

- Santiago, cuatro de marzo de mil novecientos ochenta y seis.

V I S T O S:

1.- Por oficio N° 507, de 16 de Julio de 1984, que rola a fs. 81 y siguientes, el señor Fiscal Nacional Económico solicitó de esta Comisión que, en ejercicio de las atribuciones que le encomienda el artículo 17, letra a), N° 1, del Decreto Ley N° 211, de 1973, requiriera a la empresa Acero Comercial S.A. que pusiera fin, de inmediato, al sistema de determinación de precios denunciado como contrario a las normas que protegen la libre competencia por Fábrica de Alambres Elco Ltda. y otros, y vendiera el alambrón a todas las industrias fabricantes de clavos y alambres al mismo precio.

2.- La solicitud del señor Fiscal se fundamenta, en primer lugar, en la denuncia hecha por las industrias fabricantes de clavos y alambres Fábrica de Alambres Elco Ltda., Industria Metalúrgica Hoyos y Mendicute S.A., Fábrica de Alambres, Clavos y Tornillos Berr y Nally S.A. y Agustín Bonati y Compañía Ltda., según las cuales la empresa Acero Comercial S.A. habría discriminado en la venta de alambrón al otorgar un trato diferente y excepcional a Industrias Chilenas de Alambre, Inchalam S.A., competidora de aquéllas.

En la referida denuncia se sostiene:

2.- 1. En su condición de fabricantes de alambres y clavos, las denunciantes compran la materia prima que requieren, denominada "barra redonda varia en rollos" o alambrón, al único proveedor nacional que es Acero Comercial S.A., agente de ventas de la Compañía Siderúrgica Huachipato S.A., única productora de dicha materia prima, que representa, aproximadamente, un 65% del costo de producción de alambres y clavos.

2.- 2. El sistema de comercialización del alambón ha sido el siguiente:

a) Acero Comercial S.A. fijaba el precio por tonelada de los productos CAP que comercializa, tomando en consideración el precio internacional del acero más la protección arancelaria vigente. ascendente en la actualidad a un 20%;

b) El precio referido se reajustaba mensualmente, para todos los clientes, en un porcentaje equivalente al Índice de Precios al Consumidor, I.P.C., precio que se complementaba con una escala de recargos y descuentos, que se contenían en circulares de precios;

c) A contar de Abril de 1981, la Compañía de Acero del Pacífico S.A., CAP, y, posteriormente, Acero Comercial S.A., dejaron sin efecto las circulares sobre precios, en atención a la apertura del mercado y a las permanentes fluctuaciones de los precios en el mercado mundial del acero. No obstante, se siguió aplicando la escala de descuentos para todos los compradores de alambón que es la siguiente:

Compras de alambón:	Descuento:
de 3.000 T.M. o más	\$ 5%
de menos de 3.000 T.M. a 1.200 T.M.	\$ 4%
de menos de 1.200 T.M. a 400 T.M.	\$ 3%
de menos de 400 T.M. a 100 T.M.	\$ 2%

d) Finalmente, Acero Comercial S.A. cursa trimestralmente una nota de crédito en favor de todos los compradores de alambón, que contiene el valor del descuento que a cada uno de ellos corresponde por el volumen de sus compras del trimestre anterior.

2.- 3. Ese sistema de condiciones generales de precios y descuentos se interrumpió en Junio de 1983, al celebrar Acero Comercial S.A. un contrato privado y secreto con Inchalam, que establece un sistema de ventas preferenciales, que representa para ésta un precio especial inferior de compra del alambón,

el que no ha sido comunicado ni ofrecido al resto de los competidores. Ese menor precio ha significado que Inchalam ha comprado el alambron entre un 15% y un 20% más barato, lo que le ha permitido fijar los precios en el mercado de clavos y alambres.

De esta manera Acero Comercial S,A, está habilitando a Inchalam para adueñarse de dicho mercado, disminuyendo el precio de su principal insumo mediante una maniobra discriminatoria que provocará, en definitiva, el retiro forzado de todos sus competidores.

3.- Solicitado informe al tenor de la denuncia mencionada, Acero Comercial S.A. expresa:

3.- 1. Hasta la dictación del Decreto de Economía N° 47, de 1974, el acero estuvo sometido al régimen de fijación de precios, gozando la producción nacional de protección arancelaria, por lo que CAP fue prácticamente el único abastecedor del mercado interno.

Con la dictación del mencionado decreto, el acero nacional quedó en total libertad de precio y, a partir del año 1975, el Gobierno puso en práctica un plan de desgravación arancelaria que culminó en 1979 con una protección de sólo el 10% del valor aduanero, circunstancia que originó una gran competencia externa, que se agudizó en 1980 por la baja que experimentaron los precios internacionales en general y los de la industria siderúrgica en particular.

Así, CAP pasó a ser un proveedor más en un mercado nacional con total apertura externa, en competencia con proveedores de grandes volúmenes de producción, originarios de países como Japón, Corea, Brasil, Sudáfrica y del Mercado Común Europeo, algunos de los cuales subsidian sus exportaciones.

3.- 2. La situación precedentemente descrita obligó a CAP a modificar su sistema de ventas y política de precios para subsistir como empresa productiva. Siendo conocida, nacional e internacionalmente, la lista final de precio de CAP, y por te-

mor a la competencia externa, hubo de dejarse sin efecto, en Abril de 1981, la "lista oficial de precios", lo que se comunicó a todos los clientes por circular CAP de 20 de dicho mes.

3.- 3. Las empresas denunciantes no pueden afirmar que todas compran el alambción a Acero Comercial S.A., pues sólo lo han hecho cuando les ha convenido el precio y han importado cuando les ha parecido insatisfactorio. Es lo que ha ocurrido con Elco, Hoyos y Mendicute y Bonati, que han realizado variadas importaciones de alambción en los últimos años.

En consecuencia, no es dable sostener, como lo hacen las denunciantes, que cualesquiera sean las condiciones que la oferta externa imponga al mercado interno el precio del alambción deba ser el mismo para todos, como también resulta improcedente buscar un respaldo legal para comprar sólo en condiciones ventajosas, lo que han hecho valiéndose de los mecanismos de mercado existentes en la actualidad. Mientras las denunciantes siguen importando exigen que se les fije un precio al que por la operativa del mercado no tienen acceso, pretendiendo con ello modificar las normas abiertas del mercado y distorsionar seriamente sus precios.

3.- 4. Por lo tanto, para determinar el verdadero precio de mercado del llamado alambción debe, por una parte, considerarse como un todo la variable importaciones y oferta externa y, por la otra, hacerse valer la situación particular de cada comprador frente al mercado externo, para lo cual deben tenerse en cuenta, entre otros conceptos, el tamaño relativo de las empresas, el monto de los consumos o compras de cada una y los precios que pueden obtener en el extranjero.

3.- 5. El cuadro estimado de sus consumos aparente-compras a CAP e importaciones- demuestra que hay una gran diferencia entre las empresas que forman el mercado del alambción en Chile, como se demuestra a continuación:

Año	Inchalam	Elco	Hoyos y Mendicute	Berr y Nally	Bonati
1980	52.550	4.990	1.420	2.710	840
1981	49.365	3.375	1.860	1.800	920
1982	19.886	2.040	1.040	860	200
1983	33.590	5.780	2.073	1.652	880
1984	22.570	4.512	1.340	1.250	360

(1er. Semestre)

Las diferencias de consumo que se reflejan en el cuadro estimado conllevan serias implicaciones económicas, ya que una empresa que está en condiciones de adquirir sobre 40.000 T.M. al año, ciertamente va a poder obtener mejores condiciones de precio, ante los proveedores externos, que otra pueda adquirir 5.000 T.M. o menos. Esta afirmación es fácil de comprobar si se revisan algunos informes de importación de alambros aprobados por el Banco Central.

3.- 6. A CAP le corresponde desarrollar una estrategia comercial de competencia, en un mercado en que no tiene una posición monopólica, pues en él todos los precios están libres, tanto los de CAP como los de los otros productores nacionales, de los revendedores y de los importadores, siendo el mercado en su conjunto, la oferta tanto interna como externa, quien determina los precios.

3.- 7. Planteada así la situación de cada uno de los productores de clavos y alambres en el mercado, los precios se han determinado en función de esa situación. Es decir, se ha intentado establecer una relación con los precios de la competencia externa sobre la base de la comparación entre: a) el precio de paridad de importación, b) el precio de equilibrio, que es el precio de indiferencia entre la compra interna y la importación, incluidos los derechos de aduana y otros gastos y c) el precio de venta para igual período.

Así, por vía ejemplar, resultan los siguientes precios para los períodos que se señalan:

Importador	Período	T.M.	Precio import.	Precio equilib.	Precio vta. CAP	% sobre precio equ.
Inchalam	Marzo 82	200	US\$ 300	US\$ 339	US\$ 370,2	9,2%
Hoyos y Mendicute	Abril 82	80	338	382	396	3,7%
Inchalam	Enero 83	6.000	248	310	354	14,1%
Elco	Agosto 83	200	306	383	400	4,4%

De ello se infiere que CAP ha mantenido, a la fecha, una relación entre los precios de importación a que tienen acceso los distintos productores nacionales, que son la expresión del mercado y el precio de venta interno, resultando para julio de 1984 un precio de venta para Inchalam de 13% por sobre su nivel de equilibrio, en tanto que para un cliente como Elco este porcentaje es sólo de 2,6%.

3.- 8. Esta política de precios ha permitido a CAP, a través de Acero Comercial S.A., colocar importantes órdenes de venta de alambón en Inchalam a precios competitivos, lo que ha posibilitado que el mercado nacional no se haya resentido por los bajos precios internacionales más allá de lo que se podría esperar, dadas las diferentes condiciones de cada productor interno. Las denunciante desconocen esta situación, remontando su argumentación a la época de la lista de precios, sin considerar la apertura al mercado externo y las diferencias de precios de importación que pueden obtener las distintas empresas, pues CAP no es sino un productor más que compite con sus precios para colocar sus productos.

3.- 9. En dicho contexto de precios de CAP inserta Acero Comercial S.A. los acuerdos de venta que ha celebrado por diversos períodos y en épocas diferentes con las empresas Inchalam, Hoyos y Mendicute y Berr y Nally, en las que considerando los pre-

cios de equilibrio para cada una de ellas se ha pactado, de común acuerdo, el abastecimiento de alambres por un período determinado.

3.- 10. En cuanto al secreto de un convenio celebrado con Inchalam a que se refieren las denunciaciones, ello no es sino la obvia y natural reserva de antecedentes comerciales que no divulga ninguna empresa seria a los empresarios que compiten entre sí

3.- 11. Finalmente, este sistema ha permitido a todas las empresas denunciaciones obtener utilidades, como lo demuestran sus balances del ejercicio de 1983, pues si Inchalam hubiere importado la totalidad de sus requerimientos de alambres la situación denunciada de un solo productor de alambres, CAP, y de uno solo de clavos y alambres, Inchalam, ya se habría producido, siendo extremadamente crítica, en este evento, la posición de las denunciaciones.

4.- Los fundamentos del requerimiento del señor Fiscal Nacional Económico son los siguientes:

En conformidad con los antecedentes reunidos con motivo de la denuncia mencionada precedentemente, en la especie no puede resultar indiferente, por sus consecuencias en el mercado, la modificación de la política de precios hecha por Acero Comercial S.A. respecto del denominado alambres. En efecto, para determinar su precio final de venta esa empresa ha establecido una relación entre los precios de importación -diferentes para los distintos productores nacionales según su capacidad de compra- el precio de venta interno y el llamado precio de equilibrio, que es un precio de indiferencia entre la compra interna y la importación, al incluirse en esta última los derechos de aduana y otros gastos.

Si bien es cierto que es legítimo considerar el mercado interno y el externo como uno solo para los efectos de la determinación del precio del productor interno, que es el precio llamado de paridad de importación, en la práctica el uso de una paridad de importación diferente para cada cliente no resulta apropiado, pues se trata de un mercado en que uno solo de los com

pradores consume el mayor porcentaje de la producción del único oferente del alambión.

El mercado demandante del alambión en Chile está fuertemente concentrado en una sola mano, por lo que el sistema de paridad de importación empleado por Acero Comercial S.A. genera fuertes desigualdades en el acceso a esta materia prima, en cuanto al precio y, en el mediano o en el largo plazo, provocará la monopolización total del mercado del alambión.

No resulta legítimo, entonces, considerar frente a cada comprador su situación particular en sus eventuales compras en el mercado externo, estableciendo su capacidad de compra sobre la base de consumos aparentes estimados y fijando, por ende, un precio internacional también diferente para cada uno de ellos.

El precio internacional de venta del alambión o su paridad de importación no puede ser sino una referencia para el productor nacional, en la determinación de sus costos o precios de venta, para, desde allí, otorgar condiciones de acuerdo con escalas de descuentos por volúmenes de compra, si lo desea.

En la práctica, Acero Comercial S.A. estaría otorgando a sus compradores nacionales las mismas posibilidades de precio que éstos encontrarían en el exterior, resultando así un precio diferente para cada uno según sus posibilidades de compra. Este sistema, que sólo permite a Inchalam obtener precios o condiciones especiales, atendida su mayor capacidad de compra, determinará, a la postre, la desaparición de los demás adquirentes de alambión.

Por otra parte, cabe destacar que la aplicación de una escala de descuentos por volumen sobre un precio de venta así determinado significa un doble descuento, que acrecienta la diferencia de precios entre Inchalam y el resto de los compradores de alambión y no justifica, en modo alguno, la primera diferenciación de precios que se hace.

El establecimiento de precios individuales para cada comerciante conduce a una franca licencia para la discriminación, lo que ha sido reprochado por los Organismos Antimonopolios, pudiendo citarse al efecto la Resolución N° 34, de 1977, de la Comisión Resolutiva y el dictamen N° 414/293, de 1984, de la Comisión Preventiva Central. Dicha conducta infringe las normas sobre libre competencia del Decreto Ley N° 211, de 1973, porque atenta contra una estructura de precios objetiva y conduce a la monopolización del mercado del alambón en beneficio de un solo comprador.

5.- En respuesta al traslado del requerimiento del señor Fiscal Nacional Económico, las denunciantes, a fs. 198, manifestaron su total conformidad con sus términos.

Por su parte, evacuando el mismo traslado, Acero Comercial S.A. a fs. 99, expone: Acero Comercial es una filial de CAP que desde mediados de 1981 comercializa el acero que produce la Compañía Siderúrgica Huachipato S.A.

CAP y Acero Comercial S.A., posteriormente, han estado compitiendo en condiciones muy difíciles con los productores externos, los cuales han tenido, en los últimos años, acceso al mercado nacional prácticamente en mucho mejores condiciones competitivas que CAP, debido a un arancel general del 10%, transitoriamente elevado a un 20%, a un tipo de cambio fijo y muy bajo durante un período en que sus costos se elevaron a lo menos igual que la inflación, a largos períodos de cobertura para las importaciones y a la crisis que ha afectado a la industria del acero en todo el mundo y que ha provocado una oferta de sus productos a precios de "dumping".

Así CAP, en general y Acero Comercial S.A., en especial, han debido, principalmente a partir desde el año 1981, redefinir sus estructuras administrativas y sus políticas de costos y ventas, a fin de ajustarse a las instrucciones impartidas por el Gobierno, en cuanto a que CAP no sólo debe cubrir sus costos sino que también generar ingresos que reditúen utilidades a la inversión del Estado, que contribuyan a financiar las actividades de éste.

A partir desde el mes de Abril de 1981 y dada la fuerte competencia que representaban las importaciones, caracterizadas éstas por su condición de marginales que tienen para los proveedores extranjeros, resultó necesario terminar con el sistema de listas de precios de conocimiento público, tanto nacional como internacional, por constituir ellas una facilidad para los productores externos interesados en exportar hacia nuestro país. Lo anterior se comunicó a todos los clientes de CAP por circular de 20 de Abril del citado año.

Para poder hacer frente a la referida competencia externa y en resguardo de los superiores intereses nacionales, CAP puso en práctica un sistema que más que constituir una política de precios propiamente tal se fundamenta en el libre juego de la oferta y la demanda, que básicamente consiste en fijarse metas o pautas para alcanzar los más óptimos precios de venta; pero con una flexibilidad en materia de descuentos o rebajas que considera distintos factores objetivos para su fijación y sobre la base fundamental de que, en definitiva, desalienten la importación y contribuyan a implementar la nueva orientación del Gobierno en materia de balanza comercial.

En relación con la política de comercialización, Compañía Siderúrgica Huachipato S.A. define los factores y elementos que deben considerarse para la determinación del precio al cual deben comercializarse sus productos. Acero Comercial S.A., actuando como mandataria de aquélla, ante las características propias del mercado del acero, intenta la venta de los productos de acuerdo con las metas o valores que le han sido determinados. Al hacerlo, se ve enfrentada en cada operación a la realidad comercial, cual es la posibilidad que tienen sus consumidores de obtener el mismo producto en el extranjero a precios menores.

En esta confrontación de intereses los clientes están en una situación privilegiada, pues mientras Acero Comercial S.A. no puede salir a colocar sus productos en el exterior al mismo precio que en el mercado interno, los compradores tienen la alternativa, que han usado frecuentemente y que en el hecho siguen usando, de abastecerse en el exterior y de exigir a Acero Comercial S.A. condiciones de precios más favorables.

La posición de cada cliente en estas negociaciones también es distinta, ya que compran distintos volúmenes, ofrecen formas de pago diferentes, requieren variadas dimensiones y calidades de productos, tienen mayor o menor urgencia en el abastecimiento, variadas existencias de stock, distintos embalajes, etc.

En ausencia de un precio internacional del acero, ya que este metal no se transa en bolsas, se determina el "precio de paridad de importación", considerando la información de que se dispone sobre precios en el mercado externo, encuestas, cotizaciones o importaciones concretas e informaciones contenidas en revistas especializadas. Este "precio de paridad de importación" es el precio que cada consumidor nacional puede obtener en el mercado externo para un abastecimiento de las mismas características del que ofrece comprar a Acero Comercial S.A.

Determinado dicho precio se fija el que se denomina "precio de equilibrio", que es el anterior más costos de transporte seguro y otros, o sea, el precio a que el producto importado llega a las bodegas del comprador. Este precio de equilibrio es distinto para cada consumidor nacional, no por un deseo arbitrario sino por la realidad del mercado, en que el precio internacional es esencialmente casuístico y varía para cada uno en virtud de muchas consideraciones, tales como volúmenes, calidades, plazos de entrega, forma de pago y frecuencia de compras, ya sean efectivas o potenciales.

El precio definitivo de cada operación se determina, finalmente, tomando como punto de partida el "precio de equilibrio", con ajustes de porcentajes representativos, a juicio de la empresa, de la significación económica que para cada cliente tienen factores tales como ventaja de proveedor local, inventario, seguridad en el abastecimiento, etc.

Durante la época en que ha regido esta política, Acero Comercial S.A. ha suscrito convenios o contratos con algunas de las empresas denunciadas y con Inchalam, en que los precios se han acordado en conformidad con esa política. En todo caso, a partir del 1º de Julio de 1984 los contratos a que se hace referencia

en la denuncia no se encuentran vigentes, sin perjuicio que durante dicho mes se han concretado entregas convenidas durante dicho mes se han concretado entregas convenidas durante la vigencia de aquellos contratos.

En cuanto a los efectos de la política aplicada por Acero Comercial S.A., inoficioso parece destacar que CAP sería la primera perjudicada si sólo tuviera en el país un solo comprador del producto de que se trata.

Por otra parte, las denunciantes obtuvieron en 1983, o sea, durante la vigencia del sistema de precios impugnado, utilidades importantes y sustancialmente mayores que las obtenidas en 1982 y, en conjunto, captaron una mayor cuota del mercado a expensas de Inchalam.

El efecto de la política que se ha definido no ha sido otro que disminuir o amortiguar la natural diferencia en el precio que denunciantes e Inchalam obtienen en el mercado externo. Si se acogiera la denuncia se agravaría la situación de quienes la han formulado, pues cualquier menor diferencia en el precio de compra del alambra en favor de las denunciantes y en perjuicio de Inchalam traería como necesaria consecuencia que esta última se abasteciera desde el exterior, para aprovechar las ventajas que el mercado le ofrece. CAP, fatalmente, comenzaría a producir más caro al reducir hasta en un 80% su producción de alambra, si es que le conviniera seguir produciendo, con las consecuencias que son de prever para las denunciantes.

En lo tocante a la legalidad y procedencia de la política descrita, cabe tener presente que el mercado mundial del acero se caracteriza porque la oferta proviene siempre de producciones marginales o excedentes de los países que construyen sus plantas fundamentalmente para el abastecimiento interno, como las propias denunciantes lo reconocen. De esta manera, el precio de venta de sus productos en ese mercado no se rige por los criterios tradicionales, porque para efectos prácticos no tienen costos. Todo ello sin perjuicio de la existencia de subsidios que favorecen a los exportadores extranjeros.

Ha quedado suficientemente demostrado que los precios que tanto las denunciadas como Inchalam obtienen en el extranjero son inferiores a los que pagan localmente; son, además, distintos para cada una de dichas empresas y la diferencia en favor de Inchalam es aún mayor.

La jurisprudencia de los organismos antimonopolios ha aceptado elementos tales como el volumen para diferenciar un precio de venta, por las economías que dicho volumen representa para el vendedor. En el sistema en examen el factor diferenciador de precios es, precisamente, el volumen que cada uno de los clientes compra a Acero Comercial S.A. y esto, indudablemente, tiene relación con las economías que el productor experimenta.

Por todas las razones expuestas, Acero Comercial S.A. termina solicitando que se rechace el requerimiento del señor Fiscal Nacional Económico.

6.- A fs. 122 de los autos se fijó como hecho pertinente, sustancial y controvertido el siguiente:

"Efectos o consecuencias, para las empresas interesadas, de la política de precios de la barra redonda varía en rollos o "alambrón" impugnada en la presente causa".

Se rindió prueba documental tanto por la parte de los denunciadas como por la de Acero Comercial S.A., testimonial por esta última, formulándose tachas en contra de los testigos y se llamó a absolver posiciones a los representantes de las empresas denunciadas.

Además, se solicitaron informes al Banco Central de Chile y se decretó un peritaje para determinar la incidencia de la política cuestionada en los resultados de las empresas denunciadas y la relación que existe entre la política impugnada y las economías de costo para el productor.

7.- Paralelamente con el cuaderno principal se siguió uno de medidas precautorias.

A petición del señor Fiscal Nacional Económico, por resolución de 7 de Agosto de 1984, que rola a fs. 92 de ese cuaderno, se resolvió que Acero Comercial S.A. debía fijar para todos sus compradores nacionales del producto denominado barra redonda varia en rollos o alambrón un mismo precio durante el tiempo que durase la tramitación de la causa, sin perjuicio de los descuentos y recargos objetivos y razonables que procedieran.

En cumplimiento de dicha resolución Acero Comercial S.A., en el otrosí de su escrito de fs. 139, informó sobre la manera en que estaba dando cumplimiento a la medida precautoria, sobre la base de determinar un precio para el alambrón, de aplicación general y uniforme para todos los compradores, reajutable según la variación del I.P.C. y una política de descuentos en relación con el volumen de compras en determinados períodos.

Los descuentos dependían si se trataba de ventas mensuales por trimestre calendario o de ventas por contrato de abastecimiento por períodos de seis meses.

Para la primera clase de ventas se contemplaba la siguiente escala:

Toneladas Métricas	% Descuento
100 - 199	2
400 - 1.199	3
2.200 - 2.999	4
3.000 o más	5

Para la segunda clase de ventas se establecía la siguiente escala:

190 - 9.500	2 a 5
9.501 - 14.250	5 a 10
14.251 - 19.000	10 a 15
19.001 o más	15 a 20

Contra esa forma de dar cumplimiento a la medida precautoria reclamaron tanto las empresas denunciadas como la Fiscalía, fundamentalmente por estimar que a la modalidad de ventas por trimestre calendario podrían acceder todos los compradores de alambrón, sin perjuicio de que al porcentaje del 5% sólo llegaría Inchalam, en tanto que los demás compradores sólo llegarían al 3% de descuento. En cambio, con la modalidad de venta por contrato de abastecimiento por períodos de seis meses sólo Inchalam podría acceder al rango del 15 al 20% de descuento, mientras que el siguiente comprador por volumen, que podría ser Fábrica de Alambres Elco Ltda., sólo alcanzaría, presumiblemente, al descuento del mismo 3%.

Con el mérito de las observaciones formuladas por las denunciadas, la Fiscalía Nacional Económica y la denunciada, por resolución de 3 de Octubre de 1984, que rola a fs. 177 del cuaderno respectivo, se resolvió que la medida precautoria decretada a fs. 92 debía cumplirse sobre la base de un precio único para todos los compradores al cual se aplicaría, por ventas mensuales por trimestre calendario, la escala por volumen entre el 2% y el 5% descrita en el primer otrosí del escrito de fs. 139. Se declaró, además, que ello debía aplicarse de inmediato a todas las facturas que se extendieran desde el 3 de Octubre de 1984, cualesquiera fueren su origen o antecedente...

No conforme con la segunda redacción de la medida precautoria, Acero Comercial S.A. pidió reposición de ella en su escrito de fs. 198 y siguientes, por estimar que le causaba daño en sus posibilidades de operar sin pérdidas en la comercialización de sus productos. No obstante y teniendo presente, además, la ocurrencia de nuevos hechos económicos que habían alterado las condiciones del mercado -elevación del valor del dolar de \$93 a \$ 115 y aumento del arancel aduanero del 20% al 35%, en Septiembre de 1984- propuso la siguiente escala de descuentos para los casos de contrato semestral de abastecimiento:

Toneladas semestrales contratadas	% de descuento
190 - 9.500	0,1 al 1
9.501 - 14.250	1 al 2
14.251 - 19.000	2 al 3
19.001 0 más	3 al 4

Acero Comercial S.A. explica que la reducción al 4% del descuento máximo de 20%, previsto en el párrafo II del primer otrosí de su escrito de fs. 139, se debe a que dicho 20% fue calculado con un dólar a \$ 93 y con derechos de aduana de 20% (10% para los productos beneficiados por el Acuerdo Parcial suscrito en el marco de ALADI).

Para demostrar la estrecha relación entre la escala de descuentos propuesta y los costos según el volúmen de producción, Acero Comercial S.A. hace presente que el costo fijo de CAP es un 50% del costo total, de modo que los descuentos de precio que Huachipato considera por compras que excedan al 5% del total de sus despachos implican, para la industria, una importante economía, puesto que un aumento de 5% en el tonelaje total despachado se traduce en una disminución del costo fijo y origina un nuevo costo fijo unitario más bajo.

Con el mérito de las observaciones hechas por Acero Comercial S.A. y las denunciantes, por resolución de 6 de Noviembre de 1984, que corre a fs. 225 del cuaderno respectivo, se sustituyó la medida precautoria, disponiéndose que la medida decretada a fs. 92 debía cumplirse sobre la base de un precio único para todos los compradores, al cual se aplicaría, por ventas mensuales por trimestre calendario, la escala de descuentos por volúmen entre el 2% y el 5% que se describe en el párrafo I del primer otrosí del escrito de fs. 139 y, por ventas programadas para un semestre se aplicaría, además, la escala de descuentos del 1% al 4% descrita a fs. 199 vta. y 200. Al mismo tiempo se declaró que lo resuelto debía aplicarse a todas las ventas cuyas órdenes de compra hubieren sido colocadas con posterioridad al 8 de Octubre de 1984, fecha de notificación de la resolución de fs. 177.

Por estar disconformes con el reemplazo de la medida precautoria, tanto las denunciantes como el señor Fiscal Nacional Económico solicitaron su sustitución, debido a que con ella la discriminación que efectuaba Acero Comercial S.A. entre sus distintos compradores era mayor que la reprochada en la denuncia.

Con el mérito de las observaciones formuladas por las denunciantes, la denunciada y el señor Fiscal Nacional Económico, por resolución de 28 de Enero de 1985, que rola a fs. 316 del cuaderno respectivo, se declaró:

- 1) Que en tanto dure la presente causa, la denunciada Acero Comercial S.A. deberá vender a todos sus compradores de barra de acero varia en rollos o alambón a un único precio, cualesquiera sean los contratos que hubiere celebrado o convenga en el futuro, entendiéndose que aquel único precio debe ser el más favorable para los compradores que se estipule en dichos contratos;
- 2) Que también en tanto dure la causa, sólo se podrán otorgar descuentos sobre ese único precio referido en la declaración precedente, de acuerdo con la escala de descuentos por volúmenes, entre el 2% y el 5%, que se describe en el párrafo I del primer otrosí del escrito de fs. 139 de este cuaderno de medida precautoria, y
- 3) Que se deja sin efecto la medida precautoria corriente a fs. 225 del cuaderno respectivo.

Con posterioridad a la dictación de esta última medida precautoria Acero Comercial S.A. pidió su modificación, a lo cual esta Comisión no accedió, manteniendo lo resuelto a fs. 316.

CONSIDERANDO:

I. EN CUANTO A LAS TACHAS.

PRIMERO: Que la defensa de las empresas denunciantes dedujo tachas en contra de los testigos presentados por Acero Comercial S.A., señores Clemente Merino Ciudad y Ernesto Escobar Elissetche y una objeción en contra de don Aníbal Gómez García. Las tachas contra los dos primeros se basaron en la causal contemplada en el N° 5 del artículo 358° del Código Civil, esto es, por ser el señor Merino Ciudad empleado de la Compañía Siderúrgica Huachipato que, al igual que Acero Comercial S.A., forma parte de un

conglomerado empresarial dependiente de la Compañía de Acero del Pacífico, la que dividió sus empresas manteniendo una estructura jêrárquica bajo su dirección, y por ser el señor Ernesto Escobar Elissetche empleado funcionario de Acero Comercial S.A. En cuanto al señor Aníbal Gómez García se le objetó por haberse anunciado que su declaración versaría sobre "precios y comercio internacional del acero", lo que no tendría relación alguna con el punto de prueba fijado.

Se dio traslado a la denunciada, quien solicitó el rechazo de las tachas y de la objeción aludidas, quedando su resolución para definitiva.

SEGUNDO: Que esta Comisión no da lugar a la tacha formulada respecto del testigo señor Clemente Merino Ciudad, en atención a que no es dependiente de la parte que solicitó su testimonio. En cambio, hace lugar a la tacha opuesta en contra del testigo señor Ernesto Escobar Elissetche, por ser empleado funcionario de la parte que lo presentó. En cuanto a la objeción formulada en contra del testigo señor Aníbal Gómez García no la considera pertinente, por estimar que su declaración guarda relación con los hechos de la causa y el punto de prueba fijado en ella.

II. EN CUANTO AL FONDO.

TERCERO: Que el punto en torno al cual gira la controversia en estos autos es el de resolver si Acero Comercial S.A., al fijar precios individuales del alambrón para cada comerciante o adquirente de ese producto, infringió o no las normas sobre libre competencia contempladas en el Decreto Ley N° 211, de 1973.

CUARTO: Que en defensa de su sistema de precios, Acero Comercial S.A. manifiesta que con la dictación del Decreto de Economía N° 47, de 1974, el acero dejó de estar sometido al régimen de fijación de precios, quedando en total libertad de precios, lo que junto con el plan gubernamental de desgravación aran

celaria originó una gran competencia externa, agudizada por la baja de los precios internacionales del acero.

No obstante y a pesar del cambio de régimen aludido, lo cierto es que, como ha quedado acreditado en autos, Acero Comercial S.A. siguió con su sistema tradicional de comercialización del alambrón, consistente en fijar un precio base considerando el precio internacional del acero y la protección arancelaria, reajustándolo mensualmente en conformidad con la variación del I.P.C. y complementándolo con una escala de recargos y descuentos.

QUINTO: Que dicho sistema tradicional de comercialización del alambrón sufrió una primera alteración en Abril de 1981, cuando Acero Comercial S.A. comunicó a sus clientes, por Circular de 20 de dicho mes, que ha procedido a dejar sin efecto la "lista oficial de precios", invocando para ello la apertura del mercado chileno y las permanentes fluctuaciones que se producen en el mercado mundial del acero, como reza el documento acompañado a fs. 33 de estos autos.

Sin embargo, Acero Comercial S.A. continuó aplicando la escala de descuentos para los compradores de alambrón, escala a que se ha aludido en el punto 2.- 2. de la parte expositiva y consignada en el documento de fs. 29.

SEXTO: Que el sistema tradicional de comercialización de Acero Comercial S.A., antes aludido, experimentó un cambio importante con motivo de la celebración del contrato celebrado el 30 de Mayo de 1983 entre Inchalam y Acero Comercial S.A., que rola a fs. 73 y siguientes del cuaderno de medidas precautorias.

En virtud de ese contrato, Acero Comercial S.A. vendió a Inchalam 12.000 toneladas de alambrón, para ser entregadas entre Julio y Diciembre de 1983, cantidad que podía variar hasta en un 25% a opción del comprador. El precio fue de \$ 25.000 la tonelada métrica, reajutable de acuerdo con el aumento del I.P.C., aplicándose la escala de recargos y descuentos vigentes y un descuento de 4% neto a todos los anticipos y pagos que se efectuaren como consecuencia de este convenio.

El mencionado contrato fue sucesivamente "modificado" o prorrogado por instrumentos de 24 de Noviembre de 1983 y 27 de Enero de 1984, que rolan a fs. 76 y 78, respectivamente, del cuaderno de medidas precautorias.

En virtud de la primera modificación o prórroga, Acero Comercial S.A. e Inchalam convinieron la venta de 8.000 toneladas métricas de alambrón, cantidad que podía variar, a voluntad del comprador, en más menos 25%, con un calendario de entrega que va de Enero a Abril de 1984. De acuerdo con la segunda modificación o prórroga se convino la venta de 7.700 toneladas métricas de alambrón para entrega en los meses de Mayo y Junio de 1984, de modo que el primitivo contrato de 30 de Mayo de 1983 tendría validez y vigencia hasta el 30 de Junio de 1984, manteniéndose hasta esa fecha todas las cláusulas de ese instrumento no alteradas por las modificaciones o prórrogas mencionadas.

SEPTIMO: Que ese trato diferencial otorgado por Acero Comercial S.A. a Inchalam aparece expresamente consignado en el informe pericial que rola a fs. 313 y siguientes, en que expresamente se sostiene, al analizar los precios de adquisición del alambrón por parte de las denunciantes e Inchalam S.A. en el lapso 1981-1984, que "las diferencias de precios para el período 1983-1984 se deben a los acuerdos comerciales suscritos entre Inchalam y Acero Comercial S.A." (fs. 317).

De acuerdo con el mismo informe, en el caso hipotético que las denunciantes hubiesen comprado el alambrón, en los años 1983 y 1984, en condiciones similares a Inchalam más el sobreprecio del 3.3% superior al precio de Inchalam de los años 1981 y 1982, hubiesen tenido menores egresos de US\$ 768.000, suponiendo que no sustituyeran importaciones. Esos menores egresos se deberían a que los precios teóricos de compra son inferiores entre US\$ 42 y US\$53 por tonelada en relación con los precios pagados por las denunciantes a Acero Comercial.

Además, agrega el Informe, si en el período 1983-1984 las denunciantes hubiesen comprado la totalidad de sus necesidades de alambrón a Acero Comercial S.A. hubiesen tenido, adicionalmen-

te, menores egresos por US\$ 177.000, los que se explican por la sustitución de 4.786 toneladas de alambón importado, porque el precio base Inchalam más el 3.3% de recargo es inferior al precio medio del producto importado por las denunciantes.

OCTAVO: Que el trato preferencial dado por Acero Comercial S.A. a Inchalam ha perjudicado a las empresas competidoras en el mercado de clavos y alambres, como ellas sostienen y acreditan con los documentos que rolan a fs. 131 a 213, pudiendo estimarse como verosímil lo afirmado en la presentación de fs. 202, en el sentido que las diferencias del precio del alambón entre las denunciantes e Inchalam, en porcentajes favorables a esta última, han sido las siguientes: desde Julio de 1983 hasta Julio de 1984, entre 17% y 20%; en Octubre de 1984, entre 14,6% y 11,6%; en Noviembre de ese año, entre 41,6% y 38,6%, y en Diciembre del mismo año, entre 41,6% y 38%.

NOVENO: Que la desventaja competitiva que para las denunciantes significó el trato especial dado por Acero Comercial S.A. a Inchalam no podría achacarse al nivel de eficiencia que presentan unas y otra, ya que como manifiesta el Informe pericial, a fs. 319, si se consideran las variables que las denunciantes pueden relativamente controlar, tales como toneladas vendidas, mezcla de ventas, gastos financieros, corrección monetaria y rotación de los activos operacionales, en general, ellas demuestran un grado de eficiencia igual o superior al de Inchalam, con excepción de los costos fijos por tonelada vendida para las empresas de menor volumen, debido a la presencia de economías de escala.

DECIMO: Que de acuerdo con el Informe pericial antes mencionado, el alambón es una de las líneas de venta menos rentables para Huachipato S.A.; pero Inchalam representa aproximadamente el 80% de las ventas totales de ese producto. Dada esta situación Huachipato S.A., aparentemente, diseñó una estrategia orientada a aumentar la rentabilidad total del alambón, con el riesgo de hacerlo más dependiente de Inchalam. Para lograr este objetivo redujo sus costos variables por tonelada, negoció las ventas semestrales con Inchalam y modificó su política de precios, según se expresa a fs. 320.

UNDECIMO: Que esa política de precios de Acero Comercial S.A. se ha concretado, como se expresa en el párrafo 3.- 4. de la parte expositiva, en que para determinar el precio de mercado del alambión se ha considerado, por una parte y como un todo, la variable importaciones y oferta externa y, por otra, la situación particular de cada comprador frente al mercado externo, sobre la base de tener en cuenta, entre otros conceptos, el tamaño relativo de las empresas, el monto de los consumos o compras de cada una de ellas y los precios que pueden obtener en el extranjero, con lo cual se llega la fijación de precios individuales, que es la conducta reprochada por el señor Fiscal Nacional Económico en su requerimiento.

DUODECIMO: Que Acero Comercial sostiene que su política de precios ha permitido a todas las empresas denunciantes obtener utilidades, como lo demuestran sus balances del ejercicio de 1983. No obstante, como se señala la defensa de las denunciantes a fs. 457 vta., el año 1982 implicó una fuerte baja en las actividades productivas en el país, por lo que la tendencia a una mejor rentabilidad de las empresas denunciantes en los años 1983 y 1984 ha podido deberse no a mejoras sustanciales de sus nego-cios sino a la recuperación económica respecto de un año deprimido.

DECIMO PRIMERO: Que los diversos factores tenidos en cuenta por Acero Comercial S.A. para fijar el precio de venta del alambión, esto es, el precio de paridad de importación, los gastos de transportes y de seguros, los derechos de aduana y otros, la ventaja de proveedor local, la seguridad en el abastecimiento, etc. no pueden servir sino de referencia para la determinación de ese precio de venta para todos los adquirentes de tal producto, que ha de ser único y general, para, desde allí, otorgar descuentos por volumen, si así lo desea, como sostiene el señor Fiscal.

Pero no resulta admisible que la consideración de tales factores se haga en forma individual para cada adquirente de alambión según sus posibilidades de compra, pues ello se traduce en una franca discriminación que perjudica a las empresas que por ser pequeñas, en relación con Inchalam, obtienen la mate-

ria prima que necesitan a un precio mayor que esta empresa grande, no pudiendo, en definitiva, competir en condiciones semejantes en el mercado de clavos y alambres.

Si a los precios así determinados se agrega la aplicación de una escala de descuentos por volumen la diferencia de precios entre Inchalam y las demás empresas competidoras en el mercado aludido se acrecienta y, por ende, aumenta la discriminación.

DECIMO SEGUNDO: Que la jurisprudencia de esta Comisión Resolutiva ha sido siempre contraria a la determinación del precio en consideración a la situación personal del comprador.

En efecto, en la Resolución N° 34, de 3 de Agosto de 1977, esta Comisión sostuvo que "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. Ello, obviamente, atenta gravemente contra la libre competencia."

Por su parte, la H. Comisión Preventiva Central, en dictamen N° 414/293, de 2 de Mayo de 1984, ha declarado que "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 utilicen 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 TERCERO: Que, según se desprende de las consideraciones anteriores, la fijación de un precio general para todos los adquirentes de un determinado producto no puede im-

pedir al productor o proveedor establecer condiciones objetivas, esto es, sin consideración a la persona del adquirente, tanto de recargos como de descuentos, en atención a circunstancias especiales de pago, volumen de la adquisición, compras programadas y otras modalidades semejantes del mercado.

Dichos descuentos o recargos que puede establecer el productor o proveedor deben ser razonables y obedecer a economías de escala efectivas, sin que puedan prestarse para disfrazar un precio en favor de determinado comprador y en perjuicio de los demás compradores. Ello podría ocurrir si se estableciera un escala con tramos tan diferenciados que a los superiores sólo pudiera acceder uno o algunos de los compradores, excluyendo definitivamente a la generalidad de los mismos.

Y Vistos, además, lo establecido en los artículos 2º, letra f), 17, letra a) y 18 del Decreto Ley Nº 211, de 1973,

SE DECLARA:

1º) Que se acoge la tacha formulada al testigo señor Ernesto Escobar Elissetche y se rechaza la opuesta al testigo señor Clemente Merino Ciudad, como igualmente se rechaza la objeción formulada al testigo señor Aníbal Gómez García.

2º) Que ha lugar al requerimiento del señor Fiscal Nacional Económico, por lo que Acero Comercial S.A. deberá poner término al sistema de determinación de precios considerando la situación personal de cada adquirente del producto denominado barraredonda varia en rollos o alambón, debiendo vender ese producto a un único precio a todos los interesados en su adquisición.

3º) Que la fijación de un único precio para todos los adquirentes del mencionado producto no impide que Acero Comercial S.A. pueda establecer recargos y/o descuentos en atención a las modalidades de la venta, en la forma expresada en el considerando décimo tercero de este fallo.

4º) Que la medida precautoria decretada a fs. 316 del cuaderno respectivo se mantendrá vigente hasta que Acelero Comercial implemente un sistema que se avenga con lo declarado precedentemente, lo que habrá de justificar al solicitar el alzamiento de la referida medida.

Notifíquese al señor Fiscal Nacional Económico y a los representantes de las empresas denunciantes y de la denunciada.

Víctor Manuel Rivas del Canto

Alvaró Vial Gaete

Gabriel Larroulet Ganderats

Juan Pomés Andrade

Carlos Williamson Benaprés

Pronunciada por los señores Víctor Manuel Rivas del Canto, Ministro de la Excmá. Corte Suprema y Presidente de la Comisión; Alvaró Vial Gaete, Director Nacional del Instituto Nacional de Estadísticas; Gabriel Larroulet Ganderats, Tesorero General de la República; Juan Pomés Andrade, subrogando al señor Decano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile y Carlos Williamson Benaprés, subrogando al señor Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Católica de Chile.

ELIANA CARRASCO CARRASCO
Secretaria Abogado de la Comisión

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL.