



MITOS EN TORNO A REFORMA DEL MERCADO DE GLP

BOLETÍN 16035-03

SEBASTIÁN CASTRO QUIROZ

DOCTOR EN DERECHO (U.OXFORD), ABOGADO (U.CHILE)

PROFESOR INVITADO FAC. DERECHO UAI Y UDD

EX JEFE DIVISIÓN ESTUDIOS DE MERCADO, FNE

I.CALCULOS FNE SON INCORRECTOS Y NO CONSIDERAN CIERTOS COSTOS

FALSO

Estrategia comunicacional de empresas mayoristas de GLP ha sido atacar el estudio de la FNE.

FNE fue asesorada por Juan Pablo Montero (PUC) y Eduardo Saavedra (UAH).

Estudio realiza análisis muy avanzado con datos inéditos en un mercado de este tipo.

FNE no tiene conflictos de intereses para realizar este análisis.

Estrategia inicial de empresas fue atacar números. Por ejemplo, se señaló que números FNE no estaban ajustados por inflación, lo que era falso.

Luego, estrategia mutó a argumentar que cálculo del margen de la FNE era incorrecto.

La diferencia entre margen y utilidad fue siempre explicada por la FNE y lo relevante en el estudio es observar los cambios en ese número y no el número en sí.

Esos números muestran que cuando el costo del GLP cae, los márgenes suben en dos ocasiones muy claras en el periodo estudiado.

2. CALIDAD DEL SERVICIO SE VERÁ AFECTADA POR PROYECTO DE LEY FALSO

Estrategia secundaria de empresas de GLP ha sido apelar a posibles escenarios poco queridos o catastróficos.

Un primer escenario catastrófico es que la calidad de servicio caería.

¿En qué sentido? No es claro.

Empresas no tienen métricas claras de ninguna variable de calidad de servicio.

En todo caso, aunque el servicio fuera bueno, ¿qué razón hay para que esto cambie?

Actualmente por contrato el riesgo comercial lo tienen los minoristas (las PYMES).

Su negocio, igual que hoy, será vender la mayor cantidad posible de cilindros, por lo cual, al menos la calidad de servicio debería mantenerse si es que existe mayor competencia como propone la FNE, o muy probablemente mejorar.

3. SEGURIDAD DEL MERCADO SE PONE EN RIESGO CON PROYECTO DE LEY FALSO

Segundo escenario catastrófico. El mercado será menos seguro.

Nuevamente no hay una explicación clara ni menos una creíble.

Mayoristas seguirán envasando. Minoristas seguirán repartiendo. No hay cambios en ese sentido.

SEC es la encargada de velar por la seguridad, incluyendo la distribución minorista. No es labor de empresas mayoristas –ni consta de manera alguna que lo hagan en todo caso-.

“Experiencias” de otros países no son comparables ni aceptables como ejemplos.

Si se dieran “guerras” por distribuir GLP, ¿porqué no existiría esto respecto de cualquier otro producto?

4. ZONAS AISLADAS QUEDARAN SIN PROVISION POR EFECTO DEL PROYECTO DE LEY

FALSO

Un tercer escenario catastrófico o cuento del terror es que zonas aisladas quedaran sin provisión.

Esto no tiene ningún sentido ni asidero.

Empresas mayoristas y minoristas hoy llegan a (algunas) zonas más aisladas o remotas porque es buen negocio, no porque las empresas son bondadosas.

Cuando no lo es, no llegan.

Esto no cambiará con el sistema propuesto. Habrá una demanda por GLP y alguna empresa llegará, de igual forma que ocurre hoy.

5. RELACION ACTUAL ENTRE MAYORISTAS Y MINORISTAS ASEGURA CALIDAD Y SEGURIDAD DEL SERVICIO

FALSO

Se argumenta que es la relación contractual entre mayoristas y minoristas la que asegura calidad y seguridad.

Esto es falso.

Contratos son claros. Seguridad y riesgo comercial es responsabilidad del minorista.

FNE analizó manualmente todos los contratos de una región, los que fueron ratificados por empresas como modelos utilizados en todo el país.

Lo que la FNE encuentra es que esta relación contractual lo que si asegura es suavizar la competencia y no permitir que esta opere en favor de los consumidores.

6. DESINTEGRACIÓN AUMENTARÁ LA COMPETENCIA Y BAJARÁ LOS PRECIOS VERDADERO



Los beneficios de la competencia son claros. Mayor rivalidad mejora el servicio y baja los precios.



Mayor competencia a nivel mayorista y minorista romperá el *statu quo*.



Estimaciones FNE es que precio podría bajar alrededor de un 15%.



Terminado estudio de la FNE, empresas ofrecieron descuentos alrededor de ese porcentaje.



Régimen de descuentos relevantes, muchas veces vía municipalidades, es otra muestra que existen rentas supracompetitivas que están siendo percibidas por empresas.

CONCLUSIONES



- PDL hace algo bastante poco intervencionista; hacer que una empresa opte entre ser minorista o mayorista.
- No es la creación de una empresa estatal ni una regulación muy profunda al mercado.
- La solución es esencialmente de mercado.
- Riesgos alarmistas de empresas de GLP no tienen fundamentos sólidos.
- Empresas buscan mantener rentas.
- Beneficios de la competencia son conocidos y debieran ocurrir en este mercado: mejores precios y mejor servicio.