COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA ENCARGADA DE REUNIR ANTECEDENTES SOBRE LOS ACTOS DEL MINISTERIO DE ENERGÍA Y LA SUPERINTENDENCIA DE ELECTRICIDAD Y COMBUSTIBLES RELATIVOS AL EVENTUAL SOBREPRECIO COBRADO POR LA DISTRIBUIDORA METROGAS (CEI 6).

ACTA DE LA SESIÓN 12ª, CELEBRADA EL MARTES 25 DE OCTUBRE DE 2022, DE 8:52 a 10:00 HORAS.

SUMARIO

Se recibió al Presidente del Directorio de Metrogas S.A., señor Antonio Gallart Gabás.

- Se abrió la sesión a las 8:52 horas.

I.- PRESIDENCIA

Presidió la diputada señora Marcela Riquelme Aliaga.

Actuó como abogada secretaria María Cristina Díaz Fuenzalida, como abogada ayudante Macarena Correa Vega y como secretaría ejecutiva Sherry Peña Bahamondes.

II.- ASISTENCIA

Asistieron los miembros integrantes de la Comisión: diputadas Chiara Barchiesi Chávez ***(T)**, Mercedes Bulnes Núñez, Marcela Riquelme Aliaga y Daniela Serrano Salazar ***(T)** y los diputados Juan Antonio Coloma Álamos, Joaquín Lavín León***(T)** y Daniel Melo Contreras ***(T)**.

Concurrió de forma presencial el Presidente del Directorio de Metrogas S.A., señor Antonio Gallart Gabás, acompañado por el Gerente General, señor Pablo Sobarzo; el Gerente de Personas y Organización, señor Jorge Beitya; el Asesor, señor Wladimir Veniu y la Asesora, señora Andrea Balladares.

***(T):** Asistieron por la vía telemática, a través de la plataforma zoom. El resto de los participantes lo hicieron de manera presencial, en la sala N° 311 de la Corporación.

III.- ACTAS

El acta de la sesión 10, se da por aprobada por no haber sido objeto de observaciones.

El acta de la sesión 11 queda a disposición de las diputadas y diputados.

IV.- CUENTA

Se recibieron los siguientes documentos para la cuenta[1]:

1. Oficio Ord. N°7162 del Director Nacional (S) del Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC), de fecha 14 de octubre, en respuesta a Oficio N°12, por el que envía copia de la demanda, del escrito mediante el cual el SERNAC se hace parte como tercero coadyuvante y de las contestaciones presentadas por los demandados en el juicio colectivo caratulado "Corporación Nacional de Consumidores y Usuarios (Conadecus) con Aprovisionadora Global de Energía S.A. y Metrogas S.A", Rol C-8843-2021, tramitado ante el 25° Juzgado Civil de Santiago. Asimismo, remite minuta del referido juicio colectivo que da cuenta de sus principales hitos procesales y de otros juicios existentes sobre la materia. **SE PUSO A DISPOSICIÓN.**

2. Correo del Presidente Ejecutivo de la Asociación de Empresas de Gas Natural (AGN), señor Carlos Cortés Simon, de fecha 21 de octubre, mediante el cual excusa su asistencia a la sesión de hoy, comunicando que la discusión se centra en una materia que afecta a una de sus empresas socias, la que había solicitado se le invite a la Comisión para exponer sus argumentos sobre el particular. Además, adjunta una presentación sobre la composición y propósito del gremio, los distintos segmentos de la cadena de valor de la industria del gas natural, y la participación del gas natural en la matriz energética del país y sus beneficios. **SE TUVO PRESENTE.**

[1] https://www.camara.cl/verDoc.aspx?prmID=262743&prmTipo=DOCUMENTO_COMISION

V.- ACUERDOS

Se acordó por unanimidad de las diputadas y diputados presentes, invitar a la sesión del martes 8 de noviembre al Presidente del Directorio de Metrogas S.A., señor Antonio Gallart Gabás con el propósito de dar inicio a una ronda de preguntas y respuestas.

VI.- ORDEN DEL DÍA

La Comisión escuchó al Presidente del Directorio de Metrogas S.A., señor Antonio Gallart Gabás.

***

El desarrollo en extenso del debate se encuentra en el archivo de audio digital, según lo dispuesto en el inciso primero del artículo 256 del Reglamento de la Cámara de Diputados y en el acta taquigráfica que se adjunta al final de este documento.

El video de la sesión completa se encuentra disponible en la siguiente dirección: https://www.camara.cl/prensa/Reproductor.aspx?prmCpeid=3483&prmSesId=72726

Habiéndose cumplido el objeto de la presente sesión, se levantó a las 10:00 horas.

MARÍA CRISTINA DÍAZ FUENZALIDA

Abogada Secretaria de la Comisión

COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA ENCARGADA DE REUNIR ANTECEDENTES SOBRE LOS ACTOS DEL MINISTERIO DE ENERGÍA Y DE LA SUPERINTENDENCIA DE ELECTRICIDAD Y COMBUSTIBLES, RELATIVOS AL EVENTUAL SOBREPRECIO COBRADO POR LA DISTRIBUIDORA METROGAS

SESIÓN EN FORMATO MIXTO:

(Presencial y vía telemática)

Sesión 12ª, celebrada en martes 25 de octubre de 2022, de 08:52 a 10:00 horas.

Preside la diputada señora Marcela Riquelme.

Asisten las diputadas señoras Chiara Barchiesi, Mercedes Bulnes y Daniela Serrano, y los diputados señores Juan Antonio Coloma, Joaquín Lavín y Daniel Melo.

Concurre en calidad de invitado el presidente del directorio de Metrogas S.A, señor Antonio Gallart Gabás, junto al gerente general, señor Pablo Sobarzo; el gerente de Personas y Organización, señor Jorge Beitya; el asesor, señor Wladimir Veniu, y la asesora, señora Andrea Balladares.

TEXTO DEL DEBATE

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

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- En el nombre de Dios y de la Patria, se abre la sesión.

Muy buenos días a todos quienes se han conectado vía telemática, y también a quienes se encuentran de manera presencial.

El acta de la sesión 10ª se declara aprobada.

El acta de la sesión 11ª queda a disposición de las señoras diputadas y de los señores diputados.

La señora Secretaria dará lectura a la Cuenta.

*-La señora **DÍAZ**, doña María Cristina (Secretaria) da lectura a la Cuenta.*

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- Muchas gracias, señora Secretaria.

¿Los documentos que se han mencionado están en el sistema?

La señora **DÍAZ**, doña María Cristina (Secretaria).- Sí, señora Presidenta.

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- Gracias.

Sobre la Cuenta, tiene la palabra la diputada Mercedes Bulnes.

La señora **BULNES** (doña Mercedes).- Señora Presidenta, también iba a preguntar si los documentos estaban en el sistema, para tener la posibilidad de revisarlos.

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- Tiene la palabra la señora Secretaria.

La señora **DÍAZ**, doña María Cristina (Secretaria).- Señora Presidenta, hay dos formas de acceder a ellos.

Una, a través de la Cuenta, que se publica en la página de la comisión especial investigadora. En la sesión de hoy, se publica la Cuenta y allí aparecen los enlaces a los documentos. La segunda forma es en la sección Oficios. Esta

es una respuesta al oficio N° 12 y ahí estarán adjuntos los documentos.

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- Muchas gracias.

La presente sesión tiene por objeto abocarse al mandato de la comisión, esto es, reunir antecedentes relacionados con las actuaciones del Ministerio de Energía y de la Superintendencia de Electricidad y Combustibles, relativos al eventual sobreprecio…

[…]

(Una falla técnica que interrumpe la sesión)

¿Me escuchan, diputados?

-Varios señores **DIPUTADOS**.- Sí, Presidenta, se escucha bien.

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- Muchas gracias.

Agradezco al personal de la Cámara de Diputados por haber solucionado el desperfecto técnico.

El objeto de la sesión es reunir antecedentes relacionados con las actuaciones del Ministerio de Energía y de la Superintendencia de Electricidad y Combustibles, por el sobreprecio que la empresa distribuidora Metrogas habría cobrado a sus clientes, debiendo analizar las gestiones y medidas adoptadas por los referidos órganos públicos dentro del ámbito de sus competencias, a fin de asegurar el buen funcionamiento del mercado del gas y evitar que ciertas prácticas ocasionen un perjuicio a la población.

Para estos efectos, hoy se encuentra invitado el presidente del directorio de Metrogas S.A, señor Antonio Gallart Gabás, quien asiste junto al gerente general, señor Pablo Sobarzo; el gerente de Personas y Organización, señor Jorge Beitya, y la asesora, señora Andrea Balladares.

Ustedes ya conocen el objeto de esta sesión. Además, hemos compartido con los demás colegas la presentación de la comisión especial investigadora, así que le damos la palabra al señor Antonio Gallart.

El señor **GALLART** (presidente del directorio de Metrogas S.A.).- Señora Presidenta, muchas gracias por invitarnos a compartir hoy con ustedes nuestra visión y explicar sobre lo que hemos hecho y justificar nuestra actuación y los resultados que también hemos obtenido.

La presentación la hemos estructurado en cuatro apartados: primero, hablaremos del plan que Naturgy desarrolló para implantar en Chile, cuando compró el grupo CGE en 2014, del que también formaba parte el negocio del gas; segundo, haremos nuestras valoraciones sobre el informe de la fiscalía; tercero, mencionaremos otras críticas que se han hecho a nuestra actuación, y, por último, cerraremos nuestra presentación con algunas conclusiones.

En esta lámina vemos una línea de tiempo de los hitos principales que creemos relevantes para el tema que está investigando esta comisión.

En 2014, cuando el actual grupo Naturgy, que en aquel momento era Gas Natural Fenosa, compró al grupo CGE, esta era la mayor inversión que había hecho fuera de España. En aquel

momento representó un volumen de inversión de unos 6 mil millones de dólares, entre capital y deuda asumida.

Para hacer esta inversión, el grupo Naturgy lo había estudiado y había desarrollado varios planes tanto para el área eléctrica como para la de gas. Esos planes de transformación del negocio, que llamábamos de la "jerga empresarial", para el área de gas incluía tres hitos relevantes, a saber: el primero era la separación de la actividad de distribución y comercialización; el segundo, la venta del activo de GLP, porque creemos que es un competidor, y el tercero, la venta de GNL Quintero.

La lógica era implantar en Chile el mismo modelo de negocio que estamos impulsando en otros países donde operamos, tanto en Latinoamérica como en Europa, porque entendemos que tenemos una *expertise*, una forma de hacer y que de esta manera podíamos crear valor tanto para los clientes y nuestros empleados, como para los accionistas de la compañía.

En esta línea de tiempo, en lo que se refiere a la operación que está bajo investigación, que sería la separación de la distribución y comisión, hay varios hitos. Pero, en aras de ser breve, me gustaría destacar los tres que aparecen en color rojo, que corresponden a mayo de 2016, cuando el directorio y la junta de accionistas de Metrogas aprobaron unánimemente la decisión de separar ambas compañías. Esto se comunica a la comisión nacional del mercado de valores y después veremos que tuvo una amplia cobertura por la prensa.

Cuatro meses después, en septiembre de 2016, el regulador incorpora los artículos 33 quinquies y 12 transitorio al proyecto de ley.

Siete meses después de la separación, en febrero de 2017, se aprobó la ley.

En agosto de 2017, la Comisión Nacional de Energía emitió el certificado de que el contrato de aprovisionamiento entre Metrogas y Agesa era eficiente de acuerdo al mercado, conforme al procedimiento establecido en el artículo 12 transitorio.

Respecto de los demás hitos, en enero de 2014 se envió el proyecto de ley a la Cámara, y en marzo se vendieron los activos de GLP; en julio se firmó el contrato, y en noviembre se vendieron los activos de Quintero.

En la siguiente diapositiva podemos ver la cobertura que tuvo la operación en aquel momento. Vemos que el portal electrónico "Pulso", de 10 de mayo, recoge la operación, al igual que lo hacen "Estrategia", "Emol" y "Diario Financiero". En aquel momento se hizo con una completa transparencia de cuál era el objetivo de la separación y cuál era la lógica que había detrás de esa operación. Por lo tanto, se dio una amplia cobertura y se hizo de forma transparente para explicar por qué lo habíamos hecho.

Según comentamos -página siguiente, en agosto de 2017 la CNE emitió un certificado en el que verificaba la eficiencia del contrato entre Metrogas y Agesa, todo lo cual se hizo de acuerdo con el procedimiento establecido en el artículo 12 transitorio.

Lo que resuelve –vean el cuadro de la derecha– es un téngase por verificada que la gestión de compra de los siguientes contratos de Metrogas S.A. –y aquí menciona varios contratos, porque hay varias otras entidades relacionadas con Metrogas– son económicamente eficientes de acuerdo a las condiciones de mercado, para efectos del chequeo de rentabilidad a que hace referencia.

Posteriormente -y lo veremos a lo largo de la presentación-, esta eficiencia se ha visto revalidada implícitamente en otras ocasiones. Por ejemplo, veremos que el propio informe de la fiscalía valida que el contrato entre Metrogas y Agesa es el más eficiente que existe en Chile en este momento. También, implícitamente el proyecto de ley corta también reconoce que es eficiente, cuando en la exposición de motivos menciona que uno de ellos es proteger los contratos eficientes, y obviamente se refiere a nuestro contrato.

Si pasamos a la página siguiente, veremos qué regula el artículo 12 transitorio. Lo que hace dicho artículo es verificar la eficiencia del contrato respecto del mercado, con el objeto de proteger a los clientes de que no hay transferencia de rentabilidad entre negocios, de que cada negocio tiene sus costes e ingresos o, por decirlo de algún modo, que cada palo aguanta su vela.

Para eso, el artículo 12 transitorio introduce un procedimiento riguroso y detallado que podemos comentar. Pero, todos los contratos que consideró la autoridad, que nosotros no sabemos cuáles son, los proyecta a 48 meses,

utiliza unos índices que aparecen en las fórmulas, calcula la media y compara en nuestro contrato con la media de esos contratos. Si el contrato está por debajo del 105 por ciento de ese contrato, lo da por eficiente. No sabemos si estábamos en el 104, o en el 80 o el 90 por ciento. Esa información es confidencial, porque maneja información confidencial de los distintos contratos. En este caso, lo daba por eficiente. Si hubiese resultado que el contrato estaba por encima de la media de los demás, entonces el precio que se nos hubiese aplicado en el chequeo de rentabilidad habría sido el promedio.

Como se puede ver en la siguiente imagen, vemos que la cadena de suministro de gas natural en Chile tiene seis eslabones, de los cuales cuatro –los primeros de la izquierda– corresponden a la actividad que después de la separación quedó bajo la supervisión o el control de Agesa, que corresponde a la importación, sea por barco o por gasoducto, en este caso, gas argentino; otro corresponde a los almacenamientos, ya que nos suministramos de GNL Quintero; luego, los ocho o nueve gasoductos, algunos internacionales y otros locales que conectan los distintos centros de consumo y de producción, y finalmente las comercializadoras. En Chile operan siete comercializadoras, entre las que puedo señalar Agesa, ENAP, ENEL Chile, Engie Gas Chile, GNL Chile, Innergy e YPF Chile.

A la derecha de lámina, vemos las dos actividades que están relacionadas con la distribución, sea por cañería, la distribución clásica, en la cual vemos que hay seis

distribuidoras, como Metrogas, GasValpo, GasSur, entre otras. Todas ellas están desintegradas y le compran a una de las comercializadoras que hemos visto antes. Con excepción de Gasco Magallanes, que está tarificada y, además, subvencionada, las demás operan bajo el mismo sistema de regulación de la ley N° 20.099.

También podemos ver la distribución que se hace por camiones de GNL, pero es una actividad muy pequeña.

Cabe destacar que cada una de estas actividades tiene su retribución y asume sus costes o, como decíamos, cada palo aguanta su vela. Y esta retribución se determina por la regulación, cuando es una actividad regulada, como, por ejemplo, la distribución, o por el mercado, cuando es una actividad liberalizada, como la comercialización mayorista.

Esta separación que Metrogas hizo de la comercialización y la distribución es una práctica que prevalece en toda Latinoamérica y que es obligatoria en la Unión Europea. Por ejemplo, tanto en México y Colombia como en Brasil, Perú y Argentina están separadas, porque también soy el responsable de esas actividades en Latinoamérica Sur.

Es relevante señalar que el aprovisionamiento para el mercado residencial en todos estos países, salvo en Chile, lo hace una empresa estatal. En Brasil lo hace Petrobras, en Colombia lo hace Ecopetrol, en México lo hace Pemex, en Argentina lo hace la Enargas o la empresa que corresponda. Esto nos sirve un poco para encuadrar cuál es la actividad en Chile y cómo queda en los distintos agentes que operan.

Si pasamos a la siguiente imagen, nos centraremos en los beneficios del contrato que Metrogas tiene con Agesa. El primer punto, que es importante destacar, es que el contrato que Metrogas tiene hoy con Agesa es distinto, es diferente del contrato que tenía antes Metrogas con Shell y, fundamentalmente, es distinto porque Agesa ofrece unas flexibilidades y una protección frente a riesgos, que Shell no nos ofrecía. Esta es la principal característica que los diferencia.

Por lo tanto, los beneficios que aquí listamos provienen fundamentalmente de los riesgos que tiene que asumir cada uno de los agentes que operan en este contrato, y después veremos cómo Agesa los cubre, da flexibilidades y ofrece protección.

El primer riesgo proviene del contrato de abastecimiento. El proveedor Shell en su contrato, que se firmó en el año 2010 por 20 años, o sea, que durará hasta el año 2030, establecía que tiene la flexibilidad de entregar un porcentaje distinto al que estaba nominado, y este porcentaje oscila entre el 95 y el 120 por ciento.

Obviamente el comportamiento del proveedor, cuando el precio está por encima del precio del contrato, te entrega el 95 por ciento -o sea te falta un 5 por ciento-, y cuando está por debajo del contrato tiende a entregarte más. No llegará al 120, porque nuestros estanques no lo recibirán, pero puede colocarse al 107, 108 o al 110; por lo tanto, ya hay un factor de riesgo, y es que el proveedor, dependiendo de cómo fluctúa el precio en el mercado internacional, puede entregar

cantidades distintas a las que nosotros habíamos nominado un año antes.

Hay otros riesgos asociados al sistema. En Quintero operamos tres cargadores: están ENEL, ENAP y nosotros. Y el gas se recibe en forma discreta, en vía de barcos, y después los cargadores deben funcionar de una manera integrada, para conseguir transformar esa entrega, que es discreta y puntual, en un suministro continuo diario, teniendo en cuenta que cada uno de los cargadores tiene patrones de consumo distintos.

No es lo mismo la distribuidora que, por ejemplo, en invierno tiene un consumo mucho más elevando por el frío, que puede ser ENEL, que tiene un patrón de consumo que va ligado a la generación eléctrica, o ENAP, que tiene sus clientes y sus refinerías, en las que utiliza el gas. Por lo tanto, ahí requiere un tema de cobertura y de negociación.

Por último, están los riesgos asociados con el cliente, en este caso Metrogas. Y las necesidades de sus clientes, porque, como decíamos, Agesa le entrega a Metrogas la curva estacional, que significa que en verano se consume menos gas y en invierno se consume mucho más, por efecto de la calefacción.

Esta curva es muy difícil de conseguir en el mercado, porque el proveedor internacional lo que te entrega son barcos repartidos uniformemente a lo largo del tiempo. Y esto ¿por qué? Porque tiene unos barcos que van haciendo la ruta; van a buscar el gas, lo traen. Por lo tanto, lo reparten en el tiempo.

Segundo, ofrece una flexibilidad operacional. Agesa le ofrece a Metrogas un margen de más menos 5 por ciento mensual, en el que puede adaptarlo a sus necesidades sin que incurra en penalización. Cuando hemos visto que el proveedor es al revés; el proveedor lo que tiene es la flexibilidad de ofrecer el menos 5 más 20. Y esto lo puede hacer sin tener que ir al mercado spot.

Por último, el contrato también le otorga a Metrogas un *stock* de seguridad de hasta 8 días, para cubrir y garantizar el suministro ante eventos inesperados; por ejemplo, el más típico es el cierre del puerto de Quintero por marejadas que, además, estamos viendo que con el cambio climático cada vez es más frecuente.

Los beneficios de este contrato, comparado con el que había antes, son las flexibilidades y la protección de riesgos. Si me permiten una analogía, la diferencia sería como manejar un auto con o sin seguro. El auto es el mismo, como las moléculas de gas son las mismas, pero el hecho de que uno vaya con seguro o sin seguro, esa es la diferencia: si va sin seguro, a corto plazo no tienes que asumir el coste de pagar el seguro, pero si después ocurre un percance o un siniestro, hay que asumir los costes y, desde luego, una política de gestión con clientes residenciales, cuando existe un seguro eficiente, lo razonable es tomar el seguro. Por eso, firmamos el contrato.

Los riesgos que hemos visto en la página anterior, cuando se materializan y no se pueden gestionar, lo que generan son descalces o desajustes entre la oferta y la demanda, y esos

desajustes entre oferta y demanda hay que cubrirlos en el mercado spot.

Permítanme que explique este gráfico. Este gráfico, que cubre desde el 1 de enero de 2021 hasta diciembre de 2023 -podríamos haberlo extendido más en el tiempo, pero la idea se ve perfectamente aquí-, refleja tres líneas: la línea inferior, que es la verde, es el precio del contrato de Metrogas; este precio está fijado por una fórmula, y es un precio a largo plazo; es un precio que se fijó con una fórmula en el año 2010, cuando se negoció por 20 años, y operará hasta 2030.

Las líneas azules y las naranjas corresponden a los precios en el mercado internacional spot. La línea azul corresponde al precio spot en Asia y la línea naranja corresponde al precio spot en Europa, exactamente en Holanda, que son normalmente los puertos por donde entra mayor cantidad de GNL.

Hay un tramo de línea que es continua y hay un tramo que es punteada. La punteada es lo que serían los precios futuros, los precios *forward*. Esos precios van cambiando cada día. Aquí están pintados los de la fecha, que debió ser de hace un par de días.

¿Qué vemos aquí? Hay una flecha vertical verde y una roja. Cuando uno tiene que acudir al mercado y el precio spot no coincide con el precio del contrato de Metrogas, hay un sobrecoste que alguien tiene que asumir. Por ejemplo, el año pasado -y este es un ejemplo real-, si miramos el 1 de septiembre de 2021, que está a la izquierda, vemos que el

precio que pagaba Metrogas el 1 de septiembre estaba alrededor de 10 dólares y el precio spot, en aquel momento, estaba alrededor de 19 dólares.

En aquel momento, Agesa se dio cuenta de que no iba a poder cumplir con el compromiso de gas que tenía con Metrogas. ¿Por qué? Porque como, durante todo el año, el precio de mercado había estado por encima del precio del contrato, el proveedor Shell suministró un 5 por ciento menos. Y después, porque cuando se comprometen los barcos para un año, esto se hace en agosto del año anterior; ahora, en agosto de este año, hemos comprometido todos los barcos para el año que viene, las fechas de entrega de cada uno de los barcos, y en ese momento uno tiene que hacer una estimación de cuáles van a ser los volúmenes.

¿Qué ocurrió? Que en el año 2021 la estimación de volúmenes se hizo en agosto de 2020, en mitad de la pandemia, cuando había caído toda la demanda, y la estimación que se hizo para el 2021 fue considerando una situación en la que el consumo podía estar por debajo de lo que había sido históricamente, porque estábamos en pandemia y había caído la actividad económica.

Sin embargo, a partir de marzo o abril vemos dos cosas: que la demanda se recupera y que el precio en el mercado spot empieza a subir. En septiembre -y los que me acompañan recordarán la angustia que teníamos en aquel momento, porque veíamos que faltaba gas- le dijimos a Agesa: "Agesa, sal a comprar gas".

Agesa decidió comprar en septiembre, y vemos que hay como 9 dólares de diferencia; eso a Agesa le costó 54 millones de dólares de sobrecoste, que tuvo que asumir. Pero si hubiese tardado un mes más, en lugar de estar en 20 dólares, estaba en 40 dólares, porque siempre es al nivel superior, y lo que habría costado en lugar de 9 dólares, habría costado 40 menos 10: 30 dólares, y esto habría representado un sobrecoste de 180 millones.

Ahora, si eso nos hubiese ocurrido en marzo de este año, cuando se declaró la guerra de Ucrania, que vemos que los precios se fueron a 100, hubiese sido 90 dólares. 90 dólares hubiesen sido 500 millones de sobrecoste, para un negocio, que es el mercado residencial, que normalmente factura al año unos 400 millones de dólares, es un riesgo inasumible.

Por eso creamos una empresa, que es Agesa, la que asume un contrato y algunos riesgos, y que, a cambio, se le retribuye con una prima de seguro en toda la actividad.

Queríamos explicar esto como introducción al contexto del tema que estamos viendo, y hay tres mensajes que me gustaría dejar:

Primero, que cuando la empresa Naturgy llegó a Chile había diseñado un plan de transformación con el que pretendía implantar su modelo de negocio y las mejores prácticas, con lo que esperábamos -y luego veremos que lo hemos logrado- aportar beneficios a los clientes, a los empleados y también a sus accionistas.

Segundo, que toda la implementación de ese plan se hizo de forma transparente y legal, y la prensa lo ha recogido abundantemente.

Tercero, que el contrato es eficiente, que ha sido validado en varias ocasiones, que ofrece flexibilidades y protección frente a riesgos -que el contrato con Shell no tenía-, y que, por lo tanto, es de beneficio tanto para la distribuidora como para sus clientes.

El siguiente capítulo corresponde al informe de la Fiscalía Nacional Económica (FNE).

Respecto del informe de la Fiscalía, nos gustaría destacar tanto las coincidencias como las discrepancias que tenemos.

En primer lugar, me gustaría hacer un reconocimiento al trabajo que efectúa la Fiscalía Nacional Económica y la competencia técnica de sus profesionales. Sin embargo, esto no obvia que podamos señalar que efectivamente algunas de las afirmaciones que la Fiscalía hace en su informe sobre Metrogas, creemos, son erróneas y vamos a intentar justificarlas.

Hay cuatro afirmaciones que la Fiscalía ha hecho en su informe y que después hizo cuando realizó su presentación en la Comisión de Minería y Energía del Senado, con las que coincidimos plenamente, que creemos que constituyen una base sólida para entender la situación.

La primera es que la separación de actividades es una buena práctica, y hemos visto que es una buena práctica internacional y que en algunas regiones es obligatoria y que prevalece en Latinoamérica.

La segunda es que fue completamente legal. Hemos visto el flujo de tiempo, cómo fuimos informando a la autoridad y cómo lo fuimos planteando.

La tercera afirmación con la que coincidimos es que Metrogas es la empresa que compra y vende más barato el gas natural en Chile a los clientes residenciales.

La cuarta afirmación es que el contrato entre Agesa y Metrogas es eficiente respecto del mercado. Lo hemos visto antes, y veremos después que es mucho más eficiente que el que tiene la Empresa Nacional del Petróleo (ENAP) con sus otras distribuidoras.

Además de hacer estas afirmaciones, simultáneamente la Fiscalía Nacional Económica concluye, erróneamente, que el artículo 12 transitorio, de la ley N° 20.999, lo que hizo fue validar una separación de actividades entre empresas relacionadas que en lugar de beneficiar a los clientes lo que hizo fue perjudicar, porque el objetivo que tenía dicho artículo era asegurar que los clientes tenían un buen contrato. Bueno, la Fiscalía afirma que este artículo resultó perjudicial para los clientes residenciales, y lo fundamenta de la siguiente manera.

El artículo duodécimo transitorio permitió un incremento injustificado de costos, que se ha traducido en un aumento de precios entre 12 por ciento y 20 por ciento, y Metrogas lo hizo cuando el resto de distribuidoras bajaron sus precios.

Demostraremos que estos hechos no se ajustan a la realidad.

Por último, veremos la propuesta de solución que hace la Fiscalía Nacional Económica (FNE). La Fiscalía propone

integrar los ingresos y los costos de Agesa en el chequeo de rentabilidad de Metrogas. Si miramos esto con detalle, implica pedir a Metrogas y a Agesa que presten el servicio sin retribución, que lo presten gratis, y prestarlo gratis también significa que se va a prestar sin seguro.

Por lo tanto, se trata de una solución, primero, discriminatoria, porque solo se penalizaría a Metrogas, que es la compañía que -ahora veremos- es la que vende más barato en Chile y, en segundo lugar, no beneficiaría a los clientes, porque los dejaría sin seguro. Actualmente, los clientes tienen un seguro, a través del contrato con Metrogas, en el momento en que se integran. Si desaparece la prima del seguro, desaparece el margen y quedarían sin seguro. Por lo tanto, se trata -según entendemos- de una mala solución.

En consecuencia, nuestro punto será demostrar o mostrar que el informe de la Fiscalía Nacional Económica, que a nuestro entender es poco convincente, da lugar a una solución que creemos perjudicial para los clientes, y este -según entendemos- es el aspecto preocupante.

A continuación, veremos cuatro puntos que son los siguientes:

El primero se refiere al artículo 12 transitorio. Según la Fiscalía Nacional Económica, una norma legal, el artículo duodécimo transitorio, permite a Metrogas aumentar injustificadamente sus costos y traspasar rentabilidad a Agesa, que es una sociedad espejo, que no forma parte del cálculo de rentabilidad de Metrogas.

Como comentamos antes, el artículo duodécimo transitorio estableció un procedimiento muy riguroso, con el objeto de proteger a los clientes y asegurar de esta forma que no hay transferencia de rentabilidad entre las distintas actividades. ¿Por qué? Porque cada una de las actividades tiene el precio, la distribuidora ha regulado, y en el caso de la comercializadora, tiene un precio de mercado que es eficiente. Esa es la lógica.

Por lo tanto, el artículo duodécimo transitorio impone un chequeo adicional a una operación que se había realizado en forma legal y transparente; busca simular una licitación para conseguir los beneficios de una licitación sin los riesgos de después darse cuenta de que teníamos un buen contrato que hemos licitado y que el precio es más caro.

La segunda afirmación que hace la Fiscalía Nacional Económica es que Metrogas aumentó sus márgenes y precios a los clientes residenciales cuando las otras distribuidoras los disminuyeron.

Exactamente lo que dice es que esta reforma a la ley del gas de 2017 fue relativamente efectiva, porque todas las distribuidoras de gas natural ajustaron a la baja sus márgenes y disminuyeron sus precios a los consumidores, salvo Metrogas que aumentó sus márgenes y sus precios a sus clientes residenciales. Esto es lo que dice la Fiscalía.

Entonces, aquí hablemos primero de los precios, porque los precios son información pública y los márgenes son información confidencial de las compañías, que no tenemos.

Por lo tanto, cuando nos referimos a los precios, esta afirmación es falsa, y para demostrarlo debemos acudir a la información pública que tiene la Comisión Nacional de Energía (CNE), y que ahora veremos.

Todas las distribuidoras, desde 2016, desgraciadamente, hemos tenido que subir los precios y después veremos por qué; por lo tanto, no bajaron los precios; pero Metrogas es la distribuidora que menos los subió, y ahora lo veremos.

Respecto de los márgenes, como dijimos antes, no podemos pronunciarnos, porque la información de los márgenes es confidencial. La Fiscalía dispone de ellos, pero nosotros no.

Sin embargo, es importante destacar que, incluso en el caso de que fuese así, de que los márgenes de las otras distribuidoras hubieran bajado, no sería debido a la ley, porque los márgenes de rentabilidad de todas las distribuidoras regionales están muy por debajo del umbral que establece la ley.

Por lo tanto, no había razón para bajar los márgenes debido a la ley; será por otras razones, suponiendo que lo hubiesen hecho.

Cuando dijimos que la afirmación de los precios no era cierta, hemos acudido a las estadísticas que publica la Comisión Nacional de Energía (CNE) sobre los precios de todas las compañías que operan en Chile, y vemos que la realidad es que todos los precios han subido desgraciadamente, pero Metrogas es la distribuidora que menos ha subido sus precios.

En la lámina mostramos la línea de precios desde 2016, previo a la separación de Metrogas (pre); 2016, posterior a

la separación de Metrogas (post); hasta junio de 2022, la mitad de este año, que son los datos publicados por la CNE.

En la lámina vemos tres líneas de precios: la línea de precio inferior, en color azul, corresponde al precio de Metrogas, para uno de los indicadores que tiene la CNE, el equivalente al balón de 45 kilos de gas licuado del petróleo (GLP) o 58 metros cúbicos equivalente de gas natural (GN); la línea amarilla corresponde al GLP, a la media de la venta de cilindros de GLP en la Región Metropolitana, publicado por la CNE, y la línea roja corresponde a la media de las distribuidoras de gas, prácticamente distribuidoras regionales todas ellas, pero excluye a la distribuidora de la Región de Magallanes, porque está subvencionada. Por ende, sus precios tienen otra lógica.

En la lámina encontramos varios mensajes que podríamos mencionar. El primero es que, antes de la separación de Metrogas, la diferencia de precio entre Metrogas y la media de las otras distribuidoras era, aproximadamente, 100 pesos por metro cúbico, en el 2016 pre, mientras, en el 2022, la diferencia ha sido de 600 pesos. En promedio, las otras distribuidoras venden a 1.600 pesos y Metrogas, a junio del 2022, a 1.000 pesos. ¡600 pesos!

Lo anterior significa que, desde que nos separamos, el ahorro de un cliente que compra a Metrogas en lugar de a otra distribuidora se ha multiplicado por seis: ha pasado de 100 pesos, en el 2016, a 600 pesos, en el 2022.

Si referimos esos 600 pesos al precio medio de una distribuidora, que son 1.600 pesos, el ahorro de un cliente

que pasa a consumir en Metrogas sería -600 pesos divididos por 1.600 pesos- 38 por ciento. En sentido contrario, el sobrecoste para un cliente de Metrogas que fuese a comprar a otra distribuidora sería -600 pesos sobre 1.000 pesos-, aproximadamente, 60 por ciento. Es decir, los clientes de las distribuidoras regionales están pagando 60 por ciento más que un cliente de Metrogas.

Fijémonos, un momento, en el 2020, porque después utilizaremos ese dato. En el 2020, Metrogas vendía a 841 pesos y las otras distribuidoras a 1.300 pesos, en promedio. Alguien puede preguntar cuál es la razón de esta subida de precios. La razón es que el gas natural depende, mayoritariamente, del precio del petróleo y, durante el período comprendido entre enero del 2016 a mayo de 2022, el precio del petróleo, en pesos chilenos, ha crecido 332 por ciento. Desgraciadamente, esa es la realidad con la que todas las compañías estamos operando y la causa subyacente por la que todas hemos tenido que subir los precios.

¿Por qué Metrogas ha podido contener sus precios respecto de los otros energéticos? Porque Metrogas ha dedicado la mejora de eficiencia que ha logrado con su modelo de negocio a contener la subida de precios y, de esta forma, ha generado ahorro para sus clientes.

El argumento que comenté de los 600 pesos divididos por 1.600 pesos corresponde a la línea naranja, la cual muestra el ahorro de un cliente de Metrogas en comparación con el de otra distribuidora, mientras la línea azul representa el costo si comprase a GLP.

En 2022, somos 38 por ciento más baratos que las otras distribuidoras y 22 por ciento más económicos que GLP.

En 2016, antes de la separación, éramos 25 puntos porcentuales menos: en lugar de 38, éramos 13 puntos porcentuales.

Pedimos al economista Jorge Fantuzzi que evaluase el ahorro teórico traspasado a los clientes por comprar en Metrogas en lugar de a otra distribuidora y estimó que, en el período 2016-2021, estaba entre 200.000.000.000 y 300.000.000.000 millones de pesos.

La tercera afirmación de la fiscalía es que el aumento de costo se ha traducido en una mayor tarifa equivalente a entre un 12,7 por ciento y un 20,2 por ciento del precio final.

Al respecto, queremos hacer el siguiente comentario: el precio en que Metrogas vende a su cliente y el precio en que Agesa vende a Metrogas son conceptos distintos.

Obviamente, el precio en que Metrogas vende a sus clientes, como ocurre en las otras distribuidoras, incluye todos los costes, incluido el margen de Metrogas.

En ese sentido, si comparamos el precio de Metrogas con el promedio de las otras distribuidoras, el 2022, como acabamos de ver, los clientes de Metrogas pagan 38 por ciento más barato, lo cual incluye, en ambos casos, el coste del aprovisionamiento; mientras si lo hacemos respecto de GLP, es 22 por ciento más barato.

Por lo tanto, nos cuesta un poco entender cómo es compatible que hayamos subido 20 por ciento los precios, si

somos 38 por ciento más baratos y, desde la separación, hemos mejorado 25 puntos porcentuales.

Sin embargo, si nos centramos en el precio que Agesa aplica a Metrogas, por contraprestación de sus servicios del contrato que vimos antes, y acudimos a la Ficha Estadística Codificada Uniforme (FECU), en la que se consignan los resultados que ambas compañías, tanto Agesa como Metrogas, publicamos periódicamente, vemos que, en el período 2016-2021, el precio que aplica Agesa representa 4 por ciento del precio final a los clientes.

Cabe hacer presente que, según las estimaciones que hizo la Comisión Nacional de Energía (CNE), cuando concurrió al Senado y también creo a esta comisión, era que, el 2020, representaba 5 por ciento.

A continuación, en el gráfico de la fiscalía, se observa que el margen que aplica Agesa a Metrogas es muy inferior al que aplica la ENAP a otras distribuidoras.

El gráfico de la fiscalía es muy revelador. Además, está hecho con información confidencial y, por lo tanto, nunca podríamos construir este gráfico, porque no tenemos acceso a la información. Muestra el coste de adquisición promedio de comercializadoras, según el título de la fiscalía, pero son comercializadoras y distribuidoras.

Además, el precio por metro cúbico es el que la fiscalía dice que es exfábrica, o sea, excluyó el coste de transporte, de manera que sean precios comparables, porque el coste de transporte puede ser distinto, dependiendo de dónde esté la distribuidora.

A la derecha, hemos hecho zum de lo que sería el 2020, para que se pueda explicar mejor.

Veamos primero las líneas, empezando de abajo hacia arriba.

La línea negra corresponde al costo de compra de GNL que tiene la ENAP y la línea azul-celeste corresponde al costo de compra que tiene Agesa.

Si comparamos la línea azul-celeste con la línea negra, son muy parecidas, porque ambas empresas compran con contratos a 20 años, que se negociaron el 2010; pueden tener indicadores distintos, pero las condiciones de mercado, en aquel momento, eran muy parecidas.

La línea azul oscura corresponde al coste al que Metrogas compra a Agesa. Por lo tanto, la diferencia entre las líneas azules es el margen de Agesa.

Las líneas de colores corresponden a los costes de compra de las otras distribuidoras regionales que, fundamentalmente, compran a la ENAP.

Por lo tanto, la diferencia entre las líneas azules es el margen de Agesa y la diferencia entra las líneas de colores y la línea negra es el margen que aplica la ENAP.

A estos datos no tenemos acceso y son de la fiscalía.

Si miramos el 2020, todas las líneas tienen una caída de precios que corresponde a marzo de 2020, cuando se decretó el confinamiento. El confinamiento provocó una disminución del consumo mundial de gas y una caída de precios.

En el 2020, el precio medio de las líneas azules, que es el margen que aplicó Agesa a Metrogas, fue de 25 pesos por metro cúbico. Esto lo sabemos, porque son datos nuestros.

Tal como dijimos, en el 2020, el precio medio en que Metrogas vendió a sus clientes fue de 841 pesos. Una simple división nos dice que el margen de Agesa es 2,97 por ciento en este caso, para esta categoría.

Obviamente, como el precio de Metrogas es más barato, tiene mayor incidencia, pero si hiciésemos este cálculo con el precio de las otras distribuidoras, que era de 1.300 pesos, este margen habría sido de 1,9 por ciento.

Por lo tanto, de este gráfico, hay tres mensajes que me gustaría destacar. Primero, Metrogas es la distribuidora que compra más barato el gas; segundo, Agesa es la que menos margina y, tercero, el margen, como hemos dicho y se puede comprobar en la FECU, ha sido inferior al 4 por ciento del precio de venta.

El cuarto punto que queremos destacar del informe es la solución que propone la fiscalía: la integración. Como hemos dicho, creemos que es una solución mala, porque va a perjudicar a los clientes y, además, es discriminatoria.

Como hemos visto hasta ahora, los argumentos de la fiscalía tienen falencias y, desde nuestro punto de vista, creemos que son poco convincentes.

La propuesta -esto es preocupante- va a perjudicar a los clientes.

Lo que dice la fiscalía es que se debe establecer un chequeo integrado de rentabilidad para bajar los precios. Cuando la fiscalía hace esta propuesta de integrar el chequeo asume que, por muy eficiente que sea el contrato entre Metrogas y Agesa —hemos visto que es el más eficiente—, si

por el solo hecho de que Metrogas y Agesa son empresas relacionadas se les obliga a prestar el servicio sin margen, los costos bajarán y, por tanto, bajarán los precios.

Pero la fiscalía no tiene en cuenta que el margen de comercialización, además de los costes directos de Agesa, que son relativamente pequeños, incluye —como ya hemos explicado y comentado antes— la prima de seguro que otorga las flexibilidades y que protege frente a los riesgos. Prestar el servicio sin margen, integrar, obliga a que se haga sin seguro, porque no hay transferencia de riesgo. Al final es un autoseguro y esto es una mala solución.

La integración no beneficiará a los clientes, porque los clientes de Metrogas tendrán que asumir los riesgos de aprovisionamiento de los que se habían desprendido con la separación.

Volviendo a la analogía que hicimos antes del auto con y sin seguro, lo que la integración hará es quitarle el seguro al auto, y los clientes se tendrán que autoasegurar. Eso significa que si tenemos un siniestro, cada cliente tendrá que asumir la parte de coste que le corresponde, cuando ahora eso no es así.

Pasemos, después de comentar nuestra opinión sobre el informe de la fiscalía, a otras valoraciones o críticas que se han hecho de nuestro actuar; aquí, hay cuatro. Dos se hicieron por el exministro Pacheco; creemos que son buenas cuñas de prensa sin fundamento. La primera es que hecha la ley, hecha la trampa. Es difícil entender esta afirmación, porque la separación de actividades —como hemos visto— se

hizo siete meses antes de la aprobación de la ley y de forma pública; de hecho, la prensa lo recogió abundantemente. Creo que usted lo señaló, diputada, aquello de hecha la ley, hecha la trampa; no, en todo caso, hecha la supuesta trampa después se hizo una ley. Nuestro actuar fue previo a la aprobación de la ley.

También se ha dicho que vulneramos el espíritu de la ley o que se hizo una interpretación abusiva. Para esto creo que tenemos que referirnos a cuál fue la intención del legislador, tanto cuando introdujo los artículos, las indicaciones a la ley, como después en la tramitación que se hizo en el Parlamento. El artículo 33 quinquies y el 12 transitorio se introdujeron cuatro meses después de que se anunció por nuestra parte la división de las compañías, y estos dos artículos lo que hacen es proteger a los clientes mediante la verificación de que el contrato fue eficiente.

La tercera crítica es cuando se han referido de forma despectiva de que Metrogas y Agesa son como sociedades espejo o son clones. La realidad es que ambas compañías, técnicamente, son solo empresas relacionadas. Agesa es junto con ENEL y la ENAP una de las grandes comercializadoras que aprovisionan de gas natural a Chile.

Solo como referencia, menos del 25 por ciento del volumen de gas que vendió Agesa, durante el periodo 2016-21, que es el que analizó la fiscalía, fue al mercado residencial de Metrogas. El resto se vendió a otros clientes: se vendió a clientes industriales, se vendió a la generación, se vendió a otros clientes.

También es relevante que menos del 15 por ciento de las utilidades que generó Agesa en ese periodo, y esto es información pública de la FECU, proceden del sector residencial de Metrogas. Por lo tanto, no son empresas como despectivamente se ha dicho espejo o clones caricaturizándolas, sino que son empresas técnicamente relacionadas y cada una tiene un rol y un desempeño.

Por último, se dijo por un economista que Metrogas recompró Agesa a un mayor valor y con esto ignoró completamente el contrato entre Agesa y Metrogas es diferente al de Shell; ya lo hemos explicado antes, no me quiero repetir. También se ignoró que Metrogas tiene el contrato más eficiente y que tiene el mejor precio que hoy se está dando en Chile.

Metrogas, en verdad, le paga un precio a Agesa, pero se lo paga como contraprestación por el servicio recibido y por los riesgos transferidos. De la misma forma que todos los clientes le pagan a sus respectivas comercializadoras el precio. No me repito, pero el precio es el más barato.

Para terminar, hay cinco conclusiones que me gustaría destacar. La primera se refiere al modelo de negocio que implantó el grupo en Chile y la separación de actividades. El modelo de negocio, la implantación, se hizo de forma transparente. Hemos visto en la prensa, se ha tenido la más estricta legalidad, han sido validados por la autoridad competente y han resultado beneficiosos a los clientes, tanto por los ahorros generados como por la protección frente a los riesgos que les otorga.

La segunda, el contrato de Metrogas con Agesa ha sido verificado como eficiente. Esto quiere decir que tiene el mejor precio de mercado, al menos en tres ocasiones: uno, lo hizo la CNE emitiendo un certificado; la fiscalía, como lo hemos visto en su gráfico 36, lo valida quizá implícitamente, pero lo valida, y después el recientemente presentado proyecto de ley corta lo vuelve a validar implícitamente, cuando menciona que una de las razones para presentar el proyecto es para proteger los contratos eficientes.

La tercera, el informe de la fiscalía resulta poco convincente, por tres razones. Primero, porque acusa de sobreprecio a Metrogas, que es la empresa que compra y vende más barato el gas natural. Precisamente hay otras compañías en Chile que compran y venden mucho más caro. Sin embargo, acusa de sobreprecios a la que vende más barato. Además, esa misma empresa ha generado importantes ahorros. Es un cierto contrasentido.

Segundo, hemos visto que los argumentos de la fiscalía tienen falencias. No vamos a entrar en los modelos econométricos que utilizan, simplemente hemos tomado en las conclusiones las afirmaciones de la fiscalía y hemos dicho que son contradictorias con la evidencia que proporciona la CNE y con la propia evidencia que la fiscalía reconoce en su mismo informe. Podríamos analizar los informes econométricos y las falencias que tienen.

Por último, resulta también sorprendente, que la fiscalía no analiza por qué las otras empresas, que son hasta el 60 por ciento más caras, compran y venden significativamente más

caro. Simplemente se dedica a analizar y a cuestionar a la que vende más barato.

El cuarto punto es que la fiscalía en ningún momento ha imputado incumplimiento legal ni a Metrogas ni a Agesa, y lo dice claramente en su informe y también lo repitió en la comisión del Senado.

Visto todo esto, para nosotros lo preocupante en este momento es que la solución que propone la fiscalía, que es integrar el chequeo, es discriminatoria y no es beneficiosa para los clientes. Todo lo que hemos mejorado en los últimos seis años con el esfuerzo que hicimos de mejorar la eficiencia y los precios se puede poner en riesgo. Además, la fiscalía propone esta solución basándose en un informe que hemos visto que es poco convincente, que tiene falencias.

Pero hay otro punto. Si la autoridad —lo dijimos también en el Senado— considera que no es adecuado que Metrogas le compre a Agesa, a pesar de que el contrato con Agesa es el más eficiente en Chile por ser relacionada, creemos que hay que buscar una mejor solución que no perjudique a los clientes. Todo lo que se ha mejorado en estos años —lo hemos visto— no se debería poner en riesgo por un informe que es poco convincente y una solución que no es buena.

Por ejemplo, ¿por qué no se hace cargo el Estado del aprovisionamiento? Si la ENAP mañana iguala o mejora las condiciones que Agesa le ofrece a Metrogas, este le contratará el suministro inmediatamente. Si lo que nosotros queremos en este momento es que, primero, no se perjudique a los clientes, y, segundo, nosotros hemos sufrido mucho todo

el daño reputacional y -permítanme la expresión- todo el despiste y distracción que este tema nos está creando. Si la ENAP u otra compañía quiere suministrar en condiciones iguales o mejores que las que AGESA ofrece a Metrogas, tanto en riesgos como en flexibilidades y precios, nosotros le transferiremos el contrato a esta empresa.

Desde 2009, Metrogas -nosotros no éramos controladores, sino hasta ahora- ha invertido en Quintero y nosotros lo hemos seguido haciendo para garantizar el suministro a los clientes. Sin embargo, si hoy existe una compañía que está dispuesta a hacerlo en mejores condiciones, bienvenida sea.

Con esto terminamos la presentación.

Les agradecemos su atención y paciencia, porque sé que en algunos casos he sido reiterativo.

Desde luego, quedamos a su disposición para responder las preguntas que quieran plantearnos.

Muchas gracias.

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- Muchas gracias, señor Gallart.

Agradezco su presencia, como la de todo su equipo.

No quise interrumpirlo porque, en realidad, era complicado llevar el hilo de todo. Por eso, preferí que fuera de una sola vez, así que vamos a dar paso a las preguntas.

Tiene la palabra el diputado Juan Antonio Coloma.

El señor **COLOMA**.- Señora Presidenta, por su intermedio, agradezco la presentación del presidente de Metrogas.

Tengo algunas dudas.

Primero, y quizá partiendo del sentido original de esta comisión especial investigadora, el ministro Pacheco dijo que "hecha la ley, hecha la trampa". Eso es muy similar a lo que señaló el entonces ministro de Energía, quien señaló que había habido abuso por parte de Metrogas. Después, se produjo un cambio de ministros y no hemos podido hablar con el actual titular de la cartera, pero imaginamos que la posición del ministerio de Energía es la misma.

Efectivamente, el dicho "hecha la ley, hecha la trampa" no es verdad, porque el cambio o la separación de Agesa con Metrogas se realizó antes de terminada la ley, pero en el momento en el cual había sido despachada por la Cámara de Diputados. En ese momento yo llevaba poco tiempo como diputado y recuerdo la tramitación, la cual se tramitó de manera bastante rápida por parte de la Comisión de Energía y del ministro Pacheco en la Cámara de Diputados. Efectivamente, se despachó desde la Cámara de Diputados en septiembre de 2015 y durante ese mismo mes el directorio de Metrogas separó las actividades.

Quizá, cuando hablamos de sociedades espejo, acepción que tal vez a usted le complica, es porque en el mismo documento que usted nos acaba de entregar se establece que lo que hicieron fue separar actividades, por lo tanto ustedes tenían un giro que lo dividieron legalmente en dos. Pero es evidente que en este caso se trata de empresas quizá más que relacionadas, al ser reconocido por parte del directorio que en septiembre de 2015 se separaron la distribución y el aprovisionamiento. No sé, por ejemplo, si las personas que

trabajaban a cargo del aprovisionamiento en ese momento en Metrogas pasaron directamente a AGESA o si hubo renovación completa de los equipos.

A pesar de no tener información al respecto, tiendo a -y discúlpenme por la expresión- "creer de guata" o por olfato que las personas estaban en una oficina y pasaron a la de al lado o quizá se quedaron en la misma oficina, porque simplemente fue una separación.

En primer lugar, lo que estamos cuestionando no es el dicho "hecha la ley, hecha la trampa", sino cuál fue el motivo para que en Metrogas se separaran actividades y exactamente en paralelo se presentara por parte del Ejecutivo, en este caso por el exministro Pacheco, una indicación que posibilitaba hacer lo que no permitía el proyecto que se estaba tramitando. Eso se pudo realizar gracias a la indicación presentada en ese momento por el Ejecutivo, la cual permitió o hizo viable una operación financiera que se estaba realizando legítimamente desde Metrogas. Digo legítimamente porque no se trata de una ilegalidad, porque fue legal lo que ustedes hicieron. Lo que ocurre es que fue legal gracias a que, entre trámite y trámite legislativo, Metrogas anunció públicamente el proceso de separación, pero se ingresaron indicaciones al proyecto que posibilitaron dicha separación. Si el Ejecutivo no hubiera realizado eso, no se hubiese podido efectuar este procedimiento. Al menos, así lo entiendo.

En segundo lugar, el señor Gallart ha repetido en varias ocasiones que si se ordenaran o fusionaran la distribución y

el aprovisionamiento el cliente no podría contar con los seguros. ¿No es cierto? Reconozco que ustedes conocen mucho más que nosotros el mercado de compraventa de gas, pero imagino que antes de la separación existía algún tipo de seguro que ustedes, como empresa -Metrogas en ese momento-, tenían para asegurar los vaivenes en los precios o la necesidad de mayor o menor *stock* de gas.

En tercer lugar, usted señaló que la utilidad o la diferencia de Agesa es cercana al 4 por ciento.

El señor **GALLART** (presidente del directorio de Metrogas S.A.).- El margen, señor diputado.

El señor **COLOMA**.- Perfecto. …y que ahí salía su utilidad. No sé cuál será, pues no tenemos acceso a esa información o no la tenemos en esta comisión.

Sin embargo, imagino que lo que hace la Fiscalía Nacional Económica es, en parte, señalar que si Metrogas y Agesa hubiesen mantenido un giro único, la utilidad de Agesa se habría imputado al tope de la utilidad máxima autorizada. Es decir, si Metrogas hubiese contratado algún seguro, ese seguro se habría descontado de la utilidad de Agesa y de Metrogas, consideradas como empresa única, por lo tanto igualmente hubiesen podido contratar un seguro, no así obtenido la utilidad de Agesa.

Por último, dado que restan solo tres minutos para el término de la sesión, quizá pueda darnos algún tipo de respuesta breve.

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- Eso es precisamente lo que estábamos conversando con la señora

Secretaria, porque nos parece muy importante tener esta discusión.

Quisiera consultarles a nuestros invitados si es posible que puedan asistir a la comisión el próximo martes 8 de noviembre.

El señor **GALLART** (presidente del directorio de Metrogas S.A.).- Ese día tengo que estar en Argentina, por motivos de un directorio.

La señora **BULNES** (doña Mercedes).- Señora Presidenta, tengo varias preguntas sobre el particular…

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- Por lo mismo, no podemos seguir con la sesión más allá de las 10:00 horas.

La señora **BULNES** (doña Mercedes).- Señora Presidenta, desgraciadamente, tengo varias preguntas.

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- Señora diputada, primero veamos una solución.

¿Es posible que el 8 de noviembre nos conectemos vía zoom, a las 09:00 horas?

La señora **BULNES** (doña Mercedes).- A esa hora de Chile serían las 07:00 horas en Argentina.

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- Entonces, quedaron formuladas las preguntas del diputado Coloma y pendientes las de la diputada Bulnes.

El señor **GALLART** (presidente del directorio de Metrogas S.A.).- Señora Presidenta, podemos acudir de forma presencial, por cuanto tengo un vuelo que parte a mediodía.

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- Perfecto.

Si les parece, continuaríamos con esta discusión el día 8 de noviembre, a las 09:00 horas.

¿Habría acuerdo?

Acordado.

El señor **COLOMA**.- Señora Presidenta, como a la diputada Bulnes y a mí nos quedan algunas preguntas pendientes, a lo mejor podríamos enviarlas por escrito.

El señor **GALLART** (presidente del directorio de Metrogas S.A.).- Si nos envían preguntas por escrito, obviamente las responderemos.

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- Sería fantástico que pudiésemos enviar las preguntas o las inquietudes. Por cierto, avisaremos a los demás diputados que no están presentes en este momento. En cuanto a las otras, ustedes las preparan y responden en directo.

La señora **BULNES** (doña Mercedes).- Señora Presidenta, prefiero dirigirlas expresamente.

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- Diputada, no se extienda, por favor.

La señora **BULNES** (doña Mercedes).- Cuando el diputado Coloma estaba haciendo sus preguntas, igual como lo hice con el ministro Pacheco, me surgen correcciones a esas preguntas y aparecen otras preguntas de las mismas preguntas.

La señora **RIQUELME**, doña Marcela (Presidenta).- Tiene la palabra el señor Antonio Gallart.

El señor **GALLART** (presidente del directorio de Metrogas S.A.).- Señora Presidenta, estamos abiertos a que nos

planteen las preguntas por escrito o las formulen en vivo, como reacción a nuestros comentarios.

La señora **RIQUELME,** doña Marcela (Presidenta).- Con este acuerdo, el que desee puede enviar las consultas o formularlas en la sesión presencial del martes 8 de noviembre.

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

-Se levantó la sesión a las 10:00 horas.

CLAUDIO GUZMÁN AHUMADA,

Redactor

Jefe Taquígrafos de Comisiones.