

SESIÓN N°11, ESPECIAL, COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA DE ACTOS DE ÓRGANOS PÚBLICOS ENCARGADOS DE VELAR POR LA LIBRE COMPETENCIA EN EL MERCADO DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS PARA EL SUMINISTRO DE GAS RESIDENCIAL BAJO LA MODALIDAD DE GAS LICUADO DE PETRÓLEO” (CEI 64), CELEBRADA EL DÍA MARTES 2 DE NOVIEMBRE 2021, DE 15:10 A 15:49 HORAS.

SUMARIO: 1. Se escuchó al señor **Andrés Roccatagliata**, Gerente General de la Empresa Nacional del Petróleo (Enap) y la señora **Yasna Ross**, Gerente Comercial de ENAP, quien expuso al tenor de la materia contenida en el mandato.

I.- PRESIDENCIA

Presidió el diputado **Miguel Ángel Calisto Águila** (Presidente Titular), actuó como Abogado Secretario de la Comisión el señor **Roberto Fuentes Innocenti**, como Abogada Ayudante la señora **Francisca Navarro Moyano** y como secretaria la señora **Mabel Mesías Chacano**.

II.- ASISTENCIA

Concurrieron en forma telemática, las diputadas **Marcela Hernando Pérez**, **Francesca Muñoz González** y **Gael Yeomans Arayay**, los diputados **Boris Barrera Moreno**, **Miguel Ángel Calisto**, **Ramón Galleguillos Castillo**, **Raúl Saldívar Auger** y **Raúl Soto Mardones**

Asistieron como invitados vía remota, el señor **Andrés Roccatagliata**, Gerente General de la Empresa Nacional del Petróleo (Enap) y la señora **Yasna Ross**, Gerente Comercial de ENAP.

III.- ACTAS

El acta de la sesión N°9 se dio por aprobada por no haber sido objeto de observaciones. El acta N° 10 queda a disposición de las señoras diputadas y señores Diputados.

IV.- CUENTA

Se han recibido los siguientes documentos:

1.- Petición de audiencia del Gerente General de la empresa Gas HN, señor **Hugo Marcelo NajleAlée**, para exponer sobre un informe remitido que da cuenta de la grave situación en que se encuentra actualmente y desde hace un buen tiempo, ante la grave afectación de la libre competencia que se ha suscitado a propósito de la actuación de las tres grandes empresas distribuidoras mayoristas de GLP, en la Región del Maule.

- **Se acordó su invitación**

VI.-ACUERDOS

Se adoptaron los siguientes acuerdos:

1.- Invitar para la próxima sesión:

i.- Al gerente general de la empresa gas hn, señor Hugo Marcelo NajleAlée, para exponer sobre un informe remitido por él que da cuenta de la grave situación en que se encuentra actualmente y desdehace un buen tiempo, ante la grave afectación de la libre competencia que se ha suscitado a propósito de la actuación de las tres grandes empresas distribuidoras mayoristas de glp, en la región del maule.

ii.- Al director de Valgesta energía, Andrés Romero.

iii.- A odecus, Estefan Arenas.

VII.-ORDEN DEL DÍA

La comisión se reunió con el propósito de escuchar al señor Andrés Roccatagliata, Gerente General de la Empresa Nacional del Petróleo (Enap) y la señora Yasna Ross, Gerente Comercial de ENAP, quienes expusieron al tenor de la materia contenida en el mandato.

SE ADJUNTA LA VERSION TAQUIGRAFICA REALIZADA POR EL DEPARTAMENTO DE REDACCIÓN DE LA CAMARA DE DIPUTADOS.

TEXTO DEL DEBATE

-Los puntos suspensivos entre corchetes corresponden a interrupciones en la transmisión telemática.

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- En el nombre de Dios y de la Patria, se abre la sesión.

El acta de la sesión 9ª se declara aprobada.

El acta de la sesión 10ª queda a disposición de las señoras diputadas y de los señores diputados.

El señor Secretario dará lectura a la Cuenta.

*-El señor **FUENTES** (Secretario) da lectura a la Cuenta.*

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Sobre la Cuenta, ofrezco la palabra.

Ofrezco la palabra.

Pido al secretario de la comisión que deje constancia de la solicitud de audiencia del gerente general de la empresa Gas HN, señor Hugo Marcelo Najle, para que podamos constatarla y dejarla estipulada para la próxima sesión.

El señor **FUENTES** (Secretario).- Muy bien, Presidente.

Así lo haremos.

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Secretario, entiendo que está invitado a la sesión don Andrés Roccatagliata.

El señor **FUENTES** (Secretario).- Sí, Presidente. Se encuentra conectado en este momento a la espera de que le dé el uso de la palabra.

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Bien, muchas gracias.

Agradezco la presencia del señor Andrés Roccatagliata en nuestra comisión y le informo que recibimos sus excusas de la sesión anterior.

Tiene la palabra, señor Roccatagliata.

El señor **ROCCATAGLIATA** (gerente general de la Empresa Nacional del Petróleo) [vía telemática].- Señor Presidente, saludo a usted y a los diputados y diputadas que se encuentran presentes. Lamentablemente, no sé quiénes están, porque no me aparecen en la pantalla. Al parecer, está el diputado Boris Barrera y usted, Presidente.

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Para su información, están conectados el diputado Raúl Soto, las diputadas Francesca Muñoz y Gael Yeomans, y los diputados Raúl Saldívar, Boris Barrera y quien habla.

El señor **ROCCATAGLIATA** (gerente general de la Empresa Nacional del Petróleo) [vía telemática].- Muy bien, muchísimas gracias por la información.

Reitero mis excusas de la sesión pasada, porque coincidió con la reunión de directorio de la ENAP que se realiza los últimos martes de cada mes. Esa fue la razón de la excusa que les enviamos y agradecemos que hayan aceptado.

Señor Presidente, tengo preparada una pequeña presentación de la participación de la ENAP en el mercado GLP. Si me lo permite, me gustaría proyectarla.

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Por supuesto.

Secretario, por favor, facilite la conexión.

El señor **FUENTES** (Secretario).- Señor Presidente, está autorizado para compartir pantalla.

El señor **ROCCATAGLIATA** (gerente general de la Empresa Nacional del Petróleo) [vía telemática].- Muchísimas gracias.

Partiré con una breve descripción de lo que es el mercado. Hay un pequeño índice, que es el mercado del gas. Vamos a referirnos al GLP, al gas licuado proveniente del petróleo, con la demanda y el abastecimiento.

El índice parece largo, pero no es muy extenso. Más o menos tardaré unos quince minutos, para dar espacio, después, a todas las consultas que me puedan formular.

Como acabo de decir, están los siguientes temas: la participación de la ENAP en el mercado; cuál es nuestra política de precios, que es un tema -entiendo- de vuestro interés; cuáles son los canales de venta que tenemos; las ventas de la ENAP de GLP en el país; la participación, y por último, la cadena de valor.

Como vemos en la presentación, el consumo nacional de gas licuado del petróleo es de 1.3 millones de toneladas al año, o 60 Tera BTU, y este ha venido creciendo a una razón de 2 por ciento mensual. En el mercado, casi el 40 por ciento del GLP se consume en la Región Metropolitana, siendo la segunda región más importante, la Región de Valparaíso.

Si se ve por tipo de consumo, se da cuenta de que el consumo residencial del producto envasado -me imagino que todos ustedes

saben, pero igual la hago- a granel es básicamente equivalente al formato de entrega. Granel es vía transporte, por gaseoducto o por camiones, y el envasado son los cilindros.

En el segmento residencial es equivalente al 45 por ciento de este 69 por ciento, es decir, el consumo residencial equivale al 65 por ciento de todo lo que se consume envasado. O sea, prácticamente dos tercios del envasado es el que se consume en todas las casas de los chilenos y chilenas.

El restante corresponde al 23 por ciento, que es el consumo comercial, en el cual están incluidas las pequeñas y las microempresas; por lo tanto, ahí también puede haber pequeños usuarios, no industriales, como ahí se refiere, porque el industrial, como ven en la gráfica, prácticamente no existe. Después está el sector público con una pequeña participación del 1 por ciento.

Respecto del granel, que corresponde al tercio restante o al 31 por ciento, los distintos usos que aparecen ahí se explican por sí solos, lo que da cuenta de los 1.313.000 millones de toneladas al año que se consumen en Chile.

¿De dónde proviene este gas? Este gas tiene tres fuentes de origen en lo que se consume en nuestro país. El 17 por ciento lo producimos nosotros en nuestra refinería, en el proceso de refinación se produce gas que proviene del petróleo y nosotros damos cuenta con nuestra producción, sin importación, del 17 por ciento del total. El 83 por ciento restante es importado, y como vemos en el importado las importaciones marítimas entran por los terminales ubicados en Quintero y Hualpén.

Si uno aprecia el total de importado, tiene que 835.000 millones de toneladas versus lo que entra por Hualpén, que es el 14 por ciento, más lo que viene vía terrestre que directamente lo importan los grandes distribuidores. Me refiero a Lipigas, Abastible y Gasco.

Las importaciones terrestres evidentemente son todas por camión y las marítimas por los terminales de Gasmar y el sitio que tiene hoy Abastible en Hualpén.

Si uno resume esto, que es la gráfica que viene a continuación, la importación marítima -tal como aparece en la imagen- corresponde al 74 por ciento; la importación terrestre al 9 por ciento del total de lo que se consume en el país, y el 17 por ciento restante somos nosotros. Insisto, no importamos GLP.

¿Cuál es la política comercial? La política comercial consiste en contratos suscritos de suministro y tenemos señaladas las cantidades anuales en firme, es decir, que están comprometidas las distintas empresas a comprar posteriormente con nosotros, y no hay distinción respecto del tamaño del cliente, y todas tienen el mismo contrato. Esto es muy sencillo, significa que la ENAP tiene una misma política, independientemente del tipo de cliente que tenga enfrente, simplemente tenemos que tener un contrato y producto del contrato, para todos iguales, todos tienen el mismo precio. Básicamente, hay algunas diferencias en los precios que después se producen por el tema logístico, pero en un mismo punto de entrega, todos tienen el mismo precio.

El precio del GLP que tenemos actualmente está definido por el precio paridad de importación, igual como el precio que tenemos en los combustibles líquidos. Me refiero al diésel, a la gasolina, al kerosén de uso doméstico, etcétera. Lo que simulamos es el precio de paridad de importación, es decir, cuál sería el precio que un importador eficiente podría comprar por vía marítima de un mercado de referencia, de un mercado profundo, de un mercado donde haya muchas transacciones y, por lo tanto, el precio sí valga.

Este mercado de referencia se usa para el caso del gas en MontBelvieu, que es un marcador que típicamente usan todos los importadores de gas. Por lo tanto, lo que hacemos con esto es ir reflejando las variaciones que tiene el precio del gas internacional y después lo aplicamos a nuestra política de precios, es decir, somos un tomador de precios.

En la gráfica siguiente se ve con más detalle cuál es la estructura que tiene un importador que quisiera estar en este mercado y qué aspectos son los más fuertes, o sea, los componentes importantes.

Como vemos en la gráfica, el 90 por ciento del precio está determinado por el marcador que les acabo de señalar, MontBelvieu; después tenemos el terminal de carga, que corresponde al costo que hay en el terminal de origen, lo que nos da prácticamente el 90 por ciento del valor. El 10 por ciento restante son componentes, como el seguro, los derechos de aduana, las mermas, las sobreestadias y otros; sin embargo, no es parte de esta comisión entrar a analizar el detalle de esta materia. Lo importante es que el 90 por ciento está compuesto por el valor del GLP a nivel internacional. A nivel de detalle, en la imagen se muestra como ejemplo el cálculo del precio paridad en Concón. Nos hemos permitido poner este precio, dado que es el que publicamos, por lo tanto es de público conocimiento.

En la semana del 21 al 27 de octubre, teniendo el MontBelvieu a un valor de 633 pesos, el valor con IVA en Concón era de 925 pesos. Hoy tenemos tres paridades de referencia: Concón, la cual publicamos; el Puerto de San Vicente, y Cabo Negro, donde algo se exporta por vía marítima.

En consecuencia, en términos sencillos, para calcular el precio al cual vendemos -nosotros somos productores de GLP y no importamos-, simulamos lo que le costaría a un importador eficiente realizar esta práctica. Una vez hecho el cálculo, traspasamos este precio a los distribuidores.

En esta gráfica se puede ver claramente cómo ha variado el precio del indicador que hemos señalado en reiteradas oportunidades versus el precio de la paridad en Concón. En la parte inferior de la lámina se observa que la correlación es perfecta, dado que, como indiqué, tomamos el precio para luego replicarlo a los distribuidores.

¿Cómo es el proceso del canal de venta?

En las refinerías que tenemos tanto en Aconcagua como en Biobío se produce GLP, el cual es almacenado y después, vía ducto de GLP o transporte a granel, va a nuestras plantas de almacenamiento.

Finalmente, como vemos en la gráfica, están las participaciones por canal de venta.

Si uno suma las ventas a granel, tenemos el 13 por ciento, que se vende directamente en la refinería. Después de nuestras plantas de almacenamiento, que denominamos Dirección de Almacenamiento y Oleoducto (DAO), hay otro 10 por ciento más, lo cual suma 23 por ciento. Asimismo, desde el punto de vista de nuestra venta en Magallanes -ver la parte inferior de la misma lámina-, tenemos un 6 por ciento más, lo cual suma 29 por ciento. De esa manera se pueden sumar las distintas participaciones que tiene en función de si eso está en nuestras refinerías o en Magallanes y la forma de venta. Es importante señalar que del gas que comercializamos, el 15 por ciento es envasado en cilindros en sus distintos formatos.

En la siguiente lámina se muestra el resumen de lo que acabo de decir: por ducto se comercializa el 41 por ciento; a granel, el 29 por ciento; envasado, el 15 por ciento, y por barco, otro 15 por ciento.

En cuanto a dónde realizamos nuestras ventas, lo hacemos en Aconcagua y en la DAO de Maipú. En San Fernando y Linares tenemos una particularidad, pues contamos con centros de envasados, lo cual no tenemos en el resto de las ciudades donde estamos operando. También vendemos en Biobío y Cabo Negro.

Cuando uno agrupa todo esto y se concentra solamente en las ventas que tenemos como ENAP, vemos que los grandes mayoristas nos compran prácticamente la totalidad de nuestra producción, que alcanza a 220 kilotones al año, y los mayoristas pequeños solo un 3 por ciento. A nivel porcentual, el 99 por ciento son los grandes mayoristas y los mayoristas pequeños solamente un 3 por ciento.

La lámina siguiente no se refiere a la ENAP, sino al mercado en su conjunto. Los principales actores en la distribución minorista del GLP, es decir, que atienden al consumidor final, son Abastible, Gasco y Lipigas, que, además, tienen cobertura de una red nacional a través de subdistribuidores con canales directos, abordando así casi la totalidad del mercado del GLP.

El 0,03 por ciento señalado en la parte inferior derecha de la lámina se produce en la Región del Maule, donde, a través de una planta de envasado, atendemos a otros pequeños distribuidores, como es Gasmaule y un distribuidor de la zona llamado Hugo Nagle. Haciendo un resumen del mercado total, las tres grandes distribuidoras tienen el 99,97 por ciento y las pequeñas, Gasmaule y el señor Hugo Nagle, el 0,03 por ciento.

Si uno hiciera un zoom solo en la Región del Maule, ese 0,03 por ciento de dicha región se transforma en un 4,28 por ciento.

Para finalizar, en el siguiente esquema gráfico, todos los precios publicados son públicos; algunos son nuestros y otros de algunas comisiones que se publican con cierta periodicidad.

Como vemos, en nuestra refinería producimos GLP, el cual es transportado a nuestro centro de acopio y posterior distribución en San Fernando. Allí tenemos una planta de envasado, a través de la cual entregamos a distribuidores mayoristas pequeños y a grandes distribuidores mayoristas.

Nuestro precio en la refinería es de 925 pesos entre el período 21-27 de octubre, que es el último que tuvimos, por eso lo usamos de ejemplo. Como se observa en el gráfico, los precios que llegan al consumidor final, en el caso de los distribuidores mayoristas, es de 1.761 pesos y, en el caso de los distribuidores mayoristas pequeños, de 1.427 pesos durante este período. A pie de página, aparecen las fuentes desde donde hemos obtenido cada uno de estos precios, algunos de los cuales publicamos.

Eso es todo cuanto puedo informar sobre lo que teníamos preparado como presentación referente al mercado del GLP y la participación de la ENAP.

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].-Muchas gracias, señor Andrés Roccatagliata.

Ofrezco la palabra a las señoras y a los señores parlamentarios sobre la presentación realizada por el representante de la ENAP.

Señor Roccatagliata, quiero agradecer nuevamente su presentación y que haya concurrido a esta comisión investigadora.

Aprovecho la oportunidad para solicitar su opinión respecto de lo que señalaron los trabajadores de la ENAP en la sesión pasada, quienes dijeron que es perfectamente posible que la Empresa Nacional del Petróleo pueda entregar gas a bajo costo a las familias chilenas. Ellos señalaban, por ejemplo, que un cilindro de 15 kilos perfectamente se podría vender -y, de hecho, entiendo que se vende- en 8.470 pesos -no sé si estoy equivocado, Secretario; usted se debe acordar bien del monto que señaló el dirigente- y que las ganancias que están teniendo las grandes compañías, respecto del valor inicial de la importación, es de tres o cuatro veces más que el valor inicial.

Por lo tanto, quiero saber su opinión respecto de esa afirmación hecha por los dirigentes de la ENAP y qué le parecen las primeras conclusiones de la Fiscalía Nacional Económica, que ha señalado que estas tres principales empresas, que hoy controlan parte importante del mercado del gas, deban salir de la venta directa a las familias chilenas.

Tiene la palabra, señor Roccatagliata.

El señor **ROCCATAGLIATA** (gerente general de la Empresa Nacional del Petróleo) [vía telemática].- Señor Presidente, voy a referirme a lo que le compete a la ENAP sin entrar en el terreno de las suposiciones.

Respecto del costo de venta de nuestros productos es el que hemos señalado en la gráfica, que se comparaba con los precios que tenía el consumidor final; efectivamente, hay diferencias ahí.

Si usted me pregunta si esas diferencias son razonables o no, nosotros, como ENAP, desconocemos los costos que hay entre los pequeños distribuidores y finalmente en el comercio, que son los que después transportan el gas a cada uno de los hogares chilenos. Por lo tanto, respecto de esa cadena, que desconocemos, no me podría manifestar si los precios están muy abultados, nada de abultados o están en lo correcto. Tendríamos que hacer un estudio, y no lo hemos hecho, porque no nos compete.

Si la decisión fuera entrar en el mercado minorista, podemos participar con infraestructura crítica. La ENAP es una empresa que es de infraestructura, tiene gran capacidad logística, gran capacidad de recepción portuaria, de almacenamiento, y pensamos que con más plantas de envasado a lo largo del país sí podríamos colaborar, generando, tal como se ha hecho en la Región del Maule, otros distribuidores distintos a los que hay hoy día.

Por lo tanto, si el tema es la infraestructura logística, pensamos que tenemos alguna ventaja competitiva, pero si el tema va por entregar al consumidor final los cilindros de gas, pensamos que no tenemos ninguna ventaja competitiva, y no tengo claro si con nuestra participación los costos disminuirían.

Respecto de lo que señala la Fiscalía Nacional Económica en cuanto a cómo podría disminuir el precio si se prohibiera a los clientes mayoristas participar en el mercado minorista, es decir, eliminar esta integración vertical, en verdad, podría ser una alternativa que generara más competencia, donde los pequeños distribuidores de gas pudieran ser multimarcas, tener más opciones, con un precio menor, y, por lo tanto, beneficiar a los consumidores.

Ahora, a título personal -y esto no ha aparecido en ningún estudio-, tal vez si los balones de gas tuviesen todos el mismo color, no habría estos problemas de entrega de distintas marcas y, por consiguiente, se facilitaría el libre tránsito de los cilindros de gas y se colaboraría en algo con el precio final.

Pero, como manifesté, eso lo digo a título personal, como Andrés Roccatagliata, no como gerente general de la ENAP.

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Muchas gracias, señor Andrés Roccatagliata.

Ofrezco la palabra.

Tiene la palabra el diputado Boris Barrera.

El señor **BARRERA** (vía telemática).- Señor Presidente, por su intermedio saludo a don Andrés Roccatagliata y a los colegas presentes.

Solo para expresar que no hay relación con los precios que dieron los trabajadores en la sesión anterior, de ser tan barato cada cilindro de gas, porque acá, en la presentación, dice que al distribuidor mayorista pequeño, en Linares, por ejemplo, le llega a 1.427 el kilo, y si uno lo multiplica por uno de 15, ese sale a 21.000 pesos.

¿Está mal mi cálculo o eso es lo que estaría saliendo un cilindro de 15 kilos?

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Tiene la palabra el señor Andrés Roccatagliata.

El señor **ROCCATAGLIATA** (gerente general de la Empresa Nacional del Petróleo) [vía telemática].- Sí. Lo que ocurre es que, tal vez, los precios que tenían en la presentación anterior -la cual no construí, por lo cual no puedo opinar sobre ella- pueden estar referidos a otro período de tiempo. Esto es del 21 al 27 de octubre, como dije anteriormente. La presentación que hicieron nuestros dirigentes sindicales fue realizada en época invernal, con otros precios. Creo que habría que comparar mismos períodos con mismas cantidades y mismos puntos de entrega, porque el costo logístico, evidentemente, si yo entrego en Concón, es muy distinto al de San Fernando, porque tengo un costo de transporte y un costo de envasado.

Por eso, sería bueno tener una comparación de los mismos puntos en las mismas fechas. Pero sus cálculos son correctos.

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Señor Roccatagliata, en la sesión pasada los dirigentes hablaban de

8.340 pesos el cilindro de 15 kilos. Ellos señalaban que la misma ENAP vendía esos cilindros de 15 kilos en 8.340 pesos y que las empresas que estaban cruzando la calle cobraban tres veces más ese valor.

¿Cuál es su opinión respecto de esa afirmación de los dirigentes de la ENAP?

Tiene la palabra, señor Roccatagliata.

El señor **ROCCATAGLIATA** (gerente general de la Empresa Nacional del Petróleo) [vía telemática].- Correcto, además, es el cilindro de mayor circulación en los segmentos que más hay que proteger.

Primero, hay que comparar valores con IVA y sin IVA. Los valores que estoy dando son con IVA, por consiguiente, inmediatamente hay que reducir ese valor a un valor neto, esto es un 20 por ciento menos.

Segundo, hay que hacerlo referido a un mismo período. Y tercero, efectivamente, cruzando la calle uno puede encontrarse con un precio distinto, pero para llegar al otro lado de la calle, no solo hay que cruzarla, sino que hay que pasar por un distribuidor mayorista, por un minorista, por una pyme, por la persona que tiene un pequeño camión, o dos o tres camiones, y trabajadores que le suben los cilindros, a quienes también les tiene que pagar. O sea, la cadena logística que hay para llegar al frente de la calle no es solo cruzarla, sino que se debe considerar todo el proceso que hay para venderlo. Entonces, su cálculo no es tan trivial ni tan directo como decir: yo vendo en el lado sur de la calle a mil y en el lado norte lo venden a dos mil. Sin embargo, es un tema que evidentemente hay que estudiar.

Como declaración, quiero decir que la ENAP está disponible para todo lo que beneficie a los chilenos en el mercado de la energía y estar presente, tal como lo ha hecho en el mercado de la geotermia, en el mercado eólico, en el mercado fotovoltaico. Es decir, somos una empresa de infraestructura, pero que también se debe a los intereses de todos los chilenos.

Por lo tanto, si hay algo que se estime que puede generar valor a los clientes, que puede mejorar la calidad de vida de todos nosotros, sin duda la ENAP va a estar disponible para participar en ello.

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Tiene la palabra el diputado Raúl Soto.

El señor **SOTO** (don Raúl) [vía telemática].- Señor Presidente, me llama la atención que el invitado señale que la ENAP tiene la capacidad operativa y logística, que es extraordinaria, y me parece muy bien que así sea. Pero, acto seguido, dice que no tienen las capacidades para entrar directamente en el mercado minorista respecto de la distribución de balones. Entonces, me parecen un poco contradictorias esas dos afirmaciones. ¿Por qué es tan categórico respecto de eso, y también respecto de que eso no contribuiría -o no lo tiene claro- a generar mayor competencia o mejores precios?

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Tiene la palabra, señor Roccatagliata.

El señor **ROCCATAGLIATA** (gerente general de la Empresa Nacional del Petróleo) [vía telemática].- Señor Presidente, entendiendo la inquietud sobre lo que acabo de comentar, considero al mercado minorista como aquel que entrega el cilindro de gas a don Juan, a don Pedro o a quien sea en su domicilio particular, para lo cual se requiere un camión distribuidor, un negocio donde almacenar los distintos productos, después de eso ir a un centro de envasado, que sería el nuestro, todo lo cual no es infraestructura crítica, sino minorista, en la cual no estamos; y cuando digo que no tenemos ventaja, una ventaja competitiva se genera cuando, efectivamente, hay profundidad en un mercado en el cual estamos presentes, cosa que no es el caso, y no es una infraestructura crítica, sino minorista, de detalle, en la cual, efectivamente -como señalé en un inicio-, la ENAP tendría que ver si genera valor o no.

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Señor Roccatagliata, la Fiscalía Nacional Económica se refirió mucho a que las tres principales empresas tenían acción directa en la importación, y eran dueños -situación que se revirtió las últimas semanas- de los principales centros de importación del gas, es decir, controlaban el mercado absoluto del gas.

¿Existe alguna posibilidad de que la ENAP, por ejemplo, como una empresa pública, participe justamente de la importación del gas para traer un precio razonable para que muchas empresas puedan distribuir directamente este gas a las familias chilenas?

Por otro lado, me interesa saber qué pasa con las zonas extremas, por ejemplo, en el caso de Aysén; represento a la región, soy diputado de esa zona, y tenemos sectores que no están formalizados y donde el valor del mismo cilindro de 15 kilos, del cual los trabajadores hablaban de un valor de 8.340 pesos, es de 40.000 pesos en algunas islas, por ejemplo, Huichas, Melinka, Puerto Gala y Puerto Gaviota.

Finalmente, ¿cómo creen ustedes, como empresa pública, que nosotros, como legisladores, debiésemos buscar un mecanismo que permita igualar el precio de este elemento que es tan importante y fundamental de la canasta básica?

Gracias.

El señor **ROCCATAGLIATA** (gerente general de la Empresa Nacional del Petróleo) [vía telemática].- Señor Presidente, respecto de la primera pregunta, no tenemos ningún impedimento en importar; tendríamos que usar las instalaciones que hoy existen como, por ejemplo, la de Gasmar en Quintero o la de Abastible en la zona del Biobío, por lo cual me imagino que firmando un contrato estas empresas no tendrán ninguna dificultad en que importemos directamente.

Siguiendo con la cadena hacia delante, debiéramos estudiar si efectivamente el hecho de incorporar centros de envasado en todo el país va a aumentar o no el nivel competitivo. Quiero señalarle, señor Presidente, que cuando la ENAP importaba, hace

algunos años, las empresas a las cuales le vendía eran las mismas tres grandes que hay hoy día. Por lo tanto, si el efecto final era generar una competencia, ello se generó. Tal vez, no necesariamente porque tuviéramos la capacidad de importación o la capacidad de almacenamiento.

Por consiguiente, si importar genera mayor competencia, estamos totalmente disponibles; habría que ver si efectivamente ahí está el problema o no, y si existe otro que hay que revisar bien, como el señalado por la Fiscalía Nacional Económica respecto de la integración vertical.

En cuanto a ustedes como legisladores, me está haciendo una pregunta complicada porque no soy político y tampoco hago las leyes, pero sí las sufro o las disfruto. Me parece bastante impresentable que las zonas extremas tengan valores que sean considerablemente mayores a los que pueden tener en la zona central; entendiendo las razones que hay detrás, que es una zona logística alejada, y por lo tanto implica mayores costos de transporte, mayores costos de almacenamiento, y donde no hay economías de escala, por lo que hay una serie de explicaciones que dan cuenta del por qué la diferencia de precios.

En ese sentido, entiendo que esta situación la está viendo el gobierno y lo está revisando para las zonas extremas, tal como existe en Isla de Pascua y en el caso del gas con Magallanes, para compensar o buscar algún mecanismo para que los que están haciendo patria en esa zona no se vean perjudicados por estar tan alejados de la zona central.

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Muchas gracias.

Tiene la palabra el diputado Raúl Soto.

El señor **SOTO** (don Raúl) [vía telemática].- Señor Presidente, quiero insistir un poco en la pregunta anterior.

Señor Roccatagliata, seré un poco más claro en lo que estoy intentando que me responda. Evidentemente, la ENAP no tiene una ventaja comparativa respecto de la distribución de los

galones en el territorio mismo, eso es evidente y la pregunta no va en esa dirección. No le estoy preguntando si usted como ENAP va a ir a poner un kiosco o un negocio en la comuna de Rengo de mi distrito para distribuir y vender galones a las personas; lo que le estoy preguntando es si la ENAP tiene la capacidad logística, que yo creo que la tiene, para competir directamente en la distribución de gas licuado en Chile, más allá de cómo se desarrolle en la cadena, porque eso evidentemente va a tener que cambiar después de los estudios e investigaciones que se están realizando, de tal forma de competir directamente con las actuales tres empresas privadas que existen, que son Gasco, Abastible y Lipigas.

Ahora, esto no solo debe ocurrir en lo minorista, sino también en lo mayorista, en el sentido de que acá tiene que haber mayor competencia, y creo que esa competencia debe ser pública y privada; tiene que haber más competencia privada, pero también puede existir competencia pública.

Obviamente, una de las grandes conclusiones de la Fiscalía Nacional Económica es la alta concentración en la desregulación y en la integración; esos son los tres problemas que debemos resolver y, en ese sentido, creo que ENAP puede aportar y no solo mirar lo que está ocurriendo desde el punto de vista de la concentración y de la competencia que allí efectivamente se puede generar.

Asimismo, una de las afirmaciones de la Fiscalía Nacional Económica es cómo estas empresas no han traspasado los menores costos internacionales del petróleo al valor final del producto, al valor consumidor. Es más, se habla de un punto de inflexión, en el año 2014, cuando el precio del petróleo baja prácticamente a la mitad.

Me gustaría que como gerente general de la ENAP se refiriera a esa situación, porque hay una aseveración del ente encargado de fiscalizar los mercados en Chile que nos está diciendo que desde 2014 no se han traspasado valores, menores costos de producción al valor final del producto. ¿Qué le parece esa

práctica, qué opina, cómo lo ve, cómo se puede corregir, cuál sería su recomendación desde su punto de vista?

Gracias.

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Muchas gracias, diputado Raúl Soto.

Tiene la palabra el señor Andrés Roccatagliata.

El señor **ROCCATAGLIATA** (gerente general de la Empresa Nacional del Petróleo) [vía telemática].- Señor Presidente, por su intermedio al diputado Raúl Soto, voy a tratar de ser más claro porque al parecer no lo estoy siendo y no me gusta ser poco claro.

Lo primero, efectivamente, el resumen que usted hace está en lo correcto; no tenemos cilindros, no tenemos red de distribución, por lo que caeríamos en el mismo problema de las actuales empresas que están integradas verticalmente, es decir, tendríamos la importación...

El señor **SOTO** (don Raúl) [vía telemática].- Señor Roccatagliata, disculpe la interrupción.

Me faltó una parte importante en la pregunta. La Fiscalía Nacional Económica recomienda sacar de la distribución minorista a estas tres empresas. Asumiendo el hecho de que eso se regulara y ocurriera, y sacándose de la cabeza el actual escenario de distribución minoritaria, ¿cómo la ENAP puede jugar un rol importante en ese nuevo escenario?

El señor **ROCCATAGLIATA** (gerente general de la Empresa Nacional del Petróleo) [vía telemática].- Perfecto: ¿no siendo consecuente con lo que dice la Fiscalía Nacional Económica o siendo consecuente con lo que dice? Porque si somos consecuentes con lo que dice la fiscalía, tampoco podríamos hacerlo porque no podríamos importar GNL y, además, tener una cadena de distribución minorista, porque entraríamos exactamente en la misma disyuntiva que está planteando hoy la fiscalía.

Por lo tanto, creo que en ese punto la misma fiscalía lo objetaría, así que no veo cómo solucionar ese problema. Sin

embargo, sí creo que podemos colaborar en disminuir los precios del gas, si es que ello resulta factible y conveniente para todos los chilenos, a través de nuestra infraestructura logística, a través de nuestras capacidades instaladas.

Solo tenemos dos redes de envasado, cuando podríamos tener redes en el resto del país y, tal como ha habido una pequeña competencia en la Región del Maule, que si bien es cierto es pequeña, esta competencia se puede armar con más centros en los cuales competidores pequeños puedan efectivamente llenar sus envases.

Y como lo ha señalado la Fiscalía Nacional Económica, los pequeños distribuidores, que son hoy día monomarca, al ser multimarca, también podrían disminuir el precio final al consumidor, porque se genera una competencia sana, pero no es tema de la ENAP referirse a eso.

En referencia a su pregunta, sí podemos importar, sí podemos almacenar, sí podemos envasar, y el resto sería una integración vertical, que está objetando hoy la actual fiscalía.

El señor **SOTO** (don Raúl) [vía telemática].- ¿La ENAP tiene algún plan de inversión, respecto del envasado, para aumentar las capacidades?

El señor **ROCCATAGLIATA** (gerente general de la Empresa Nacional del Petróleo) [vía telemática].- Esa es una decisión que debe tomar el accionista, que es el Estado chileno, y nuestro plan, si efectivamente se estima que esto podría ser beneficioso para el país, no veo por qué el principal accionista podría poner un problema con esto. Muy por el contrario, ya que, si los números así acompañan, debiera ser proclive a hacer lo que usted señala.

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Agradezco al señor Roccatagliata por responder las consultas realizadas y también por su presencia en representación de la ENAP, ya que su intervención y sus sugerencias son muy importantes, porque contribuyen en el proceso del trabajo de esta comisión investigadora.

Le solicito que nos haga llegar su presentación.

El señor **ROCCATAGLIATA** (gerente general de la Empresa Nacional del Petróleo) [vía telemática].- Por supuesto, señor Presidente.

Les agradezco por invitarnos. Reitero que la ENAP tiene la mejor disposición para facilitar todo aquello que sea conveniente para todos los chilenos y chilenas en el mercado energético, porque para eso existe, pues es una empresa nacional de energía y no de petróleo, porque el petróleo no existe en Chile.

Muchísimas gracias y un saludo afectuoso a todos los diputados y diputadas de la comisión.

Mucho éxito.

El señor **CALISTO** (Presidente) [vía telemática].- Muchas gracias, señor Roccatagliata.

Agradezco también a todas las señoras diputadas y a todos los señores diputados por participar en esta sesión.

Por haber cumplido con su objeto, se levanta la sesión.

El debate habido en esta sesión queda registrado en un archivo de audio digital, conforme a lo dispuesto en el artículo 256 del Reglamento de la Cámara de Diputados.

Habiéndose cumplido el objeto de la presente sesión, se levantó a las 15:49 horas.



ROBERTO FUENTES INNOCENTI
Abogado Secretario Comisión