

C.P.C. N°

604/789

ANT: Consulta de CODELCO sobre
comercialización de ácido
sulfúrico.

MAT: Dictamen de la Comisión.

SANTIAGO, 10 JUL. 1987

La Gerencia de Ventas de la Corporación Nacional del Cobre de Chile, por intermedio de su Jefe del Area de Proyectos Comerciales, don Alexander Leibbrandt Von Neefe, ha pedido a esta Comisión Preventiva Central un pronunciamiento sobre diversas medidas que tiene en vista aplicar la Empresa mencionada para la comercialización del ácido sulfúrico, cuya producción se incrementará próximamente con motivo del aprovechamiento de los gases de las fundiciones de cobre, con el propósito de evitar el deterioro de la atmósfera y de los suelos.

Para que esta Comisión pueda emitir su dictamen con mayor conocimiento de la materia, el señor Leibbrandt entregó información verbal sobre las consultas que le formularon los miembros de la Comisión y, además, ha acompañado antecedentes escritos sobre el mercado internacional y nacional del ácido sulfúrico. También, para facilitar la respuesta de esta Comisión, han hecho llegar un cuestionario sobre los puntos específicos que se someten a consulta, los que serán contestados, en el orden en que han sido formulados:

- 1.- "Dado que dos empresas del Estado, CODELCO CHILE y ENAMI, producirán ácido sulfúrico en el mercado nacional: ¿Debe existir alguna relación entre el precio cobrado por cada una de las empresas mencionadas?".

Desde el punto de vista de la libre competencia, los precios de dos empresas diferentes, sean éstas privadas o del Estado, deben determinarse en forma independiente especialmente si se trata, como en el caso consultado, de dos entes que gozan de

autonomía de gestión. Lo que impide el Decreto Ley N° 211, de 1973, es el acuerdo o imposición de precios de un bien o servicio.

2.- "Suponiendo que CODELCO CHILE vendiera inicialmente ácido producido en su División Chuquicamata y, posteriormente, en la División El Teniente, asumiendo que ambos tienen diferentes costos de producción: ¿Se pueden aplicar precios diferentes para cada una de las Divisiones o se debe aplicar un precio único para el ácido producido por CODELCO -CHILE?".

Sobre este particular esta Comisión, además de los antecedentes que le han sido proporcionados para resolver ésta y las demás preguntas del cuestionario, tiene presente que la venta del ácido sulfúrico se efectuará puesto en cada una de las plantas productoras.

Considerando lo anterior, esta Comisión expresa que CODELCO debiera tener precios diferentes en cada una de sus plantas productoras de ácido sulfúrico porque, desde un punto de vista económico, son dos empresas independientes.

3.- "Partiendo de la base que el precio cobrado por el ácido de Chuquicamata debe ser único y no discriminatorio: ¿Cuál es la magnitud de descuentos que se podrían aplicar por volumen, pronto pago, calidad de contrato regular, calidad del ácido, etc.?".

Por regla general, los Organismos Antimonopolios han sostenido, en diversos pronunciamientos, que los productores o importadores de bienes o servicios cuyo precio no está fijado por la autoridad, son libres para determinarlo, lo mismo que las condiciones de su comercialización, como las indicadas en la consulta, siempre que precio y condiciones sean generales, públicos, razonables y no discriminatorios.

4.- "Dado que se desea incentivar la demanda nacional de ácido sulfúrico mediante el fomento de nuevos proyectos consumidores de ácido: ¿Es posible convenir un precio diferente y menor para proyectos nuevos por un período determinado?".

Es de la esencia de la legislación antimonopolios el principio de la no discriminación que está inclusive consagrado constitucionalmente en el Artículo 19, N° 22 de la Constitución Política de la República que asegura a todas las personas, entre otras garantías: "la no discriminación arbitraria en el trato que deben dar el Estado y sus organismos en materia económica. Sólo en virtud de una ley, y siempre que no signifique tal discriminación, se podrán autorizar determinados beneficios directos o indirectos en favor de algún sector, actividad o zona geográfica o establecer gravámenes especiales que afecten a uno u otras".

De ello se desprende que la respuesta a esta interrogante debe ser negativa.

5.- "Las grandes empresas consumidoras de ácido no necesitan ser subvencionadas a través de un bajo precio del producto; en cambio, el pequeño minero que por su naturaleza tiene mayores costos de producción, sólo podría subsistir en parte con un precio del ácido subsidiado: ¿Puede CODELCO-CHILE subvencionar el precio solamente para ellos? ¿Se pueden aplicar descuentos por menor consumo o castigos por mayor consumo?."

La primera de las dos preguntas formuladas en este número debe contestarse negativamente por las mismas razones que se dieron en la respuesta anterior.

En cuanto a la segunda, también debe contestarse negativamente porque, en el fondo, un descuento hecho en la forma consultada constituiría una discriminación en los precios. En cambio, también sería un beneficio para el pequeño comprador, el no otorgamiento de descuentos por volumen a los compradores de ácido, lo que sí es lícito que haga el productor, si lo desea.

6.- "Se ha detectado que más del 90% del ácido consumido en el país es explicado por el sector minero, cuya principal variable es el precio del cobre: ¿Puede aplicarse un sistema de reajuste al precio del ácido con respecto al precio del cobre? ¿Es lícito lo anterior aplicarlo al sector químico e industrial, que

"no depende del precio de este metal? ¿Es posible aplicar diferentes precios del ácido para diferentes sectores consumidores (ejemplo: minería, química, fertilizantes, etc.)?".

Las respuestas a las tres interrogantes precedentes pueden extraerse de las que ha dado esta Comisión para contestar las anteriores preguntas. No obstante se pormenorizarán las respuestas:

A la primera pregunta de este número: El productor puede aplicar a los precios de sus bienes o servicios los reajustes lícitos que desee, mediante el procedimiento que estime más adecuado. Por ello puede aplicar el sistema de reajuste consultado u otro.

A la segunda y tercera preguntas: Por regla general, los precios y las condiciones de reajuste y otras deben ser aplicados a todos los compradores por igual, con independencia de cuál es el sector demandante del bien o servicio.

7.- "Dado que la oferta de ácido de Chuquicamata será la más importante en el contexto nacional, considerando las producciones menos relevantes de ENAMI, Disputada de Las Condes y otros, y teniendo presente que la primera y segunda Regiones dependerán del ácido de Chuquicamata: ¿Podrá considerarse como situación de monopolio? ¿Tiene ello implicancias en el sistema de fijación de precios que se adopte? ¿Es posible nombrar a un solo distribuidor exclusivo? ¿Es posible aplicar descuentos por distancia? (Caso IANSA)".

Lo que sanciona el Decreto Ley N° 211, de 1973, son las conductas o prácticas monopólicas de una empresa. Si un productor monopólico abusa de su posición para imponer precios excesivos o destinados únicamente a eliminar del mercado a otros competidores, podrá ser sancionado por tales conductas en la forma y por los organismos creados para ese efecto después de estudiarse en profundidad el caso particular de que se trate.

En lo que se refiere a la tercera pregunta, esto es, si puede designarse un distribuidor exclusivo para la venta de ácido sulfúrico, la respuesta es afirmativa, si se trata efectivamente de un distribuidor que venda por cuenta y en nombre del

productor, pues éste no está obligado a tener su propio canal de distribución. En cambio, es reprochable desde el punto de vista del Decreto Ley N^o 211, de 1973, que el productor venda, el ácido en este caso, a una sola persona que se encargaría de revenderlo en su propio nombre, pues ésta se convertiría en un comprador único en desmedro de otros interesados en comprar en las mismas condiciones que él.

Contestando la cuarta pregunta de este número, esta Comisión señala que no es posible aplicar descuentos por distancia al producto de que se trata, si se tiene presente que CODELCO-CHILE venderá el ácido puesto en sus plantas productoras.

8.- "¿Es lícito fijar el precio interno en dólares norteamericanos?".

El precio puede fijarse en dólares para ser pagado en moneda nacional.

9.- "¿Es permitido establecer criterios diferentes de fijación de precios para ventas "spot" y para ventas "regulares en el mercado interno"?.

Si por ventas "spot" se entienden las efectuadas ocasionalmente a quien se interese por comprar y por ventas regulares las que se hagan mediando un contrato que asegure al vendedor cierta regularidad en las compras, esta Comisión expresa que, en las condiciones generales de comercialización del producto, la vendedora debe señalar qué descuento del precio aplicará en cada una de esas situaciones. Lo importante es que a esas condiciones tengan acceso todos los eventuales compradores. Si se trata de una venta de una cantidad importante de ácido que no pueda ofrecerse a todos, el vendedor deberá licitar esa venta.

Notifíquese a la consultante y al señor Fiscal Nacional.

El presente dictamen fue acordado en sesión de 9 de Julio de 1987 por la unanimidad de los miembros presentes de esta Comisión Preventiva Central, señores Octavio Navarrete Rojas, Presidente, Arturo Yrarrázaval Covarrubias, Iván Yáñez Pérez y Hugo Becerra de la Torre.

El señor Yáñez deja constancia que no concurre a la decisión relativa al descuento por distancia consultado, pues, a su juicio, dicho descuento es procedente como una condición más de la venta y siempre que reúna los requisitos señalados en el N° 3 del presente dictamen.





