

C.P.C. N° 1051 /

ANT: Consulta de COPEC S.A. sobre fusión  
con PETROLEUM S.A.

MAT: Dictamen de la Comisión.

SANTIAGO, -6 NOV 1988

1.- La Compañía de Petróleos de Chile S.A., en adelante COPEC S.A., consultó a esta Comisión Preventiva Central acerca de si una eventual fusión o absorción de su filial PETROLEUM S.A. afectaría la legislación aprobada por el Decreto Ley N° 211, de 1973.

La recurrente proporcionó los siguientes antecedentes:

1.1. COPEC S.A. participa actualmente en el mercado de distribución de combustibles en Chile a través de dos marcas: "COPEC" y "APEX".

Con la primera de las marcas señaladas esa Compañía participa en la actividad de la distribución de combustibles siendo éste su giro operacional.

Adicionalmente, la Compañía tiene un giro no operacional que lo constituye la inversión en otras empresas, las cuales pueden llegar a revestir el carácter de empresas filiales o coligadas. Dentro de las mencionadas empresas se encuentra la sociedad "PETROLEUM S.A.", cuyo giro también es la distribución de combustibles bajo la marca APEX, que tiene el carácter de sociedad filial de COPEC, puesto que ésta última controla directa e indirectamente un 99% de su capital accionario.

Actualmente, PETROLEUM S.A. posee 112 puntos de venta de combustibles líquidos al público entre La Serena por el Norte y Puerto Montt por el Sur, de los cuales 43 están ubicados en las comunas del Gran Santiago. En estos puntos de venta PETROLEUM S.A. comercializa toda la gama de combustibles limpios derivados del petróleo y además cuenta con un canal de distribución de carácter industrial, lo que le ha permitido alcanzar una participación de un 3,92% aproximadamente del mercado nacional, medida esta participación de acuerdo al nivel de los volúmenes de despacho de productos combustibles en los dos canales de distribución, en Estaciones de Servicio y para clientes industriales.

Señala la consulta que la decisión de COPEC S.A. de participar en el mercado de la distribución de combustibles bajo dos marcas se remonta al año 1985, cuando a raíz de la liberación del mercado de los combustibles y a la apertura que hizo ENAP de sus facilidades a terceros, por la vía de arrendar capacidades de almacenamiento y con la creación de su filial EMALCO, aparecieron en este mercado nuevos oferentes. Ello fue posible gracias a que como consecuencia de la acción de la autoridad pudieron actuar en él sin incurrir prácticamente en otra inversión que no fuera la de contar con camiones para el traslado de los combustibles almacenados en las facilidades de ENAP, lo que les permitió ofrecer productos combustibles a menores precios, obteniendo un margen bastante aceptable en sus resultados.

COPEC S.A., enfrentada a esa realidad y desconociendo como habría de evolucionar el mercado de los combustibles en Chile, decidió participar también en el mercado de los combustibles bajo las nuevas modalidades, aprovechando las circunstancias que se presentaban, y así su filial ABASTIBLE solicitó a EMALCO capacidad de almacenamiento y entró a competir con los nuevos oferentes del mercado en los mismos términos, con las mismas ventajas y características que tenían los nuevos oferentes, poca inversión, precios bajos y pese a ello resultados de algún interés..

La actividad de distribución de combustibles de ABASTIBLE se radicó con posterioridad, mediante la suscripción de un aumento de capital en la empresa PETROLEUM S.A., que operaba bajo la marca APEX y que era ya filial de la Compañía, y durante un tiempo la Compañía distribuyó combustibles en el mercado bajo las marcas COPEC, APEX y ABASTIBLE. Esta situación duró hasta que se dio la inconveniencia comercial para PETROLEUM S.A. de competir con dos marcas en el mercado y continuó sólo con APEX.

Así COPEC S.A. tuvo conocimiento de las ventajas y movilidad que tenía la nueva competencia, lo que la llevó a adoptar una estrategia comercial para permanecer en el mercado y defender su negocio.

El mercado de distribución de combustibles en Chile, desde los años 80 a la fecha, se ha caracterizado por ser muy competitivo. La alta competencia que se ha observado en el sector ha traído como consecuencia el empeoramiento, paulatino y sostenido de los márgenes de comercialización de las empresas participantes, pasando a ser el negocio de la distribución de combustibles en Chile una esencialmente de volumen, en donde deben aprovecharse al máximo las economías de escala para permanecer en él.

Consecuencia del empeoramiento gradual de márgenes, la utilidad de PETROLEUM S.A. se ha ido haciendo cada vez más estrecha; lo anterior, enfatizado a partir del ingreso al mercado nacional de nuevos competidores tales como YPF, sociedad Argentina integrada verticalmente.

Los Estados Financieros de PETROLEUM S.A., indican que durante el año 1996 tuvo una utilidad de M\$ 1.289 y durante el año 1997 la utilidad sólo alcanzó a M\$ 683, cifra que es un 47% inferior a la obtenida con respecto al anterior ejercicio. Por su parte, este año los resultados tampoco se estiman muy alentadores, y es así que en el primer trimestre de 1997, la utilidad fue de M\$ 278, cifra que es muy superior a aquella del mismo trimestre para este año 1998, que sólo alcanzó a M\$ 188, y representa un resultado inferior en un 32% respecto del obtenido en el mismo período el año pasado. Estas cifras de los resultados acusan una disminución sostenida.

Los Estados Financieros de la Compañía, en lo relativo a la actividad de distribución de combustibles, también acusan un menor resultado significativo. Este menor resultado no aparece a simple vista en el balance, debido a la incorporación al giro operacional de la Compañía de la actividad de distribución de lubricantes de la marca MOBIL, lo que hace que los estados de resultados de un año con otro no sean comparables. Pero si se analiza en detalle los resultados del giro de combustibles de la Compañía, comparando los obtenidos durante el año 1996 con los registrados el año 1997, se observa un menor resultado operacional derivado del giro de los combustibles de orden de los \$ 3.200.000.000.-

Los resultados operacionales del giro de la Compañía en los tres primeros meses del año 1998, tampoco son muy satisfactorios, dado que en el margen de contribución del giro operacional de la Compañía se observa un menor resultado de \$ 1.885.000.000 en comparación con igual período durante el año pasado.

1.2. De acuerdo con estos antecedentes, en opinión del Directorio de COPEC S.A. no se justificaría mantener PETROLEUM S.A. como una unidad independiente, para el desarrollo de las actividades de distribución y comercialización de combustibles y lubricantes, por cuanto el mercado se ha vuelto muy duro en materia de márgenes, producto de los bajos precios que se ofrecen en él y todo ello en beneficio del público consumidor. COPEC S.A., con el objeto de aprovechar las economías de escala que pudieran surgir de una unión de los giros que se desarrollan por separado, estima conveniente absorber las actividades de PETROLEUM S.A., lo que permitirá continuar operando la red de puntos de venta de PETROLEUM bajo la marca COPEC, consiguiendo de este modo una operación más eficiente al aprovechar cabalmente para este efecto, la organización que COPEC ya posee en su operación regular y el mayor valor de su marca.

Con este fin, COPEC S.A. adquiriría de su filial ABASTIBLE S.A. las acciones de PETROLEUM S.A. que a esta última pertenecen.

Una vez adquiridas las acciones referidas se producirá la disolución de PETROLEUM S.A. por reunirse todas las acciones en un solo socio o accionista, en este caso la Compañía de Petróleos de Chile S.A..

2.- En relación con la consulta formulada por COPEC S.A., la Fiscalía Nacional Económica requirió los siguientes antecedentes adicionales.

2.1. Por oficio reservado N° 15 del 10 de Junio de 1998, solicitó a la empresa COPEC S.A. lo siguiente:

a) Participaciones de mercado de COPEC y APEX en el mercado mayorista y minorista de combustibles líquidos, estimación de las participaciones de las demás empresas de la competencia y márgenes obtenidos para la venta de gasolina de 93 octanos sin plomo, con impuesto, para los años 1997 y 1998.

b) Detalles de la relación de propiedad existente entre COPEC, PETROLEUM, ABASTIBLE y SONACOL.

c) Explicación de las economías a escala que se generarían y de los indicadores utilizados para su medición.

d) Precios y volúmenes de venta mensuales de COPEC y APEX para el total de combustibles líquidos y de gasolina de 93 octanos sin plomo para los años 1997 y 1998.

2.2. Por carta del 7 de Julio de 1998 COPEC S.A. proporcionó la siguiente información:

a) La participación de Mercado sería la siguiente:

<u>AÑO 1997</u>		<u>ENERO-ABRIL 1998</u>		
	Minorista	Mayorista	Minorista	Mayorista
COPEC	46.5%	49.6%	46.6 %	45.2%
ESSO	16.6%	19.4%	17.2%	22.7%
SHELL	25.9%	25.3%	25.3%	26.2%
APEX	5.3%	2.8%	5.4%	2.9%
YPF	3.9%	2.1%	3.8%	2.3%
TEXACO	1.9%	0.7%	1.7%	0.7%

b) Los márgenes neto a nivel mayorista de COPEC, en pesos por litro, con impuestos, del 31 de abril de 1998, para la gasolina 93 Sin Plomo:

<u>AÑO 1997</u>	<u>ENERO-ABRIL 1998</u>
\$20.4	\$20.6

c) A esta fecha COPEC reviste la calidad de sociedad Matriz con respecto a sus subsidiarias ABASTIBLE, de la cual posee un control accionario igual a un 97,915% del total de las acciones emitidas por esa sociedad, y PETROLEUM, de la cual posee directamente un 50% del capital accionario de esta última sociedad e indirectamente el 50% del restante capital accionario, a través de la subsidiaria ABASTIBLE, antes mencionada.

SONACOL tiene el carácter de sociedad coligada de COPEC, dado el control directo sobre el 40,8% de las acciones emitidas por SONACOL..

d) La fusión de PETROLEUM S.A. por COPEC S.A. genera economías de escala por la reducción de Gastos de Administración y Ventas, al poder aprovechar la estructura general de COPEC y prescindir de la actual organización de PETROLEUM, generando ahorros en Gastos de Personal, Servicios Profesionales, Comunicaciones, Utiles de Oficina, etc., debiéndose aumentar la dotación en la matriz sólo en 8 o 9 personas. Esto generará un ahorro anual neto de \$722.600.000.-

Adicionalmente a lo anterior, existe la posibilidad de terminar o reducir el contrato de PETROLEUM mantiene con EMALCO para el uso de su planta de almacenamiento en Maipú, pudiendo utilizar las instalaciones de COPEC.

Esta opción se evaluaría en función de la logística de operación pero podría alcanzar a un ahorro anual de \$350.740.000 adicionales.

Estos ahorros permitirán casi duplicar las utilidades de 1997, generadas por PETROLEUM, diferencia que irá a compensar en parte la reducción del resultado operacional que está enfrentando COPEC producto de la alta competencia en la industria de distribución de combustibles.

- e) Los precios de venta promedio mensual de COPEC, con impuesto, para el total de combustibles líquidos es de \$126,3 por litro, a nivel mayorista.

Los precios de venta promedio mensual de COPEC para gasolina 93 octanos sin plomo por litro es de \$223,82 para el año 1997, a nivel mayorista.

- f) Los volúmenes de venta mensuales de COPEC para el año 1997, en metros cúbicos, fueron los siguientes:

<b>MES</b>	<b>Gasolina 93 octanos Sin Plomo</b>	<b>Total Combustibles</b>
Enero-97	25.781	463.286
Feb. -97	22.786	425.667
Mar. -97	24.661	481.871
Abr. -97	24.380	465.762
May. -97	23.957	440.425
Jun. -97	22.612	398.395
Jul. -97	25.728	427.966
Ago. -97	25.182	405.316
Sep. -97	24.707	373.070
Oct. -97	26.841	404.639
Nov. -97	24.589	366.991
Dic. -97	28.027	389.790
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>299.251</u></b>	<b><u>5.043.178</u></b>

Los volúmenes de venta mensuales de COPEC para el año 1998, en metros cúbicos, han sido los siguientes:

<b>MES</b>	<b>Gasolina 93 octanos Sin Plomo</b>	<b>Total Combustibles</b>
Enero-98	27.124	422.365
Feb. -98	24.421	401.061
Mar. -98	25.171	413.180
Abr. -98	24.218	395.453
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>100.934</u></b>	<b><u>1.632.059</u></b>

- g) Los precios y volúmenes de venta mensuales de APEX para el total de combustibles líquidos y de gasolinas de 93 octanos, sin plomo, para los años 1997 y 1998 son aquellos que se indican en los documentos y que se presentan en el Anexo A. El precio de la gasolina de 93 octanos sin plomo para el año 1997, promedio mensual fue de \$232,27 en estaciones de servicio.

2.3. Por Oficio N° 157, de 10 de junio de 1998, la Fiscalía solicitó a la Superintendencia de Electricidad y Combustibles, los siguientes antecedentes referidos al mercado de combustibles líquidos para el año 1997 y 1998:

- a) Nómina de empresas distribuidoras mayoristas de combustibles líquidos, volúmenes vendidos y participaciones de mercado.
- b) Nómina de empresas distribuidoras minoristas de combustibles líquidos, volúmenes vendidos en metros cúbicos y pesos y participaciones de mercado.
- c) Producción nacional e importaciones de combustibles líquidos, por empresa, magnitudes, en metros cúbicos y dólares.

2.4. Por Oficio N° 3366, de 14 de julio de 1998 la Superintendencia citada acompañó anexos sobre ventas de combustibles líquidos que las empresas distribuidoras realizaron durante el año 1997 y el primer trimestre del año 1998.

Asimismo, informó sobre la producción de combustibles líquidos que las refinerías de petróleo RPC, PETROX y ENAP Magallanes realizaron durante el año 1997 y los primeros meses del año 1998.

En cuanto a la información sobre importaciones de combustibles líquidos expresó que esa Superintendencia no cuenta con registros.

3.- Por Oficio N° 321, de 29 de octubre de 1998, el Sr. Fiscal Nacional Económico informó en relación con la consulta de Copec S.A. y acompañó los antecedentes correspondientes.

4.- De los antecedentes antes expuestos, esta Comisión expresa que, en síntesis, se han acreditado los siguientes hechos en la investigación de la Fiscalía Nacional Económica.

4.1. La empresa "PETROLEUM S.A.", filial de COPEC S.A., comercializa la marca de combustibles APEX, en 112 puntos de venta de combustibles líquidos al público, de los cuales 43 están ubicados en el gran Santiago.

COPEC S.A., a su vez, tiene cobertura a nivel nacional y cuenta con 516 estaciones de servicio, bajo el amparo de la marca "COPEC".

4.2. Las participaciones de mercado en 1998, según la información disponible, serían las siguientes, antes y después de la fusión proyectada:

	CANAL MINORISTA (%) (SEGÚN SEC)		CANAL MAYORISTA (%) (SEGÚN COPEC)	
	ANTES	DESPUES	ANTES	DESPUES
Copec	42,7%	48,8%	45,2%	48,1%
Esso	19,0%	19,0%	22,7%	22,7%
Shell	25,7%	25,7%	26,2%	26,2%
Apex	6,1%	-	2,9%	-
YPF	4,3%	4,3%	2,3%	2,3%
Texaco	2,1%	2,1%	0,7%	0,7%

En consecuencia, la eventual fusión o absorción de PETROLEUM S.A. por parte de COPEC S.A. elevaría la participación de mercado de esta última empresa del 42,7% al 48,8% en el canal minorista y del 45,2% al 48,1% en el canal mayorista.

5.- Con respecto a la operación de absorción de la sociedad PETROLEUM S.A. por parte de COPEC S.A., a que se refieren estos antecedentes, esta Comisión expresa que comparte la opinión manifestada por la consultante, en orden a que dicha operación no entorpece ni restringe la libre competencia en el mercado de los combustibles, puesto que solo se trata de un cambio en la forma de operar de la Compañía dentro de ese mercado. De actuar conjuntamente y por separado la matriz y su filial en el mismo mercado, pasaría a actuar sólo una empresa y en vez de usar dos marcas se privilegiaría una. En esta operación se produciría una transferencia de activos entre empresas que son relacionadas entre sí y que tienen una presencia común en el mercado, operando bajo unos mismos dueños.

A lo anterior habría que agregar que en la actualidad no existen barreras que impidan el ingreso al mercado de nuevas empresas dedicadas a la distribución y comercialización de combustibles y lubricantes.

En el mercado de distribución de combustibles en Chile, existe libre importación de productos; un proveedor habitual de productos refinados: ENAP y sus filiales, y que adicionalmente, proporciona facilidades de almacenamiento a los distribuidores; y existen, además oleoductos de acceso abierto a quienes deseen transportar combustibles.

En este mercado operan diversas empresas internacionales tales como ESSO, SHELL, TEXACO, YPF, etc. que son filiales de grandes corporaciones que poseen elevados capitales y efectúan inversiones de magnitud, que permiten la competitividad entre todos los actores del proceso.

Finalmente, como expresa la recurrente, la operación en cuestión importa en el fondo un simple reordenamiento de activos entre una empresa matriz y su filial, que no altera la participación de mercado de los distintos agentes económicos, razón por la cual esta Comisión estima que, desde el punto de vista de la legislación aprobada por el Decreto Ley N° 211, de 1973, la operación de fusión o absorción planteada por COPEC S.A. respecto de PETROLEUM S.A. no afecta la libre competencia en el mercado de los combustibles.

Notifíquese al Sr. Fiscal Nacional Económico y a COPEC S.A..

Transcribese al Sr. Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción.

El presente dictamen fue acordado en sesión de 30 de Octubre de 1998, de esta Comisión Preventiva Central, por la unanimidad de sus miembros presentes, señora Sylvia Riesco Nervi; Presidente Subrogante, y los señores Claudio Juárez Muñoz, Rodemil Morales Avendaño y don Carlos Castro Zoloaga.

ROL: 134-98, F.N.E.

*Adiaccollera*

*[Handwritten signature]*

*[Handwritten signature]*

PAOLA HERRERA FUENZALIDA  
Secretaría - Abogado  
Comisión Preventiva Central