

## I. RESUMEN EJECUTIVO

El estudio de mercado que se desarrolla en este documento se enfoca en el mercado del gas. Abarca todos los eslabones del mercado de gas licuado de petróleo (indistintamente, “GLP”) y del mercado de gas natural (indistintamente, “GN”). El inicio de este estudio se fundamentó en una serie de razones que se encuentran en la minuta de lanzamiento de fecha 23 de noviembre de 2020<sup>1</sup>.

En ella se listan cuatro motivos principales que, en opinión de la Fiscalía Nacional Económica (“FNE”), ameritaban iniciar un estudio de este mercado. En particular, se mencionó que resultaba de interés la estructura de propiedad horizontal por la integración existente en muchos mercados geográficos, la estructura vertical por existir un alto grado de integración a nivel nacional, los diferenciales de precios observados entre los distintos formatos de los combustibles, así como la asimetría regulatoria que existe entre el gas y el resto de los servicios básicos, que están sujetos a regulación desde el punto de vista económico, mientras que el gas en gran parte funciona bajo las reglas del mercado.

La hipótesis de falta de competencia para este estudio fue la siguiente: *“existen espacios en el mercado del gas que no se encuentran funcionando de forma adecuada desde el punto de vista de la competencia, lo que estaría provocando que las condiciones comerciales a las que pueden acceder consumidores mayoristas y minoristas en el país no sean las óptimas”*.

Para el desarrollo del estudio se recopiló información de diversas fuentes, lo que permite contar con un set de datos inédito para el análisis del mercado del gas. Debe destacarse que los actores del mercado aportaron la información requerida por la FNE de manera expedita y completa. Las principales fuentes de información que se tuvieron a la vista para desarrollar el presente informe fueron las siguientes:

- Información detallada de la operación de los distribuidores mayoristas de GLP;
- Información detallada de la operación de los distribuidores de GN;
- Historia y regulación del sector;
- Reuniones sostenidas con distintos actores del mercado, incluyendo distribuidores mayoristas de GLP, distribuidores de GN, distribuidores minoristas de GLP, expertos y autoridades estatales.
- Un informe económico del profesor Alexander Galetovic enviado por Empresas Gasco S.A. (“Gasco”); y
- Un informe económico de Compass Lexecon enviado por Empresas Lipigas S.A. (“Lipigas”).

La FNE ha contado con la asesoría permanente de los académicos Juan Pablo Montero (Pontificia Universidad Católica de Chile) y Eduardo Saavedra (Universidad Alberto Hurtado). Adicionalmente, el economista de la Universidad de Oxford, Christopher Decker,

---

<sup>1</sup> FNE División Estudios de Mercado, «Minuta de lanzamiento del Estudio sobre el Mercado del Gas», Rol N°EM06-2020, 23 de noviembre de 2020, disponible [aquí](#).

ha escrito a solicitud de la FNE un informe, adjunto como Anexo A, que describe y analiza alternativas de política pública para fortalecer la competencia en el mercado del gas en Chile.

Como antecedente previo y general al análisis del mercado del gas, se debe tener presente que Chile es uno de los pocos países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (“OCDE”), junto con México, Costa Rica y Colombia, en que el uso del GLP es de tanta importancia para satisfacer las necesidades de la población. En la mayoría de los países de la OCDE, el uso del GLP generalmente está reservado para lugares muy aislados (de baja densidad) o para uso recreacional (camping o parrillas). En Chile, en cambio, la penetración de la red de GN es tan baja que un 80% de las comunas del país no tiene acceso a GN. Ello es así incluso en algunas áreas de alta densidad urbana, pese a que en ellas la penetración de la red de GN es fuerte en casi todos los países de la OCDE. Una posible explicación de esta diferencia es que, en la mayoría de los países OCDE, en general las redes de GN se han desarrollado a instancias y como consecuencia de políticas públicas impulsadas por los Estados para garantizar a la población el acceso a este servicio básico y de consumo masivo. En Chile, por su parte, la expansión de la red de GN ha dependido y depende de la iniciativa privada y, por tanto, de los incentivos que para ello entregue el mercado, con injerencia mínima del poder central. Naturalmente, se trata de una definición de política pública del Estado de Chile que escapa del ámbito de atribuciones de la FNE, que en lo que sigue analizará y propondrá recomendaciones para mejorar la competencia sobre la base de la estructura y dinámicas actuales de la industria del gas en nuestro país.

El análisis del estudio del mercado del gas se dividirá en cuatro secciones. En la primera se revisará la operación del mercado de GLP, mientras que en la segunda se hará lo propio con el mercado de GN. Luego, en la tercera sección se analizarán los efectos de la integración horizontal en los mercados de GLP y GN. Finalmente, se expondrán de manera resumida las propuestas que la FNE recomienda para cada uno de los problemas detectados.

## **A. Mercado de Gas Licuado de Petróleo (GLP)**

### **i. Importación y almacenamiento de GLP**

En Chile, la mayor parte del GLP es importado vía marítima, siendo la producción local suficiente para satisfacer solo un 25% de la demanda interna. Para la importación de este combustible existen tres grandes terminales marítimas con dedicación exclusiva a este combustible. El de mayor capacidad (145 m<sup>3</sup>) es el terminal de Gasmar S.A. (“Gasmar”) en Quintero, cuyos propietarios durante el desarrollo de este estudio de mercado eran Gasco (64%) y Abastible S.A. (“Abastible”) (36%). Durante el año 2021, Gasmar fue enajenada a un tercero sin participación en el mercado de GLP, cumpliendo así la Resolución N° 51/2018 del H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“TDLC”), ratificada por la Excma. Corte Suprema (“Corte Suprema”)<sup>2</sup>. El segundo en tamaño es el terminal de propiedad de Oxiquim

---

<sup>2</sup> Resolución Corte Suprema. 13 de noviembre de 2019. Rol N°4108-2018.

S.A. (“Oxiqum”) (50 m3), que también se encuentra en Quintero, y que cuenta desde el año 2015 con un contrato en virtud del cual su único cliente es Lipigas. Por último, se encuentra el terminal de Hualpén (40 m3), cuyos propietarios son Gasmar (50%) y Abastible (50%). Fuera de estos terminales de uso exclusivo, las distribuidoras mayoristas de GLP pueden acceder a GLP que vende la Empresa Nacional de Petróleo (“ENAP”) -que tiene terminales e instalaciones que puede utilizar para petróleo o GLP- así como a GLP que proviene de importaciones desde Argentina, las cuales son principalmente vendidas por YPF.

Existen dos asuntos de interés respecto del funcionamiento de este eslabón de la cadena de suministro de GLP. El primero es que, al observar el desarrollo histórico de este mercado, es posible identificar que Lipigas pudo participar en él hasta el año 2015 sin tener acceso directo a un terminal marítimo, abasteciéndose de distintas maneras incluidas compras en el mercado secundario nacional e importaciones vía terrestre. Esto resulta relevante puesto que al menos es un indicio de que, al menos durante el periodo analizado para este estudio, la falta de acceso directo a usar capacidad en un terminal marítimo pareciera no haber funcionado como una barrera a la entrada en este mercado. Ello pareciera en principio seguir siendo el caso, pues a partir de este año, producto de la desinversión de Gasmar -que además ahora es de propiedad de terceros no integrados en la industria-, otro distribuidor mayorista de GLP, como es Gasco, estaría participando en el mercado sin tener acceso directo a un terminal marítimo.

Un segundo asunto de interés es que, al revisar los precios a los que compran GLP los distribuidores mayoristas, observamos que existe muy poca variación entre ellos. Esta afirmación es incluso válida para los distribuidores mayoristas de menor tamaño que tienen presencia en mercados geográficos pequeños, como Gas HN o Gas Maule. Una probable explicación de este fenómeno puede encontrarse, al menos en parte, en el rol que juega ENAP, puesto que es una vendedora relevante de GLP y, además, cuenta con plantas de envasado en algunas localidades del país a las que puede acceder cualquier distribuidor mayorista de GLP.

Por todo lo anterior, estimamos que, en base a la información analizada y durante el período que abarca este estudio, es posible afirmar que el hecho de no contar con acceso directo a un terminal marítimo pareciera no haber constituido una barrera de entrada para la distribución mayorista de GLP en Chile y, además, que los terminales marítimos parecieran no haber sido una fuente de exclusión de competidores. Asimismo, estimamos que, en base a la información analizada y durante el período que abarca este estudio, es posible afirmar que los distribuidores mayoristas de GLP en Chile parecieran poder acceder y estar accediendo a precios de GLP en condiciones competitivas.

## **ii. Competencia entre distribuidores mayoristas de GLP**

En el segmento de distribuidores mayoristas se encuentran tres empresas presentes en casi todo el país: Abastible, Gasco y Lipigas. En algunos lugares existen empresas locales que también compiten, como Gas HN o Gas Maule, pero su participación es muy marginal, por lo cual las estadísticas y resultados que presentamos reflejan en gran medida la dinámica de competencia entre las tres principales distribuidoras mayoristas de GLP.

En base a la información que se recopiló y analizó durante este estudio, es posible afirmar que la intensidad competitiva del mercado de GLP en Chile es baja y que el riesgo de coordinación entre competidores es alto. Esto se debe a factores estructurales del mercado y tiene un efecto negativo relevante en el precio de comercialización del GLP en nuestro país.

Para llegar a esta conclusión, entre otras cosas se realizaron dos ejercicios de carácter económico. En el primero, se caracterizó a nivel teórico la asimetría con la cual una variación en los costos de adquisición del principal insumo, que es el GLP, es traspasada a los precios de venta por los distribuidores mayoristas de GLP. Se constató que tal asimetría *per se* es costosa para los consumidores, es decir, que las disminuciones en los costos de adquisición de GLP por parte de las distribuidoras de GLP se traspasan sólo parcialmente a los consumidores a través de menores precios de venta de GLP. En el segundo, se realizó un ejercicio de carácter empírico que permite sostener esta conclusión con aún mayor seguridad.

En lo que sigue de esta sección, se explorarán los factores estructurales que podrían explicar la baja intensidad competitiva y los riesgos de coordinación entre competidores existentes en este mercado, y luego se explicarán los ejercicios de carácter económico que sustentan esta conclusión.

#### *Factores estructurales*

En el informe se identifican una serie de factores estructurales que podrían explicar, al menos parcialmente, la baja intensidad competitiva observada en este mercado y, a su vez, ser indicativos de altos riesgos de coordinación entre competidores. En el informe se exploran tres grupos de factores. Primero, se evalúa la concentración del sector, la simetría de los competidores y su nivel de contacto multi mercado, es decir, en varias comunas del país. Posteriormente, se evalúan las características de la demanda, para finalizar estudiando los vínculos entre competidores y la entrada al mercado.

En cuanto al primer grupo de factores, nuestro análisis revela que existen elevados niveles de concentración en la mayor parte de los mercados geográficos o comunas del país. Adicionalmente, se observa que, tanto a nivel agregado como desagregado, las empresas son más bien simétricas en términos de sus participaciones de mercado y tienen contacto en varios mercados geográficos, lo que suaviza las asimetrías presentes a nivel desagregado, es decir, a nivel de comunas.

En cuanto al segundo grupo de factores, observamos que la demanda presenta una estacionalidad muy marcada -principalmente por la temperatura- y se ha mantenido estable en el tiempo. Por otra parte, las órdenes que enfrentan los incumbentes son regulares o similares en tamaño y, además, son frecuentes. Cada distribuidor mayorista recibió mensualmente más de 6.500 pedidos en promedio durante el año 2019, siendo el volumen de cada pedido casi insignificante en comparación con el volumen total vendido. Los compradores más relevantes, que son los distribuidores minoristas, en promedio y de manera individual no superan el 0,2% de las compras totales del mercado, mientras que los de mayor tamaño no superan el 0,5%.

En cuanto al tercer grupo de factores, constatamos que hasta agosto de 2021, es decir, hasta dos meses atrás, existían en la industria instancias de contacto entre competidores. Dos grupos económicos, controladores de dos de los tres incumbentes del segmento de distribución mayorista de GLP, controlaban dos terminales de importación del combustible: Gasmar y Hualpén.

Respecto a la entrada a la distribución mayorista de GLP, esta ha sido prácticamente nula en el periodo que estudiamos, es decir, entre los años 2012 y 2020. Si bien algunas empresas entraron en la Región del Maule – en 2016 una y en 2020 otra –, en 2020 su participación en volumen fue inferior a un 0.1% a nivel nacional y en la Región del Maule menor que un 1%. Además, si bien estas empresas cuentan con marcas de cilindros propias, sólo venden directamente al consumidor final<sup>3</sup>.

#### *Primer ejercicio: exploración de posibles cambios de conducta*

Un primer ejercicio realizado en el mercado fue un análisis de exploración de posibles cambios de conducta. Este tipo de ejercicio tiene la finalidad de detectar la presencia de patrones que pudieran ser sintomáticos de mercados que no están funcionando adecuadamente.

Un análisis de los precios a través del tiempo permite afirmar que existen dos grandes periodos de precios de GLP en la ventana de tiempo analizada por el estudio. El primer tramo va desde principios de 2012 hasta fines del año 2014, en el que los precios rondaron los \$950 el kilogramo de GLP en promedio. El segundo periodo, que se inicia a fines del año 2014 y que se mantiene hasta el final del periodo estudiado, esto es, el 31 de diciembre de 2020, en que los precios rondaron los \$750 el kilogramo de GLP en promedio.

Esta diferencia de precio entre los dos períodos se encuentra explicada, al menos de manera cualitativa, por una pronunciada baja en el precio del petróleo a nivel internacional. Una revisión de la evolución de los precios de este combustible efectivamente permite observar que existe un primer periodo con un precio que ronda los \$600 el kilogramo, situación que cambia drásticamente a fines del año 2014 cuando el precio baja hasta aproximadamente \$300 el kilogramo. Así, es posible afirmar que la disminución del precio internacional del petróleo repercutió en una baja del precio del GLP en el país.

Sin perjuicio de que efectivamente puede observarse una baja en el precio de comercialización del GLP, resulta de interés conocer si esta baja de precio fue traspasada completamente a los consumidores, es decir, si es que los precios del GLP al consumidor final bajaron en la misma proporción en que bajó el costo del principal insumo para los distribuidores mayoristas de GLP. Para ello se analizan los márgenes -la diferencia entre el costo del combustible y el precio de venta, no la utilidad- de las empresas. Este análisis permite afirmar que el traspaso a los consumidores nacionales de la baja del precio internacional del petróleo no fue completa. En efecto, si observamos la evolución de los

---

<sup>3</sup> Una entrada escasa no implica que el mercado necesariamente no sea o no haya sido contestable. Sin embargo, es un aspecto del cual dejamos constancia porque dinamizar la entrada al mercado, en caso de ser posible, ciertamente ayudaría a reducir los riesgos de coordinación.

márgenes del mercado, también es posible distinguir dos períodos de tiempo claros. Hasta fines de 2014, las distribuidoras mayoristas de GLP tenían un margen en torno al 35%. A partir de fines de 2014 y hasta finales de 2020, el margen de las distribuidoras mayoristas de GLP sube a un rango que se mueve entre un 50% y 55%.

Una posible explicación de este aumento permanente en el margen podría encontrarse en que los distribuidores mayoristas de GLP tuvieran una serie de obligaciones y costos que no estén indexados al precio del petróleo, por lo que un incremento de márgenes sea la única forma de cubrir dichas obligaciones y mantener una utilidad que permita la continuidad del giro. Sin perjuicio de ser esta una explicación razonable e incluso plausible, lo cierto es que, si se realiza una revisión del margen absoluto en pesos, vemos que sube de manera similar a la que lo hace el margen porcentual. En otros términos, luego del año 2014, los distribuidores mayoristas de GLP incrementaron sus ingresos absolutos aprovechando una baja en el precio de su principal materia prima.

Otra explicación plausible que puede observarse en la literatura económica es lo que comúnmente es denominado como transmisión asimétrica de precios o efecto de *rockets and feathers* (cohetes y plumas), en que los incrementos en los costos son transmitidos de manera muy rápida (el cohete), mientras que las bajas de costos se transmiten de manera muy lenta (las plumas). Sin embargo, debe destacarse que en los ejemplos conocidos de este efecto -como en el mercado de la gasolina- la caída más lenta en precio (como una pluma) se produce en un periodo de tiempo relativamente corto (normalmente como máximo semanas), mientras que en los datos observados en el estudio nunca se produce una caída de los precios en línea con la caída de los costos, pese a que ya han transcurrido más de 5 años. Esta asimetría la caracterizamos rigurosamente, mediante un ejercicio econométrico, el que se describe en detalle en la Sección III. C. iii. y que concluye que este efecto está produciendo un impacto negativo considerable en el bienestar de los consumidores nacionales.

Las teorías económicas que buscan explicar este fenómeno de aumento de márgenes pese a la disminución de costos pueden agruparse en tres categorías. Una primera teoría económica señala que ella se produce por la existencia de costos de ajuste o menú, esto es, por el costo de tener que modificar la información públicamente disponible sobre los precios del producto en cuestión. Esta razón parece no aplicarse al mercado en análisis, puesto que en él los precios normalmente varían de manera periódica. Adicionalmente, esta teoría es relevante para explicar caídas asimétricas de precios sólo en el corto plazo -ya que en el mediano o largo plazo la inversión en el ajuste es posible y necesaria en un mercado competitivo-, cuestión que como se explicó, no ocurre en este mercado dado que los precios no han bajado proporcionalmente a la disminución de costos desde finales del año 2014.

Una segunda teoría económica señala que la transmisión asimétrica se produce por la existencia de costos de búsqueda distintos según el nivel en que se encuentren los costos. Según esta teoría, la elasticidad de sustitución de los consumidores depende de las expectativas de costos. En periodos donde se espera que los costos sean altos (menor dispersión de precios), el consumidor busca menos que en aquellos donde se espera que

los costos sean bajos (mayor dispersión de precios). Nuevamente esta razón sólo explica transmisiones asimétricas en el corto plazo, pero no en el mediano o largo plazo como ocurre en este caso.

Finalmente, una tercera teoría económica señala que el efecto señalado se produce por el ejercicio de poder de mercado en un escenario caracterizado por una intensidad competitiva baja. Esta parece ser la tesis que mejor explica lo que se encuentra ocurriendo en este mercado.

#### *Segundo ejercicio: Test de Borenstein y Shepard*

El segundo ejercicio que se realizó es de carácter econométrico. En este, se utiliza como marco teórico la literatura sobre modelos de juegos repetidos de equilibrios cooperativos. En estos se muestra que los márgenes que se puede sostener un acuerdo aumentan con el valor esperado de las rentas futuras de los actores del mercado. Como resultado, los márgenes aumentarán cuando se espera que la demanda crezca o que los costos marginales disminuyan.

Borenstein y Shepard (1996) observan que su test es especialmente aplicable en aquellos contextos de mercado en que existe demanda o precios cíclicos<sup>4</sup>. Esto, pues es razonable asumir que los agentes económicos tendrán una buena idea de las rentas que pueden tener en los periodos futuros. Como hemos visto, en el mercado del GLP observamos precisamente que la demanda exhibe un comportamiento cíclico al igual que el precio de adquisición del GLP.

Realizados los ejercicios econométricos necesarios y que pueden verse con mayor detalle en la Sección III.C.iv., estos muestran que en el mercado nacional del GLP existe evidencia consistente con un mercado en que la intensidad competitiva es baja.

#### *Impacto de la baja intensidad competitiva*

La baja intensidad competitiva del mercado del GLP en Chile tiene un efecto negativo relevante en el precio de comercialización del GLP en nuestro país. Para calcular este efecto calculamos las implicancias que se derivan de que los distribuidores mayoristas de GLP no hayan traspasado totalmente a los precios del GLP la disminución de costos producto de la baja en el precio del petróleo a nivel internacional, que tuvo lugar a finales de 2014, en la misma proporción en que se hacía hasta finales de 2014. Se asumió además para estos efectos, a falta de otro parámetro mejor, que el margen anterior a finales de 2014 reflejaba un mercado competitivo.

Para tales efectos, tomamos los márgenes promedio en pesos de las distribuidoras mayoristas de GLP en el último periodo observado (o régimen de precios), que básicamente considera el año 2020, y los comparamos con los márgenes que se observan entre el año 2012 y 2014. Pudimos observar que los márgenes de las distribuidoras mayoristas de GLP hoy en día son sistemáticamente superiores a los márgenes a finales del año 2014. En

---

<sup>4</sup> Severin Borenstein y Andrea Shepard, «Dynamic Pricing in Retail Gasoline Markets», *The RAND Journal of Economics* 27, nº3 (1996): 429–451, disponible [aquí](#).

efecto, y dependiendo del sub-canal de distribución, esta diferencia de márgenes, que no fue traspasada al precio del GLP fluctúa entre \$136 y \$272 por kilogramo para el caso del GLP envasado, mientras que para el GLP granel fluctúa entre \$80 y \$106 por kilogramo.

Esta diferencia de márgenes se traduce para los distribuidores mayoristas de GLP en un ingreso adicional que asciende anualmente a aproximadamente USD \$261 millones.

Ello representa el ingreso adicional de los distribuidores mayoristas de GLP producto del aumento de márgenes que se hace posible debido a la baja intensidad competitiva del mercado del GLP en Chile. Este dato no representa necesariamente el impacto negativo en el precio de los cilindros de GLP para los consumidores finales, ya que una parte de ese margen adicional de los distribuidores mayoristas de GLP es absorbido por los distribuidores minoristas de GLP. No nos es posible realizar un cálculo totalmente exacto del impacto en precios para los consumidores finales, puesto que no contamos con los datos de precio de venta a público de los aproximadamente 5.600 distribuidores minoristas presentes en este mercado a nivel nacional. Sin embargo, como aproximación muy certera, calculamos el impacto considerando el margen adicional del canal directo (\$136 pesos por kilogramo de GLP), que es el canal en que el margen adicional es el más bajo, y se multiplicó por el total de cilindros vendidos anualmente por los tres distribuidores mayoristas del GLP. A esto se agregaron los márgenes del canal granel, en el cual todas las ventas son directas.

Este ejercicio dio como resultado que, producto de la baja intensidad competitiva del mercado del GLP en Chile, el impacto en los consumidores finales asciende en forma anual a aproximadamente USD \$181 millones, lo que equivale a un 15% del valor de venta al público de cada cilindro de GLP.

### **iii. Restricciones verticales entre distribuidores mayoristas y minoristas de GLP**

Las restricciones verticales entre distribuidores mayoristas y distribuidores minoristas de GLP podrían ser un problema para el correcto desarrollo competitivo del mercado de GLP en Chile. Relaciones de gran rigidez podrían hacer que se replique en los distribuidores minoristas de GLP aguas abajo la baja intensidad competitiva que existe en la distribución mayorista de GLP aguas arriba. Adicionalmente, esta rigidez de las relaciones entre distribuidores mayoristas y minoristas del GLP podría actuar como una barrera a la entrada de nuevos competidores en el mercado de la distribución mayorista de GLP, toda vez que ello podría hacer que un nuevo entrante careciera en la práctica de una adecuada red de distribución minorista de GLP<sup>5</sup>.

Una revisión de la forma en que hoy en día operan las relaciones verticales en el mercado del GLP en Chile permite afirmar que estamos en presencia de una alta rigidez que podría

---

<sup>5</sup> Especialmente, habiéndose dejado ya por establecido en el acápite A. i. anterior que, en base a la información analizada y durante el período que abarca el estudio, el no contar con acceso directo a un terminal marítimo pareciera no haber constituido una barrera de entrada para la distribución mayorista de GLP en Chile.



estar impactando en la competencia, tanto inter-marca (entre los cilindros de GLP de los distintos distribuidores mayoristas) como intra-marca (entre los cilindros de GLP de un mismo distribuidor mayorista).

Por una parte, existe una cantidad sumamente baja de distribuidores minoristas de GLP que venden más de una marca. Aclaramos que consideramos para estos efectos como distribuidor minorista “multimarca” a cualquier distribuidor minorista que haya vendido al menos dos marcas de GLP en un periodo determinado, sin cuantificar si la compra a una segunda marca, por ejemplo, fue marginal o esporádica. Así, en el periodo analizado, entre los años 2012 y 2020, observamos que únicamente 130 distribuidores minoristas de GLP, de un total de 5.600, tuvieron la calidad de ser “multimarca”. Esto equivale tan sólo a un 2,3% de los distribuidores minoristas de GLP en Chile.

Otra forma de observar cuán rígidas son las relaciones verticales entre distribuidores mayoristas y minoristas de GLP en Chile es analizar el número de distribuidores minoristas que cambiaron de ser distribuidor de una marca a otra durante un periodo de tiempo. Un número relevante de cambios apuntaría, naturalmente, a una menor rigidez en las relaciones entre distribuidores mayoristas y minoristas de GLP. En este caso también vemos que el número es sumamente bajo. Durante los 9 años para los que contamos con datos, únicamente 96 distribuidores minoristas de GLP cambiaron de distribuidor mayorista de GLP. Esto equivale tan sólo a un 1,7% de los distribuidores minoristas de GLP en Chile.

Vale la pena preguntarse qué podría explicar este altísimo nivel de rigidez o lealtad de los distribuidores minoristas a los distribuidores mayoristas de GLP en Chile. En base a lo analizado, sugerimos que la explicación puede darse por dos factores principales.

Una primera explicación puede darse por los términos contenidos en los contratos que suscriben los distribuidores mayoristas con los distribuidores minoristas de GLP. Debemos asumir que dichos términos son impuestos por los distribuidores mayoristas de GLP, ya que, como vimos en el acápite A. ii. anterior, dados los volúmenes solicitados los distribuidores minoristas tienen escaso poder de negociación. Por ejemplo, un análisis de todos los contratos vigentes de los tres distribuidores mayoristas de GLP en la Región de los Lagos -y que según dieron cuenta las empresas mayoristas, en su mayoría representan los formatos tipos de contratos utilizados a nivel nacional-, equivalentes a un total de 185 contratos, permite observar que en la gran mayoría de ellos existen cláusulas que buscan rigidizar la distribución de GLP.

Casi unánimemente estos contratos contienen cláusulas de exclusividad con plazos de salida, en algunos casos, de larga duración, y con sanciones por incumplir la exclusividad, cuestión que debilita la competencia inter-marca, es decir, entre los distribuidores mayoristas de GLP. Con estas cláusulas, en definitiva, cada distribuidor mayorista de GLP tiene su propia red de distribuidores minoristas. Ello trae aparejado que los distribuidores mayoristas de GLP no compiten intensamente entre sí por captar, a través de mejores precios, a los distribuidores minoristas de los otros distribuidores mayoristas de GLP. Adicionalmente, algunos contratos contienen restricciones geográficas, mientras que un número menor, pero considerable, establece implícitamente precios máximos de reventa. Las restricciones geográficas, al menos, debilitarían la competencia intra-marca, es decir,

que los distribuidores minoristas del mismo distribuidor mayorista de GLP compitan intensamente entre sí por captar a más clientes a través de mejores precios.

Todas estas restricciones verticales, que por las razones antes señaladas se puede asumir que son impuestas por los distribuidores mayoristas a los distribuidores minoristas de GLP, no tienen una razón de ser clara ni una contraprestación a nivel contractual que las justifiquen. En diligencias realizadas para indagar sobre la justificación de este tipo de restricciones, ninguna empresa pudo proveer, en opinión de esta Fiscalía, razones claras que las justifiquen. La mayor parte de ellas apuntó a la exclusividad como una condición para garantizar la seguridad de los cilindros, pero ello se contradice con cláusulas contenidas en los contratos que, por lo general, endosan la total responsabilidad de los cilindros y su seguridad al distribuidor minorista una vez que se le entrega.

Una segunda explicación es que, especialmente durante los últimos 3 años, los distribuidores mayoristas de GLP han aumentado los incentivos para que los distribuidores minoristas de GLP les sean leales y no se cambien de marca. Esto eventualmente podría ser sintomático de una mayor competencia en el mercado, esto es, de que los distribuidores mayoristas de GLP hubieran aumentado los beneficios como herramienta de fidelización porque corrían el riesgo de perder a sus distribuidores minoristas de GLP. Sin embargo, según reuniones sostenidas con agentes del mercado, estos pagos de los distribuidores mayoristas de GLP a los distribuidores minoristas buscan, en su mayor parte, simplemente recompensar la exclusividad. En consecuencia, es posible afirmar que los distribuidores mayoristas de GLP están realizando esfuerzos considerables por mantener, especialmente a través de la exclusividad, la rigidez de la red de distribución minorista de GLP.

Estas restricciones verticales resultan preocupantes desde el punto de vista competitivo, especialmente porque permiten a los distribuidores mayoristas de GLP replicar o transmitir su baja intensidad competitiva a la distribución minorista de GLP. Asimismo, estas restricciones verticales podrían estar dificultando la entrada de un nuevo competidor a nivel de distribución mayorista de GLP, toda vez que, como consecuencia de las restricciones verticales, un nuevo entrante no podría -o le sería casi imposible- contar con una red de distribución minorista de GLP a nivel nacional. Tal como hemos señalado en la sección anterior, esta baja intensidad competitiva estaría teniendo un impacto sustantivo en los precios del GLP que pagan los consumidores nacionales.

## **B. Mercado de Gas Natural (GN)**

### **i. Transporte del GN**

En el país existen una serie de redes de transporte de gas natural. La mayoría de ellas está conectada a un terminal marítimo o cruzan la frontera hacia Argentina. Desde un punto de vista de capacidad, la mayor parte de ellas tiene una capacidad ociosa relevante, excepto en aquellas partes de las redes que se encuentran más cercanas a zonas pobladas de mayor densidad.

Esta actividad de la cadena cuenta una regla que obliga al dueño de la red, el concesionario, a operar bajo el sistema de acceso abierto conforme a lo dispuesto en el Decreto N°263 de 1995 del Ministerio de Economía (“Reglamento de Concesiones”). Dicha norma define el acceso abierto como *“el ofrecimiento que las empresas concesionarias de transporte de gas realicen de sus servicios de transporte en igualdad de condiciones económicas, comerciales, técnicas y de información, respecto de su capacidad de transporte disponible”*.

Sin embargo, esta regla no ha tenido mayor uso, principalmente por lo incompleta de la regulación al respecto, la que se limita básicamente a explicar lo que es el acceso abierto, pero no da cuenta de la manera en que se debe concretar. Esta falta de regulación no es meramente una preocupación en abstracto, sino que ya han existido litigios al respecto. En efecto, esto ocurrió en la controversia suscitada a raíz de la solicitud de acceso de un nuevo terminal de gas natural licuado, GNL Talcahuano, a Gasoducto del Pacífico, asunto que fue litigado por la Corte Suprema<sup>6</sup> y que también fue objeto de una investigación por parte de la FNE que culminó recientemente, ordenando que se remitieran los antecedentes a esta División de Estudios de Mercado<sup>7</sup>.

## **ii. Límites de rentabilidad en la distribución de GN**

Las empresas de distribución de gas natural están sujetas a una tasa de rentabilidad máxima por cada zona de concesión, que contempla el promedio simple de sus rentabilidades anuales de los últimos tres años. Este tipo de regulación de rentabilidad es muy antigua en la regulación, pero históricamente la normativa no contemplaba una forma adecuada ni completa de calcularla, por lo cual en los hechos no era fiscalizada adecuadamente por la autoridad competente ni se sufrían consecuencias por superar el máximo de rentabilidad. La Ley N°20.999, promulgada en febrero de 2017 (indistintamente, “Última Reforma”) y que modificó el Decreto con Fuerza de Ley N°323 del Ministerio del Interior de 1931 (en adelante, “Ley de Servicios de Gas” o “DFL N°323”), remedió muchos de estos problemas, incorporando una metodología clara de la forma de calcular la rentabilidad máxima y estableciendo una consecuencia o sanción para el caso de que fuera sobrepasada, cual es que la distribuidora de GN pasaría a un régimen de regulación de precios, de manera inmediata, siguiendo una metodología contenida en la propia ley.

Dada la importancia de esta rentabilidad máxima, la normativa mira con mucho cuidado las relaciones verticales de las empresas distribuidoras de GN. Ello se debe a que existe el riesgo de que una empresa distribuidora de GN disminuya su tasa de rentabilidad por medio del aumento “artificial” de sus costos, traspasando rentabilidad a una empresa integrada verticalmente que no esté sujeta a la tasa de rentabilidad.

Atendido ese riesgo, la Ley de Servicios de Gas exige que las compras de GN entre empresas relacionadas se realicen necesariamente a través de licitaciones públicas e

---

<sup>6</sup> Sentencia Corte Suprema, Rol N°41.279-2020, de fecha 7 de agosto de 2020.

<sup>7</sup> FNE División Antimonopolios, Informe de archivo “Denuncia por conductas exclusorias en el mercado de provisión de GNL”. Rol N°2.592-19. 1 de octubre de 2021. Disponible [aquí](#).

internacionales<sup>8</sup>. Sin embargo, un artículo transitorio de la referida Ley N°20.999 estableció una excepción a la regla anterior para aquellos casos en que, con anterioridad a su publicación, existiera un contrato de suministro de GN entre una empresa distribuidora de GN y una empresa relacionada<sup>9</sup>. La Historia de la Ley no lo dice explícitamente, pero es razonable asumir que la finalidad de este artículo transitorio era interferir lo menos posible con contratos que se encontraran en proceso de ejecución. Como se anticipaba, la Ley N°20.999 fue publicada en febrero de 2017 y, por tanto, cualquier contrato suscrito entre entidades relacionadas previo a esa fecha, quedaría fuera del régimen regular de la ley mientras estuviera vigente dicho contrato.

Durante el desarrollo de este estudio, se constató que Metrogas S.A. (“Metrogas”) se acogió al referido artículo transitorio porque, 6 meses antes de la publicación de la Ley N°20.999, más precisamente en julio de 2016, celebró un contrato con una duración hasta el año 2030 con Aprovevisionadora Global de Energía S.A. (“Agesa”), una empresa que fue creada especialmente al efecto en junio de 2016 como parte de una división de Metrogas.

Como contexto, es relevante explicar que el año 2013 Metrogas había celebrado un contrato de suministro de largo plazo con GNL Chile S.A. (“GNL Chile”) -empresa integrada verticalmente con Metrogas<sup>10</sup>- para el suministro de GN hasta el año 2030. GNL Chile es la empresa relacionada a Metrogas que adquiere el GN en el extranjero y lo trae al terminal de Quintero. Al dividirse Metrogas, entre sí y Agesa, dicho contrato con GNL Chile pasó a ser propiedad de esta última. Casi de inmediato luego de la división, Metrogas y Agesa celebraron un contrato de suministro, el que en términos simples permitió a Metrogas recontratar el suministro que antes tenía asegurado de GNL Chile, pero a un precio mayor. Así, este contrato logró elevar de manera importante los costos que antes tenía Metrogas.

En vista de lo anterior, se estimó importante analizar si el referido contrato, celebrado meses antes de entrar en vigencia la nueva ley, tuvo algún impacto relevante y, especialmente, si tuvo el efecto desviar rentabilidad de la entidad económica sujeta a límites de rentabilidad, Metrogas, a una entidad económica relacionada o integrada que no lo está, Agesa, que era lo que la normativa justamente buscaba evitar.

La revisión de los antecedentes tenidos a la vista permite afirmar que el efecto del referido contrato fue justamente elevar los costos de Metrogas. En contraposición, podemos observar que ni antes ni después de las modificaciones a la Ley de Servicios de Gas los costos de otras empresas distribuidoras de GN sufren una variación similar a ésta. Metrogas es la única empresa que se acogió al mencionado artículo transitorio y ello produjo un desvío de rentabilidad desde una empresa con una rentabilidad regulada hacia una empresa relacionada o integrada que no está sujeta a dicha restricción.

---

<sup>8</sup> Artículo 33 quinquies del Decreto con Fuerza de Ley N°323 de 1931, Ley de Servicios de Gas.

<sup>9</sup> Artículo 12 transitorio de la Ley N°20.999, que Modifica la Ley de Servicios de Gas y otras disposiciones que indica.

<sup>10</sup> GNL Chile S.A. es una empresa cuya propiedad se encuentra en manos de Enel Generación Chile S.A., la Empresa Nacional de Petróleo (ENAP), y Agesa en partes iguales. Su función principal es contratar el suministro de gas natural de proveedores internacionales, y todo lo necesario para proveer suministro de GN incluyendo contratos con un puerto (GNL Quintero), almacenamiento, regasificación y entrega.

Luego, para estimar el efecto que tuvo la creación de Agesa sobre el margen conjunto entre ella y Metrogas, se realizó un ejercicio empírico que puede verse con mayor detalle en la Sección IV.C. A través de este ejercicio fue posible identificar que, al medir a Metrogas con un distribuidor de gas natural comparable, este último redujo su margen en 6,2 puntos porcentuales, mientras que Metrogas, como grupo, esto es, incluyendo tanto a Metrogas como a Agesa, pudo obtener márgenes de 1,2 puntos porcentuales superiores a los que obtenía antes. Por lo anterior, Metrogas logró ser el único distribuidor al que la reforma legal no solo no lo afectó, sino que le permitió incluso incrementar su margen. La referida Ley N°20.999, al incorporar una metodología clara para el cálculo de la rentabilidad máxima de las empresas distribuidoras de GN, que son concesionarias de un servicio público, tenía como uno de sus fines principales que la rentabilidad máxima fuera bien calculada y que existiesen consecuencias reales y concretas en caso de superarla. Es por ello que la mayoría de las empresas distribuidoras de GN debieron ajustar sus márgenes a la baja para no sobrepasar la rentabilidad máxima establecida por ley, siendo Metrogas la única que no solo no bajó sus márgenes, sino que fue capaz de incrementarlos y, por eso, de aumentar su rentabilidad a través de una empresa relacionada como es Agesa.

La acción de Metrogas, como grupo, tuvo un impacto relevante. En efecto, desde febrero de 2017, fecha de publicación y entrada en vigencia de la Ley N°20.999, ha significado un incremento de entre un 12,7% y 20,2% en el precio del gas natural residencial pagado por los clientes de Metrogas. Este incremento también es posible observarlo, aunque en porcentajes menores, en el sector comercial e industrial. Este diferencial se traduce en ingresos adicionales obtenidos por el grupo Metrogas, esto es, por Metrogas y Agesa rondan, entre los \$61 y \$68 mil millones anuales, equivalentes anualmente entre USD \$78 y \$87 millones.

### **C. Integración horizontal entre GLP y GN**

Uno de los aspectos que justificaron iniciar este estudio de mercado dice relación con la estructura de propiedad horizontal que existe entre los mercados del GLP y GN. En particular, se destacó como potencialmente problemático que los mismos grupos económicos participen en ambos mercados, puesto que esto podría repercutir en una menor intensidad competitiva en comparación a una estructura de mercado en que los distribuidores de GLP y GN no estuvieran relacionados. Esto da por hecho que el GLP y GN compiten, cuestión que empíricamente se ha observado, puesto que ante la presencia de una red de GN, los precios del GLP tienden a ser más bajos.

Siendo así, a nivel teórico resulta razonable considerar que una compañía que participa en el mercado de GLP y que, a su vez, tenga algún grado de participación en un competidor presente en el mercado del GN, enfrenta restricciones competitivas más suaves a la hora de evaluar un alza de precios. Ello se debe a que la integración horizontal le permitirá capturar parte de la demanda que perdería en caso de aumentar el precio del GLP. En efecto, al menos parte de los clientes que cambiarían de proveedor de combustible ante los mayores precios del GLP, elegirían a la compañía de GN en la cual el proveedor de GLP

tiene participación. Dicho de otra forma, a la empresa horizontalmente integrada le resulta menos costoso subir precios. Y, al mismo tiempo, a la empresa horizontalmente integrada le resulta más costoso bajarlos, ya que su pérdida de ingresos es doble: si bien la participación de mercado de la empresa de GLP aumenta al bajar los precios, eso hace disminuir la participación de la empresa de GN, lo que afecta el rendimiento financiero del conglomerado como un todo.

Además de existir un efecto en la dinámica de precios, es plausible pensar que la integración horizontal también pueda afectar la expansión de la red de GN. Al participar en la propiedad de un competidor en el mercado del GLP, una empresa de GN, al evaluar expandir su red, no tan sólo considerará como costo el capital que debe invertir para realizar la expansión. También internalizará la pérdida de clientes que sufrirá la relacionada que distribuye GLP, ya que eso impacta su rendimiento financiero como conglomerado.

Por otra parte, también hay que considerar la integración horizontal podría tener efectos positivos. Ello ocurriría en la medida que existiesen sinergias entre las compañías integradas, de manera que su operación conjunta permitiese una provisión más eficiente de ambos combustibles, y que estas eficiencias fuesen traspasadas a los consumidores. Adicionalmente, incluso si los efectos negativos de una integración horizontal fuesen mayores a los positivos, pero no significativamente mayores, adoptar alguna medida regulatoria muy invasiva podría resultar contraproducente.

Dado que una evaluación teórica no permite determinar sin ambigüedad el efecto de una integración horizontal, ni tampoco discriminar entre distintas alternativas de política pública, en el estudio caracterizamos mediante un análisis empírico el signo y relevancia de este potencial problema. En particular, se realizó un análisis de carácter econométrico, disponible en la Sección V, que busca medir el efecto de una estructura horizontal integrada en el precio del GLP y del GN, así como en la extensión de la red de GN. La hipótesis que se plantea es que la integración horizontal causaría precios más altos del GLP y/o del GN y una menor expansión de la red de GN.

Para explorar la hipótesis planteada, dimensionamos el efecto de la concentración horizontal con un panel de datos conformado por 70 comunas que tienen al menos una conexión de GN, en que existen ventas de GLP y para las que disponemos de 108 observaciones, una por mes. Con dicha información se realizó una estimación econométrica que mide el impacto en el precio y en la extensión de la red del nivel de concentración horizontal que existe en un determinado mercado. El nivel de integración en un determinado mercado lo medimos mediante el cociente entre el Índice de Herfindahl Hirschman Generalizado (“IHHG”) y el IHH. El IHHG se calcula de igual manera que el IHH, pero considerando que dos o más empresas en el mercado están integradas. Mientras mayor es la integración, mayor será el índice.

Este ejercicio permite afirmar que el efecto de la integración horizontal entre distribuidores de GLP y GN, tanto en los precios como en la extensión de la red, es prácticamente nula. Existe un efecto muy menor -aunque estadísticamente significativo- de un incremento de un 1% en el precio del GLP cuando existe una integración, pero este efecto es de una

entidad tan limitada, que en opinión de esta Fiscalía no justificaría una modificación regulatoria que buscara remediarlo.

## **D. Recomendaciones**

En base a los hallazgos del informe presentados previamente, esta Fiscalía estima necesario realizar una serie de recomendaciones con la finalidad de que la competencia funcione de mejor manera en el mercado del gas en Chile.

### ***Prohibición de distribuidores mayoristas de participar del mercado minorista de GLP***

En cuanto al mercado del GLP, el principal problema identificado desde una perspectiva horizontal es que existe una baja intensidad competitiva y un alto riesgo de coordinación entre competidores. Lo anterior se debe, al menos en parte, a una serie de factores estructurales que facilitan que esto ocurra. Por otra parte, desde una perspectiva vertical, es posible observar que las empresas se encuentran completamente integradas hasta el consumidor final por distintas vías, pero principalmente mediante contratos con distribuidores minoristas de GLP en que el distribuidor mayorista de GLP les impone cláusulas de exclusividad u otras equivalentes de una rigidez considerable, que no tienen una justificación de eficiencia satisfactoria en opinión de esta Fiscalía.

Tras constatar la existencia de problemas de competencia tanto en la distribución mayorista como en la distribución minorista de GLP, se puede intentar remediarlos en el mercado aguas arriba, en el mercado aguas abajo o en ambos. Probablemente deban preferirse aquellas opciones regulatorias que sean más sencillas, que produzcan un efecto más rápido y que impliquen el menor costo regulatorio posible. Como se ha anticipado, el GLP no es un combustible de la importancia ni penetración que existe en Chile en la mayoría de los países de la OCDE y, por tanto, no existen grandes precedentes ni un desarrollo muy avanzado en relación con políticas públicas que puedan incrementar la competencia en este mercado.

Sin perjuicio de lo anterior, existe una serie de medidas que podrían adoptarse para que el mercado del GLP propenda a una competencia más intensa y que ello repercuta en mayor acceso y menores precios para la población<sup>11</sup>. Una opción, existente en países como Polonia o China, sería migrar hacia un sistema de cilindros únicos o genéricos administrados por una sola empresa que estaría regulada, mientras que la distribución minorista aguas abajo hacia clientes finales se mantendría desregulada. Si bien esto elimina

---

<sup>11</sup> Tal como se señaló *supra*, las recomendaciones de esta FNE tienen como supuesto basal la estructura actual del mercado del GLP en Chile. Por tanto, las recomendaciones de esta FNE se entienden sin perjuicio de que el Estado de Chile, con el objeto de aumentar la intensidad competitiva del mercado del GLP, decidiera garantizar a la población el acceso a este servicio básico y de consumo masivo a través de una política pública que fomente la expansión de la red de GN en nuestro país, en línea con la mayoría de los países OCDE. En cualquier caso, una política pública como la señalada tendría que tomar, como precaución básica, las medidas de resguardo de aquellas personas que se encuentran en lugares más remotos y aislados, quienes serían las últimas en acceder a la red de GN y, en el intertanto, podrían ver afectado/encarecido su suministro de GLP.

la competencia aguas arriba, ya que habría una sola empresa distribuidora mayorista de GLP, se debería generar más competencia aguas abajo puesto que existirían muchos operadores que deberían competir de manera muy agresiva en la última milla para lograr vender a los hogares los volúmenes que les permitan mantenerse en el mercado. Otra opción, dada la importancia del GLP para la población y los problemas estructurales detectados en este informe, es transitar hacia un mercado en que los precios sean regulados, por ejemplo, vía modelos de empresa eficiente. Creemos que la implementación de cualquiera de estas alternativas, si bien viables, sería costosa, difícil y de larga duración.

Una alternativa más rápida, que debería producir efectos similares a los de la primera opción regulatoria antes señalada, pero que requiere menos intervención y modificación a la estructura del mercado, y que por tanto es la preferida por la FNE, al menos en esta etapa, consiste en desintegrar la distribución minorista de la distribución mayorista de GLP que existe en Chile. En los hechos, esto significa prohibir por cualquier vía, ya sea directa o indirecta, la participación de los distribuidores mayoristas en el mercado de distribución minorista de GLP.

Una solución de este tipo tiene tres ventajas en opinión de la FNE. Primero, al romperse la rigidez actual de la red de distribución minorista de GLP, en cuanto cada distribuidor mayorista tiene su propia red exclusiva de distribución minorista de GLP, resulta esperable que los distribuidores minoristas realicen su decisión de compra observando primordialmente el precio -dado que los balones de GLP son bienes homogéneos perfectamente intercambiables entre sí-, lo que debiera repercutir en menores precios de venta por parte de los distribuidores mayoristas a los distribuidores minoristas. Esto debería dinamizar sustancialmente la competencia en ese eslabón del mercado, la distribución mayorista de GLP, y debiera tener como resultado, a través de una férrea competencia entre los múltiples distribuidores minoristas de GLP, un menor precio para consumidores finales. Dado que actualmente los distribuidores minoristas de GLP obtienen ingresos y utilidades principalmente por ventas realizadas, y ello no se altera con el modelo propuesto, no existe razón alguna para sostener que variables distintas al precio, como por ejemplo la rapidez con que se entregan los cilindros u otras variables de calidad de servicio, puedan verse afectadas a través de este nuevo esquema.

Una segunda ventaja del modelo propuesto es que hace más contestable el mercado de distribución mayorista de GLP, esto es, hace más probable o plausible la entrada de un nuevo actor distribuidor mayorista de GLP. Lo anterior, dado que como hemos visto, las redes de distribución de los mayoristas, vía contratos de exclusividad u otros esquemas contractuales equivalentes, son de un tamaño tal que operan en los hechos como una barrera a la entrada muy relevante para un nuevo distribuidor mayorista de GLP. Liberalizar el mercado de la distribución minorista de GLP rebajaría considerablemente los costos de entrada para un desafiante en ese eslabón del mercado que se encuentra aguas arriba. Esta sola posibilidad debería presionar hacia la baja los precios de los incumbentes en el mercado de los distribuidores mayoristas de GLP, ya que con ello harían menos atractiva la entrada de un tercero, de un nuevo competidor.



Finalmente, una tercera ventaja que observamos de esta propuesta es que es de una implementación relativamente sencilla. En su mayor parte la distribución en este mercado es a través de distribuidores minoristas independientes, respecto de los cuales debiera prohibirse cualquier forma contractual que directa o indirectamente los relacione con distribuidores mayoristas, más allá de la venta de cilindros bajo condiciones comerciales públicas, objetivas y no discriminatorias.

Asimismo, la regulación debería distinguir muy bien entre distribución mayorista y distribución minorista de GLP; prohibir que un distribuidor mayorista de GLP pueda realizar funciones de distribuidor minorista; prohibir que un distribuidor mayorista de GLP tenga, por sí o por terceros, relacionados o no, participación en la propiedad de un distribuidor minorista y/o que se establezca cualquier contrato, cláusula, incentivo monetario o no monetario (implementos como señalética, por ejemplo) entre un distribuidor mayorista y un distribuidor minorista de GLP; etc. Sugerimos que sea la SEC el órgano encargado de velar por el cumplimiento de esta normativa, y en caso de incumplirse, deberían existir en la legislación sectorial sanciones de una entidad significativa que logren ser suficientemente disuasorias para los infractores, sin perjuicio, además, de la aplicación de la normativa de libre competencia de nuestro país contenida en el Decreto Ley 211.

### ***Regulación del acceso abierto***

Como se mencionó, la regulación establece que los concesionarios de transporte de GN deberán operar bajo el sistema de acceso abierto.

La normativa, sin embargo, más allá de señalar la existencia de esta carga para los concesionarios de transporte de GN, no explicita de manera adecuada cómo debe entregarse dicho acceso abierto, de qué forma se debe realizar la conexión, las razones para denegar el acceso, el precio, ni ningún otro asunto relevante para garantizar efectivamente el acceso abierto a las redes de transportes de GN.

Esta indefinición de la normativa ya ha tenido como consecuencia litigios sobre negativas de acceso, llegando recientemente un caso incluso a la Corte Suprema, como se analizó.

Para solucionar este problema, recomendamos el establecimiento de una regulación detallada, sea a nivel legal o reglamentario, de la forma de funcionamiento del acceso abierto a las redes de transporte de GN.

Para cumplir con el propósito de regular adecuadamente el acceso abierto, esta normativa debiera establecer, al menos (i) los casos en que procede garantizar el acceso a terceros y las excepciones a este régimen; (ii) un procedimiento claro y detallado para la solicitud y otorgamiento del acceso; (iii) la forma de determinación de las tarifas de interconexión, sea regulado por la autoridad sectorial como en España , o negociado entre las partes, como en Reino Unido; (iv) las potestades de la autoridad sectorial, es decir, la SEC, para intervenir en un proceso de solicitud de acceso; y (v) un mecanismo de resolución de conflictos que puedan suscitarse.

### ***Modificación del cálculo de rentabilidad de distribuidoras de GN***

En relación con la rentabilidad de distribuidores de GN, expusimos la situación de Metrogas, que a través de una empresa integrada verticalmente y no sujeta a regulación, como es Agesa, aumentó el costo de la prestación de su servicio de distribución de GN, lo que ha afectado y sigue afectando –y, si no se remedia, seguirá afectando hasta el 2030– el precio del gas natural residencial pagado por los clientes de Metrogas.

El problema descrito, afortunadamente, tiene una solución muy sencilla. Consiste en derogar el artículo 33 quinquies de Ley de Servicios de Gas y el artículo 12 transitorio de la Ley N°20.999, junto con agregar una nueva norma que establezca que el cálculo de rentabilidad de la Ley de Servicios del Gas considere la rentabilidad de todo el grupo económico verticalmente integrado.