</sup> Ibidem.

<sup>21</sup> Ibidem.

<sup>22</sup> Un ejemplo de estos descuentos adicionales es el convenio con Caja de Compensación Los Andes.

## B. Hallazgos adicionales en el caso de Arica

24. En la investigación se tuvieron a la vista una serie de correos electrónicos y de mensajes remitidos a través de la aplicación de mensajería instantánea “WhatsApp”, entre personal de Abastible y sus distribuidores, así como comunicaciones internas entre estos últimos. A partir de estos antecedentes se identificó que, en la zona de Arica, ejecutivos de Abastible mantuvieron comunicaciones adicionales con los distribuidores relativas a precios, que operaban de forma paralela a las publicaciones a través de la plataforma de “Familia Naranja”. Dichas comunicaciones podían ser indiciarias de una conducta de RPM.

25. En este sentido, varias de las comunicaciones indicadas informaban a los distribuidores distintos precios orientados específicamente a clientes residenciales, y para la recarga de cilindros de 15 Kg, sin que, a juicio de esta FNE, resultara totalmente claro de la redacción si su adopción era vinculante o meramente sugerida.

26. El cese de dicho tipo de comunicaciones se dio particularmente a partir de abril de 2021, fecha en que un ejecutivo de Abastible con atribuciones a nivel nacional envió un correo electrónico a los distribuidores, clarificando la libertad que ellos tienen para definir autónomamente sus precios, así como el carácter sugerido de los precios informados por Abastible.

27. Con posterioridad a tal aclaración, las comunicaciones de precios vía correos electrónicos adicionales a las de la “Familia Naranja” se mantuvieron, pero destacándose esta vez su carácter de precios “sugeridos”.

## IV. ANÁLISIS DE LA CONDUCTA INVESTIGADA

28. El RPM es una restricción vertical cuyo objeto es restringir, directa o indirectamente, la capacidad del comprador o distribuidor para determinar su precio de reventa, incluyendo aquellos casos en que se establece un precio de venta fijo o mínimo que el comprador o distribuidor debe respetar<sup>23</sup>. Ahora bien, sin perjuicio de la amplitud de dicha definición, a nivel de la Guía para el Análisis de Restricciones Verticales de la FNE, de 2014<sup>24</sup> (en adelante, “Guía”) y de la jurisprudencia de esta propia institución, la definición de esta

---

<sup>23</sup> Párrafo 185) de las Directrices de la Comisión Europea relativas a restricciones verticales, del año 2022 (2022/C 248/01). Disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:52022XC0630\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:52022XC0630(01)) [Última visita: 25 de marzo de 2024].

<sup>24</sup> Guía disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2017/10/Gu%C3%ADa-Restricciones-Verticales.pdf> [Última visita: 25 de marzo de 2024].



conducta se ha centrado específicamente en su variante de precios “mínimos”<sup>25</sup>, refiriéndose entonces al impedimento de que el distribuidor independiente pueda anunciar o vender productos o servicios por debajo del precio mínimo que ha establecido su proveedor<sup>26</sup>.

29. En general, el marco analítico de una restricción vertical, de conformidad a la Guía, contempla un análisis de tres etapas consecutivas, en las cuales se indagará: a) la participación de mercado que tienen los agentes sujetos a la restricción; b) los efectos anticompetitivos, actuales o potenciales, derivados de la restricción vertical; y, c) las eficiencias emanadas de la misma que no se pueden lograr a través de medidas menos restrictivas de la competencia<sup>27</sup>.

30. En relación con la primera fase de análisis, esto es, la correspondiente a las participaciones de mercado, la Guía indica que, en términos generales, se apreciará como lícita una restricción vertical cuando la cuota de mercado del vendedor y del comprador sea del 35% o menos<sup>28</sup>. Con todo, la apreciación de licitud expuesta podrá desvirtuarse ante la existencia de un efecto acumulativo, o bien en casos extraordinarios y especiales; hipótesis que justamente se ejemplifica a través de la conducta de fijación de precios mínimos de reventa<sup>29</sup>. Por esta razón, por ejemplo, a nivel de la jurisprudencia comparada, particularmente la del Reino Unido, existen sanciones por esta conducta respecto de proveedores con participaciones de mercado menores al 30%<sup>30</sup>.

<sup>25</sup> La Guía expresa que la “fijación de precios mínimos de reventa” se configura cuando “(e)l proveedor establece al distribuidor el precio mínimo de venta minorista del producto”. De esta forma, la Guía opone esta conducta a otras como la fijación de precios máximos de reventa o la sugerencia de precios de reventa, las cuales si bien tienen un menor potencial anticompetitivo, cuando se le suman ciertos antecedentes adicionales (v.gr. sanciones o incentivos para seguir los precios sugeridos o no desviarse de los precios fijados), pueden tener efectos anticompetitivos equivalentes a los de una fijación de precios mínimos de reventa. Las definiciones de fijaciones de precios mínimos y máximos de reventa, además de la de precios sugeridos, pueden consultarse en la Guía, p. 5.

<sup>26</sup> En este sentido, esta Fiscalía ha definido los precios mínimos de reventa como “una restricción vertical o mecanismo de operación entre agentes económicos independientes, situados en diferentes niveles de una cadena de producción, en donde el proveedor establece al distribuidor el precio mínimo de venta minorista de un producto o servicio”. Al respecto, véase Informe de archivo Rol N° 2400-16 FNE, de fecha 28 de febrero de 2020, párrafo 67. Disponible en: [https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/03/inpu\\_004\\_2020.pdf](https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/03/inpu_004_2020.pdf) [Última visita: 25 de marzo de 2024].

<sup>27</sup> Guía, pp. 6 y 7.

<sup>28</sup> Guía, p. 8.

<sup>29</sup> Guía, p. 8.

<sup>30</sup> Caso N° 50952 de la Competition and Markets Authority (“CMA”), caratulado “*Domestic Lighting: anti-competitive practices concerning resale price maintenance*”, de fecha 23 de marzo de 2022, párrafos 4301 y siguientes. Documento disponible en:

31. Al evaluar este elemento en el presente caso, y tal como se mostró en la Sección II, es posible constatar que la participación de mercado de Abastible fue en aumento durante el periodo estudiado, pasando de un 31% en el año 2018 a un 41% en el 2022, promediando, en el tiempo analizado, un 35%. Así, preliminarmente Abastible se sitúa en la cota baja del umbral fijado por la Guía, resultando pertinente continuar el análisis, más aún si se trata eventualmente de un RPM.

32. En segundo lugar, corresponde evaluar los riesgos y/o efectos anticompetitivos de la conducta investigada, los cuales pueden ser especialmente graves en el caso de que existiera una conducta de RPM<sup>31</sup>.

33. Este alto potencial anticompetitivo del RPM se relaciona, principalmente, con que puede afectar tanto la competencia intra-marca, por ejemplo, disminuyendo el nivel de competencia entre los distribuidores<sup>32</sup> y/o desincentivando su eficiencia o innovación, lo cual puede dar lugar a aumentos de precios de cara a los consumidores finales<sup>33</sup>; a la vez que también puede afectar la competencia inter-marca, por ejemplo, aumentando la transparencia y el monitoreo de precios que facilite la colusión entre distribuidores, o bien, que lleve a éstos a favorecer la marca que cuenta con RPM por sobre las otras<sup>34-35</sup>.

34. En virtud de lo expuesto precedentemente, esta División considera relevante destacar que la regla general en relaciones de tipo vertical debe ser que los distribuidores tengan libertad para fijar autónomamente los precios de los productos que comercializan,

---

[https://assets.publishing.service.gov.uk/media/62aca145d3bf7f0af821ef5e/Case\\_50952\\_-\\_Non-Confidential\\_Decision\\_for\\_Publication\\_21.6.22.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/media/62aca145d3bf7f0af821ef5e/Case_50952_-_Non-Confidential_Decision_for_Publication_21.6.22.pdf) [Última visita: 25 de marzo de 2024].

<sup>31</sup> Según la Guía, la fijación de precios mínimos de reventa es, potencialmente, *la más perniciosa* de las restricciones verticales (Guía, p. 8). En el mismo sentido, las Directrices de la Comisión Europea relativas a restricciones verticales, del año 2022, indican en su párrafo 185) que el RPM es una restricción *especialmente grave*.

<sup>32</sup> Por dicha razón, resulta consustancial al RPM que el distribuidor carezca de la habilidad o facultad para fijar libremente sus precios.

<sup>33</sup> En este sentido, las Directrices de la Comisión Europea relativas a restricciones verticales, del año 2022, indican en su párrafo 196 que: “(e)l efecto directo [del RPM] es la eliminación de la competencia de precios intramarca al impedir que algunos distribuidores, o todos ellos, bajen su precio de venta de la marca de que se trate, dando lugar a un aumento de los precios de dicha marca”.

<sup>34</sup> En el Informe de archivo Rol 2400-16 FNE, de fecha 28 de febrero de 2020, párrafo 67, esta Fiscalía señaló que: “En efecto, la fijación de precios mínimos de reventa podría traer aparejados graves efectos, tales como eliminar la competencia en precios entre los minoristas que vendan los productos de un mismo proveedor y facilitar la colusión, expresa o tácita, entre proveedores”.

<sup>35</sup> Para un listado más detallado sobre los posibles efectos de la conducta de RPM, véase: Directrices de la Comisión Europea relativas a restricciones verticales, del año 2022, párrafo 196).

incluso cuando no se constata una participación de mercado mayor al 35%, que es el umbral establecido en la Guía para el análisis de ilicitud de la generalidad de las restricciones verticales<sup>36</sup>.

35. Asimismo, como se adelantó al definir la conducta de RPM<sup>37</sup>, cabe mencionar que existen otro tipo de restricciones verticales relativas al precio de reventa que un proveedor puede establecer con sus distribuidores minoristas, como los precios sugeridos y la fijación de precios máximos de reventa. Estas, en principio, presentan menores riesgos a la competencia, siempre y cuando el minorista tenga la posibilidad de fijar libremente su precio al consumidor final, esto es, cuando no existan presiones o incentivos por parte del proveedor para que éste siga el precio sugerido o máximo<sup>38</sup>.

36. Ahora bien, como se indicó, el principal objetivo de la presente investigación fue identificar si en la relación que ha mantenido Abastible con sus distribuidores en la ciudad de Arica existió una práctica de RPM.

37. Para efectos de dilucidar lo anterior, en opinión de esta División, resulta especialmente importante analizar la existencia de una imposición de precios por parte del proveedor y un seguimiento de estas directrices por parte de los distribuidores.

38. En este contexto, esta Fiscalía realizó un ejercicio de identificación de las recargas de cilindros de 15 Kg vendidas por cada uno de los distribuidores de Abastible en el período comprendido entre enero de 2019 y diciembre de 2023, cuyo precio de venta haya

---

<sup>36</sup> Guía para el Análisis de Restricciones Verticales FNE (2014), p. 8.

<sup>37</sup> *Supra*, párrafo 28.

<sup>38</sup> La Guía FNE sobre Restricciones Verticales alude en esta materia a “restricciones verticales implícitas”, al señalar que: “*Resulta necesario indagar respecto de los términos no explicitados que rigen la relación entre las partes. Por ejemplo, una sugerencia de precios de reventa podría ocultar una fijación de precios de reventa, mientras que un premio por desempeño a la fuerza de venta podría, en los hechos, constituir un incentivo a asegurar la exclusión de los productos de la competencia de los distintos puntos de venta*”. Guía, p. 15.

En este sentido, a nivel europeo, se considera que, “*la imposición por parte del proveedor de un precio de reventa máximo o la recomendación de un precio de reventa no constituyen una restricción especialmente grave. Sin embargo, si el proveedor combina este precio máximo o recomendación de precio de reventa con incentivos para aplicar un determinado nivel de precios o desincentivos para bajar el precio de venta, esto puede equivaler a una IPR*” (...). Agrega, como ejemplo de la segunda situación, que, “(u)n ejemplo de desincentivo para bajar el precio de venta sería cuando el proveedor amenaza con cortar nuevos suministros en respuesta a una desviación del precio de reventa máximo o recomendado por parte del comprador”. Al respecto: Directrices de la Comisión Europea relativas a restricciones verticales, Op. Cit., párrafo 188).

correspondido a alguno de los precios de venta final informados por Abastible, o a un monto superior.

39. Al respecto, es importante señalar que existieron dificultades significativas al recabar información, toda vez que los distribuidores de GLP no mantienen un registro fiable de las ventas a público pagadas en efectivo, debido al régimen tributario que se les aplica<sup>39</sup>. Ante ello, se utilizó la información entregada por Abastible<sup>40</sup> y por las empresas procesadoras de pago Transbank<sup>41</sup> y Getnet<sup>42</sup> respecto de las ventas efectuadas con tarjetas por cada uno de los distribuidores. Por su parte, Abastible entregó información de los distintos precios de venta y descuentos aplicados a clientes residenciales para el período comprendido entre enero de 2019 y diciembre de 2023<sup>43</sup>.

40. Cabe señalar algunas prevenciones sobre el ejercicio realizado. En primer lugar, según lo informado por los distribuidores de Abastible a esta Fiscalía<sup>44</sup>, las transacciones efectuadas con tarjetas habrían representado aproximadamente un 40% de las ventas

---

<sup>39</sup> Considérese que la venta de cilindros de GLP de un distribuidor al cliente final está amparada por un régimen de retención de IVA por parte de la empresa de GLP de la cual el distribuidor se abastece, razón por la que en las ventas de distribuidores (subdistribuidores en la terminología del Servicio de Impuestos Internos) no se entrega boleta al cliente final, salvo que se trate de clientes comerciales (donde se entrega factura). Según el mismo Servicio de Impuestos Internos ("SII"), este régimen de retención de IVA consiste en: *"La comercialización de GLP contempla un mecanismo de retención de IVA por parte de las empresas Concesionarias o Distribuidoras de GLP [las cuales se han denominado "empresas de GLP": Gasco, Lipigas, Abastible, etc.], por todas las ventas que efectúen a los subdistribuidores o agentes de GLP en cilindros [los que se han denominado "distribuidores"], entendiéndose por tales cualquier persona natural o jurídica que venda GLP en cilindros, directamente al público consumidor. Por lo tanto, si Ud. desarrolla el giro de la comercialización de cilindros de GLP al público consumidor, debe adquirir los cilindros directamente de un Distribuidor de gas. Respecto de dicha operación, aplicará el mecanismo de retención de IVA por parte del Distribuidor, correspondiente a los valores agregados o márgenes de comercialización o descuentos que obtengan los subdistribuidores. Como consecuencia de lo anterior, la venta que Ud. posteriormente realice al público consumidor estará amparada en la exención de la obligación de emisión de boleta de venta (...)"*. Al respecto: Ord. N° 77319333847 del SII, Departamento Jurídico de la Dirección Regional de Valdivia, a la consulta del Sr. Carol Carrasco Hernández, de fecha 4 de septiembre de 2019. Disponible en: [https://www.sii.cl/documentos/normativa\\_ddrr/2019/los\\_rios/ordinario77319333847\\_58224.pdf](https://www.sii.cl/documentos/normativa_ddrr/2019/los_rios/ordinario77319333847_58224.pdf) [Última visita: 25 de marzo de 2024].

<sup>40</sup> Respuesta a Oficios Reservados FNE N°s 41/2022, 18/2024 y 46/2024.

<sup>41</sup> Respuesta a Oficios Reservados FNE N°s 265/2022; 347/2022 y 9/2024.

<sup>42</sup> Respuesta a Oficios Reservados FNE N°s 35/2023 y 10/2024.

<sup>43</sup> Cabe señalar que se efectuó una corrección de los precios informados por Abastible en base a la información de precios contenida en los correos electrónicos enviados por la gerencia regional a los distribuidores, y que fueron entregados por Abastible en respuesta al Oficio Reservado N°60/2023.

<sup>44</sup> Respuestas a Oficios Reservados FNE N°s 36, 37, 38; 39 y 40, todos de 2022.

totales que realizaron, siendo más relevante la venta en efectivo<sup>45</sup>. En segundo lugar, la información recabada no permitió distinguir entre las ventas directas realizadas por Abastible, pero que fueron entregadas por los distribuidores, de aquellas que fueron directamente realizadas por estos últimos. En tercer lugar, tampoco fue posible diferenciar entre las ventas realizadas a clientes comerciales y residenciales, en circunstancias de que el potencial RPM investigado solo habría aplicado a las ventas en el canal residencial<sup>46</sup>.

41. De esta manera, los resultados del ejercicio económico explicado permiten concluir que no existe evidencia consistente respecto de un seguimiento efectivo de los precios indicados por Abastible a lo largo del periodo analizado. En particular, hasta el año 2020, las cifras no muestran una regularidad en cuanto al seguimiento de los precios indicados por la empresa, mientras que, a partir del año 2021, éste baja considerablemente a niveles iguales o inferiores al 50%.

42. Asimismo, ante la falta de evidencia concluyente consistente con un RPM, se indagó respecto de la presencia de factores que permitieran acreditar o descartar su concurrencia por vía indirecta.

43. En particular, se investigó sobre la existencia de sanciones, amenazas o cualquier tipo de desincentivo que castigasen los desvíos en los precios de reventa en que incurriesen los distribuidores<sup>47</sup>. A este respecto, la evidencia recabada no da cuenta de la concurrencia de este tipo de sanciones, amenazas o desincentivos, más aún cuando se constató la existencia de un distribuidor que manejaba una estrategia de precios más agresiva que la del resto de los distribuidores<sup>48</sup>.

44. Finalmente, debe también considerarse que, al intervenir un ejecutivo superior de Abastible en una de las comunicaciones tenidas a la vista, se remarcó que el principio que rige a los distribuidores es la libertad de precios, luego de lo cual, Abastible ajustó el alcance de sus comunicaciones -agregando la expresión “sugeridos”-, junto con disponer reforzar

---

<sup>45</sup> De la cual, como se explicó, los distribuidores no llevan un registro cabal e íntegro, pues dichas ventas están exentas de la entrega de boleta de venta al cliente o consumidor final, salvo en el ámbito comercial (donde usualmente se exige factura).

<sup>46</sup> Como puede observarse de la sección de Hallazgos de este informe (Sección III. b *supra*), las comunicaciones electrónicas recabadas se refieren a ventas del canal residencial, e incluso específicas de un tipo de recarga de cilindro (15 Kg.).

<sup>47</sup> Cabe indicar que un RPM puede existir al contemplarse mecanismos de *incentivos* al cumplimiento o seguimiento de los precios informados.

<sup>48</sup> Tomas de declaración de distribuidores de Abastible, de fecha 19 de enero de 2024.

las medidas de *compliance*, consistentes en capacitaciones sobre libre competencia a través de la plataforma "Familia Naranja".

45. De esta forma, no se observa que los hechos identificados en esta investigación hayan sido constitutivos de un RPM que pudiera provocar los riesgos y/o efectos anticompetitivos asociados a dicha conducta y, por lo tanto, no resulta necesario ahondar en el análisis de eficiencias señalado como última etapa de análisis según la Guía.

## V. CONCLUSIONES

46. En esta investigación, se evaluó si en la relación comercial entre Abastible y sus distribuidores existió una conducta de RPM, sin que fuese posible recabar antecedentes que permitieran tenerla por acreditada, según se expuso en este informe.

47. Por lo anterior, y salvo mejor parecer del señor Fiscal Nacional Económico, esta División sugiere archivar los antecedentes de la investigación expediente Rol 2668-21 FNE. Lo anterior, sin perjuicio de las facultades de esta Fiscalía Nacional Económica de seguir velando por la libre competencia en este mercado y de la posibilidad de analizar la apertura de una investigación, en caso de contar con nuevos antecedentes que así lo ameriten.

Saluda atentamente a usted,

Gastón Palmucci

Firmado digitalmente  
por Gastón Palmucci  
Fecha: 2024.03.25  
16:44:35 -03'00'

**GASTÓN PALMUCCI**  
**JEFE DIVISIÓN ANTIMONOPOLIOS**

JMW/CSV/SLS