



En otras palabras, puede concluirse que el sistema anterior implica la determinación de un costo promedio de flete que grava en igual proporción a cada uno de los revendedores de una determinada zona, lo que tiene como resultado que los costos de adquisición de los combustibles resulten iguales para todos los revendedores de una misma zona.

4.- El segundo y último sistema es el que COPEC denomina venta a consumidores directos y al efecto explica que algunos de sus clientes prefieren comprar a COPEC directamente los combustibles que requieren para su consumo, circunstancia que los diferencia de los revendedores. Señala COPEC que el precio base de venta, en estos casos, es siempre el mismo, vale decir el precio de mayorista, sin perjuicio de los descuentos en razón del volumen de la adquisición, conforme a lo prevenido en el artículo 17° del Decreto N° 20, de Minería, ya antes citado.

Dice, asimismo, COPEC, que no sólo a causa del descuento por volumen pueden resultar precios finales diferentes para los distintos consumidores, toda vez que, en algunas ocasiones, el consumidor directo llama a licitación pública o privada a las compañías distribuidoras o les solicita cotizaciones de precio. Ocurre así que, con el propósito de ganar la correspondiente licitación o cotización, cada compañía efectúa rebajas especiales de sus precios.

5.- A fin de acopiar una más amplia información, esta Comisión dió a las demás compañías distribuidoras la oportunidad de exponer sus puntos de vista sobre la materia de este dictamen y al efecto, tanto la consultante como las empresas que operan con las marcas ESSO y SHELL, fueron oídas en audiencias separadas.

6.- Analizadas las distintas situaciones constitutivas de los diversos sistemas de ventas que utiliza COPEC y después de debatido ampliamente el tema, esta Comisión concluye que ni en el sistema de venta a revendedores, ni en la venta a consumidores directos o finales, incluida en esta última la variante de licitación, se advierten circunstancias que pudieran obstar al normal desarrollo de una sana y libre competencia. En efecto, en el primer caso la división en 47 zonas geográficas, cuando se trata de revendedores y la formulación de precios para cada una de esas zonas, obedece a factores objetivos, como la ubicación de las plantas de almacenamiento y medios de distribución que actualmente se emplean. Cabe también destacar que la especificación de un costo de flete promediado para cada zona no produce otro efecto que no sea el de dejar a todos los revendedores de dicha zona, en condiciones de competir con márgenes de utilidad que ellos libremente pueden determinar y en los que no incidirá, como factor perturbador, la posible existencia de costos diferenciados en el precio de los combustibles.

178 113 196  
192 193  
188 189 190 191 192 193  
194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259 260 261 262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 288 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300



7.- En cuanto a la venta a los consumidores directos, no resulta objetable el descuento por volúmenes, supuesto que esta modalidad sólo implica dar cumplimiento a lo prevenido sobre el particular en el artículo 17° del Decreto N°20, del Ministerio de Minería, de 1964. En otro orden de ideas, las rebajas de precio de carácter excepcional que la recurrente u otras compañías otorgan cuando se les requiere para participar en una licitación o cotización, constituyen objetivamente, un caso de libre juego de la oferta y la demanda.

8.- En las condiciones anteriores, esta Comisión, no encuentra razón alguna en qué apoyar posibles objeciones a los sistemas de distribución y regulación de precios en consulta, esto, en la medida de que las circunstancias en que se basan tales sistemas no experimenten variación.

Lo anterior fue acordado por la Comisión Preventiva Central, con los votos de los señores Aldo Monsálvez Muller, Presidente de la Comisión; don Luis Montt Dubournais, Mario Sukuc Plá, Eduardo Carrillo Tomic, Eduardo Dagnino Mac Donald y Mario Guzmán Ossa.

Saluda atentamente a Ud.,

ALDO MONSALVEZ MULLER  
Fiscal de la Dirección de Industria y Comercio.  
Presidente de la H. Comisión.



ECC/rcmg.



196  
193  
192  
188  
184  
180  
176  
172  
168  
164  
160  
156  
152  
148  
144  
140  
136  
132  
128  
124  
120  
116  
112  
108  
104  
100  
96  
92  
88  
84  
80  
76  
72  
68  
64  
60  
56  
52  
48  
44  
40  
36  
32  
28  
24  
20  
16  
12  
8  
4