

Sesión N°2

Mesa Técnica Proyecto de Ley - GLP

8 de agosto de 2023

Hora de Inicio:	10:35 hrs.
Hora de Término:	12:15 hrs.
Lugar:	Cámara de Diputadas y Diputados - Sala 310

En Santiago, a las 10:35 horas, del martes 8 de agosto de 2023, sesiona en dependencias del Congreso, la Mesa Técnica para analizar el proyecto de ley que mejora la competencia y perfecciona el mercado del gas licuado de petróleo (“Mesa Técnica” o “la Mesa”).

Asisten las siguientes personas a esta segunda sesión:

- Asistentes de ministerios y entidades públicas:

Asistentes de Instituciones	Institución	Modalidad
Belén Tomic	Ministerio de Energía	Presencial
María José Reveco	Ministerio de Energía	Presencial
María José Zavala	Ministerio de Energía	Presencial
Matías Carrasco	Ministerio de Economía, Fomento y Turismo	Presencial
Priscila Rodríguez	Comisión Nacional de Energía	Presencial
Yamal Soto	Comisión Nacional de Energía	Presencial
Andrea Olea	Comisión Nacional de Energía	Presencial
Johanna Jiménez	Comisión Nacional de Energía	Presencial
David Peña	Comisión Nacional de Energía	Presencial

- Asistentes de Comisiones de Economía y de Minería y Energía de la Cámara de Diputadas y Diputados:

Asistentes de la Cámara	Representa a	Modalidad
Diputado Miguel Ángel Calisto		Presencial
Diputado Boris Barrera		Presencial
Diputado Álvaro Carter		Presencial
Luis Alejandro Seguel Vilches	Dip. Victor Pino	Presencial
Cristián Cataldo	Dip. Boris Barrera	Presencial
Daniel Muñoz	Dip. Sofía Cid (Bancada RN)	Presencial
Soledad Hormazábal	Dip. Cristián Matheson (EVOPOLI)	Presencial
Armando Aravena Alegría	Dip. Gonzalo de la Carrera	Presencial
Marcial García	Dip. Marco Antonio Sulantay	Presencial
Daniel Montecino	Dip. Marcela Riquelme	Presencial
Andrea León	Dip. Diego Ibañez	Presencial
Magda Cottet	Dip. Javiera Morales	Presencial
Jaime Beltrán	Dip. Yovana Ahumada	Presencial
Constanza Hevia	Dip. Gonzalo de la Carrera	Presencial
Juan Ignacio Gómez	Dip. José M. Castro y Dip. Miguel Mellado	Telemático

- Asistentes Invitados:

Invitados	Institución	Modalidad
Sebastián Castro	Profesor Invitado Universidad Adolfo Ibañez y Universidad del Desarrollo	Presencial
Antonia Rodríguez Cano	Asesora Sebastián Castro	Presencial
Ángel Mafucci	Gerente General - Lipigas	Presencial
Alberto Orlandi	Gerente de Operaciones - Lipigas	Presencial
Ignacio Charme	Asesor - Lipigas	Presencial
Stefan Larenas	ODECU	Presencial
Hernán Calderon	CONADECUS	Presencial
Andrés Parra	AGRECU	Telemático

Priscila Rodríguez introduce la segunda sesión, presentando a los expositores, a la empresa Lipigas representada por su Gerente General Sr. Angel Mafucci y al Señor Sebastián Castro, académico de la Universidad Adolfo Ibañez. En el primer bloque, la empresa Lipigas representada por Don Ángel Mafucci realiza una presentación sobre el contenido del proyecto de ley y posteriormente, realiza su presentación Sebastián Castro.

A. Presentación Lipigas

- El Sr. Mafucci indica que, en opinión de su representada, el PdL GLP no sería una iniciativa legal adecuada en tanto:
 1. Los precios van a subir
 2. La calidad del servicio va a bajar
 3. La cobertura del servicio estará en riesgo: va a afectar a la población más vulnerable
 4. La fiscalización será mucho más difícil y afectará la seguridad del servicio
 5. Lipigas da beneficios a 12 millones de personas, 3 millones de familias, y estos se perderán con el proyecto.

Lipigas indica que no están en desacuerdo con el informe de la FNE, sino que considera que está incompleto, puesto que solo calcula el margen bruto. En cambio, el estudio realizado por la CNE, a través de la consultora Gasthermica, sí considera el margen neto de las empresas. Indica la empresa que este informe debiese estar disponible para los miembros de la mesa de trabajo. En relación a ello, y con posterioridad, la CNE indica que el referido estudio está disponible en la página web institucional, con la información comercial sensible de las compañías de GLP tarjada. Asimismo, agrega la CNE que el informe de la CNE y el de la FNE abordan materias distintas y que el cálculo de márgenes obedece a distintas metodologías e incluso periodos, por lo que no son comparables. Se enviará a la mesa de trabajo una minuta al respecto para despejar las dudas de este tema en particular.

- Lipigas indica, respecto del informe de la Fiscalía Nacional Económica (FNE), que este no consideró la información de los subdistribuidores. Según Lipigas, la hipótesis del estudio de FNE es que la gente compra en la calle al paso de los camiones de los subdistribuidores,

pero en realidad este tipo de venta, al decir de Lipigas, sólo representaría el 8% de las ventas. Según lo indicado por Lipigas, la mayoría de los pedidos se hacen por mecanismos digitales, lo que permite al cliente tener la trazabilidad del pedido.

- Lipigas añade que el consumidor cotiza antes de comprar el cilindro, el precio es relevante pero también, el tiempo de entrega. Las personas vulnerables no tienen más de un cilindro en su casa (población de los segmentos socioeconómicos C3 y D). Para estas personas el despacho es urgente pues cuando hacen el pedido es porque se les ha acabado el GLP.

Luego, la empresa Lipigas expone cuáles serían, según su punto de vista, los efectos del PdL de GLP:

- **(1) Los precios van a subir:** El precio interno sigue el precio internacional. De la estructura de costos de un cilindro, el 52% corresponde al costo del gas y un 16% al IVA (esto es un 68% del valor de un cilindro). Por tanto, el restante 32% corresponde a la gestión de la compañía. Según la empresa Lipigas, ellos son la empresa más eficiente o con precios más baratos, lo que se debería a la integración del servicio en toda la cadena. En particular y para ejemplificar lo anterior, Lipigas muestra los precios en la comuna de Puente Alto de Lipigas, Gasco y Abastible para 22 semanas del año 2023.
- **(2) La calidad del servicio va a bajar:** La empresa Lipigas indica que, la propuesta de desintegrar el mercado mayorista de GLP del minorista de GLP, provocará que existan miles de distribuidores independientes y revendedores que harán reparto de cilindros, sin el respaldo de una empresa grande de gas. Lo anterior, provocaría, al decir de Lipigas, que el usuario no sabrá a quien solicitar un cilindro o que no podrá comparar precios. Actualmente, SEC y SERNAC tienen acceso al sistema de reclamos de Lipigas, entonces, hay responsabilidad de la empresa.
 - a. Lipigas muestra en la presentación el ranking de la encuesta ProCalidad, cuyos resultados muestran la calificación de los clientes en distintos servicios y allí se indica que los clientes dan buena calificación a las empresas de GLP.
 - b. Lipigas indica que entregar un cilindro en menos de una hora es un desafío logístico relevante, y que ellos entregan 200.000 cilindros cada día. Estos aspectos, una vez que se desintegre el mercado de GLP en la forma propuesta por el PdL de GLP, deberían considerarse al momento de evaluar este último.
- **(3) La cobertura estará en riesgo:** Lipigas indica que el PdL GLP sería regresivo ya que se dejarían por fuera a poblaciones vulnerables. Lipigas indica que cubre 320 de las 346 comunas del país. Con la desintegración propuesta por el PdL GLP, indica Lipigas que los distribuidores nuevos van a priorizar las comunas donde hay mayor demanda, generándose falta de cobertura en lugares geográficamente aislados.
- **(4) Fiscalizar la industria será mucho más difícil:** Indica Lipigas que el PdL de GLP, al desintegrar el mercado, hará imposible la fiscalización de la totalidad de distribuidores.

Señalan, sin embargo, que en la configuración actual del mercado, ellos tienen el control de la ubicación de los vehículos de reparto, y cuándo y por quién se entregó un cilindro al cliente.

Adicionalmente, la empresa conoce las zonas peligrosas o con alto nivel de inseguridad y ha hecho ajustes a su logística para atender dichas zonas. Esto se perderá con el proyecto de ley, afectando la seguridad de los distribuidores.

- **(5) Un potencial de 12 millones de personas perderán sus beneficios:** Lipigas señala que tienen alianzas con 170 municipalidades, sin mediar pago por parte de las municipalidades, mediante los cuales Lipigas entregaría beneficios a los ciudadanos inscritos para obtener un descuento en el valor del cilindro.

B. Presentación Sebastián Castro

A continuación, don Sebastián Castro, jefe División Estudios de Mercado de la FNE, realiza su presentación titulada “Mitos en torno a reforma del mercado de GLP, boletín 16035-03”:

- Sebastián Castro indica, en primer lugar, que las empresas mayoristas de GLP han atacado el estudio de la Fiscalía y además, señala que en la elaboración del Estudio de Mercado del Gas, antecedente del PdL de GLP, la FNE fue asesorada por Juan Pablo Montero (PUC) y Eduardo Saavedra (UAH), reputados economistas. Adicionalmente, el estudio realizó un análisis con datos inéditos del mercado. Señala que las empresas incumbentes han cuestionado el referido estudio, indicando, por ejemplo, que los números de la FNE no fueron ajustados por inflación, lo cual sí se hizo.
- Indica Sebastián Castro que el Estudio del Mercado del Gas de la FNE contiene un análisis del comportamiento del margen bruto en el periodo analizado (2012 a 2020), habiendo dos momentos en el que el margen bruto subió sin razones aparentes.

Luego, Sebastián Castro expone cuáles serían, según su punto de vista, los efectos del PdL de GLP en algunas de las materias indicadas previamente por la empresa Lipigas:

- **(1) Calidad del servicio:** Señala que no es correcto afirmar que la calidad de servicio disminuirá, en tanto las propias empresas no tienen métricas claras sobre calidad de servicio. Las empresas de GLP han apelado a la ocurrencia de posibles escenarios catastróficos, asociados a la aparición de competidores a nivel de distribución minorista, lo que no tendría ningún asidero en cómo funcionan los mercados competitivos en nuestro país. Indica adicionalmente que, según la revisión que hizo la FNE de los contratos entre Lipigas y subdistribuidores en la región de Los Lagos, los que la propia compañía indicó que eran representativos del universo total de contratos, se identificó que Lipigas traspasa el riesgo de tipo comercial y seguridad íntegramente a los subdistribuidores, por lo que no sería cierto que las grandes empresas de GLP que operan actualmente se hagan cargo de dichos

riesgos. Indica, además, que este tipo de contratos de exclusividad, tienen el efecto de suavizar la competencia.

- **(2) Seguridad del suministro:** Sebastián Castro indica que no es cierto, en tanto las empresas no han dado explicaciones claras ni creíbles, de que la seguridad en el suministro de cilindros de GLP se ha vea afectada por el PdL de GLP. Indica que, con una fórmula como la propuesta por el PdL de GLP, los distribuidores mayoristas seguirán envasando cilindros de GLP Y los distribuidores minoristas de GLP seguirán repartiéndolos, no hay cambios en este sentido en el proyecto de ley. La seguridad además depende de la entidad fiscalizadora. Por otra parte, las tres empresas operan como si fuesen un solo operador integrado.

En relación a lo indicado por la empresa Lipigas en lo relativo al desabastecimiento de zonas aisladas que provocaría el PdL de GLP, Sebastián Castro indica que no tiene asidero económico, en tanto que, si hay demanda en las zonas aisladas, las empresas van a llegar a repartir a dichos lugares, tal y como ocurre actualmente, esto es, si las empresas incumbentes realizan el suministro de cilindros en estas zonas es porque es buen negocio.

- **(3) Desintegración aumentará la competencia y bajará los precios:** Sebastián Castro indica que éste será el efecto del PdL de GLP, en tanto los beneficios de la competencia son claros: mayor rivalidad mejora el servicio y baja los precios.

Conclusiones: Sebastián Castro indica que el PdL de GLP propone algo poco intervencionista, mediante la cual, básicamente, se rompen contratos de exclusividad, el PdL GLP no propone la creación de una empresa estatal ni una regulación muy profunda al mercado. Adicionalmente, indica que los riesgos alarmistas de empresas de GLP no tienen fundamentos sólidos, y que lo que estarían buscando es mantener sus rentas.

C. Preguntas

- El Asesor Daniel Muñoz pregunta a la empresa Lipigas si tienen seguros en beneficio de los subdistribuidores, Ángel Mafucci responde que tienen seguros de vida para conductores y seguros para camionetas. Daniel Muñoz pregunta, específicamente, si Lipigas tiene contratados seguros de accidentes en favor de subdistribuidores no integrados. Ángel Mafucci indica que sí tienen seguros y financiamientos para los subdistribuidores, por ejemplo, en verano para sostenerlos por la demanda baja. También señala que se trata de vender que los contratos son abusivos y no es tal.
- El Asesor Marcial García señala que un tema relevante es la seguridad y las posiciones de ambos expositores son contrapuestas. Por ello, pregunta a la empresa Lipigas si es que tienen datos de costos que sirvan para ver si el PdL de GLP afectará la seguridad, lo anterior dado que se verán afectados la transferencia de costos de los mayoristas a los minoristas. Ángel Mafucci, representante de Lipigas, sostiene que el cambio planteado por el PdL de GLP no es un cambio menor, pues afectará la cadena de distribución, no en el sentido de disponibilidad del combustible, sino que porque un micro-operador no va a tener eficiencia

en los costos por su bajo volumen de ventas. Por algo Lipigas se ha integrado para poder reducirlos y poder atender un mayor volumen de ventas. Además, Lipigas ha desarrollado canales digitales por lo mismo y porque hay productos sustitutos, lo que los ha obligado a ser más eficientes. Con el PdL de GLP, indica Lipigas, no podría haber grandes descuentos para los clientes.

Toma la palabra Sebastián Castro, que señala que las cadenas de distribución de otros productos en Chile funcionan bien, por ejemplo, pollos; entonces no es claro el argumento de la empresa en tanto el GLP es, finalmente, un producto parecido a cualquier otro. Indica que, con el PdL de GLP, se generarán eficiencias en la cadena y sobrevivirán los minoristas eficientes. Además, indica que, en su opinión, las empresas incumbentes han estado muy cómodas con ganancias entre el 10 al 15% del valor del cilindro, y que el PdL, en ese sentido, busca beneficiar al consumidor por la vía de dinamizar el mercado.

- Hernán Calderón, indica que el informe CEPAL 2021, que analiza la industria del gas y hace énfasis en Chile, también señala que hay un problema de competencia, los minoristas están capturados, obtienen financiamiento con la condición de exclusividad. Por otra parte, los que logren independizarse y envasar con marca propia se ven afectados por la no existencia de la intercambiabilidad, esto los perjudica pues las grandes empresas tenían sus cilindros y ellos no podían contar con ellos a pesar de que hay plazos normativos para devolver los cilindros a su dueño. En este sentido, señala que mejorar la intercambiabilidad mejoraría la competencia. Adicionalmente, indica que, cuando el precio internacional ha bajado, estas bajas no se traspasaron a los clientes.
- El Diputado Boris Barrera realiza una serie de preguntas a la empresa Lipigas, 1) ¿por qué tienen precios más bajo?, 2) quiénes llegan a localidades remotas, ¿Lipigas o un actor externo? 3) cuando tengo un problema con el cilindro, uno llama al subdistribuidor, entonces, ¿qué problemas de seguridad habría con PdL? 4) Empresa dice que no debiese desaparecer la configuración actual, pero pareciera que hay un problema de competencia, entonces, ¿qué contrapropuesta tienen? ¿cómo debiese mejorar la legislación?

Ángel Mafucci responde que: 1) Lipigas tiene precio más bajo por la integración en la cadena, la empresa le garantiza al cliente el precio porque no hay intermediarios; además, su sistema de logística les permite ser más eficientes, porque definen rutas de camiones solo dedicados a entregar GLP, dicho sistema les permite ordenar recorridos y entregas, 2) En el caso de la cobertura, Lipigas tienen responsabilidad con los distintos municipios, los alcaldes los llaman para poder tener acceso a GLP, 3) El cliente recurre a la empresa por las aplicaciones, o por call center. Si el cliente quiere reclamar va a la SEC, pero quiere alguien que le responda, este rol lo tiene Lipigas y, según indica, con PdL esto se perdería y, 4) Señala que la empresa a la que representa desarrolló un modelo distinto a Abastible y a Gasco, para ganarles por competencia. Indica que el PdL GLP debería permitir que los subdistribuidores sean multimarca pero que también les permita comercializar cilindros al consumidor final, en tanto han realizado inversiones asociadas a mejorar el modelo.

Por otra parte, Sebastián Castro señala que este PdL es muy importante para posibilitar para la entrada de nuevos mayoristas de GLP. Además, señala que, con la configuración actual del mercado del GLP, la entrada de un mayorista nuevo, y conseguir minoristas que realicen la entrega de los cilindros en la última milla, es muy difícil, por tanto, requieren de una red de subdistribuidores sin exclusividad. Por otro lado, indica que Lipigas recalca que su forma de distribución es muy seria y lo hacen de forma directa haciendo pensar que la distribución minorista actual no lo es, cosa que a través de la operación de Gasco y Abastible se refuta ya que ambas empresas operan con un modelo donde la venta por subdistribuidores es del orden del 90%.

- Diputado Miguel Ángel Calisto de la Región de Aysén, señala que fue uno de los que señaló que el mercado de GLP no funciona adecuadamente dadas las denuncias de la ciudadanía y los abultados precios de un cilindro. En particular, indicada que en la región de Aysén un cilindro de 15 kg cuesta \$45.000, lo que no se condice con precios de un insumo de primera necesidad.

En este sentido, el Diputado Calisto señala que es necesaria la regulación del sector, quizás en la zona centro del país el precio baje, pero es necesario que también baje en zonas aisladas (para llegar se requieren muchos intermediarios).

Alberto Orlandi, Gerente de Operaciones de Lipigas, indica que en Aysén ya se está haciendo venta directa sin tanto intermediario.

Diputado Miguel Ángel Calisto solicita al Ministerio de Energía velar porque el PdL de GLP no tenga efectos asociados a aumentos de precios en regiones o zonas aisladas.

- Se da la palabra a Stefan Larenas, presidente de ODECU, quien señala que en el mercado del GLP se puede ver falta de intensidad competitiva y esto dificulta la entrada de nuevos distribuidores. Indica que, en la sesión, no se ha dicho nada al respecto, y es necesario ver cómo se resolverá esto. Por otro lado, indica el representante de ODECU que es necesario mencionar a las empresas que los *voucher* de descuento en el precio del cilindro aparecieron después del informe de la FNE, no constituyendo una práctica habitual o previa de las empresas.
- Finalmente, Priscila Rodríguez agradece la participación de los expositores y pide a los asistentes permanentes de la mesa de trabajo que se queden para resolver algunos asuntos administrativos pendientes. La Secretaría Técnica consulta a las asesoras y asesores si están de acuerdo con la publicación de las actas y presentaciones en página web de la CNE. Se propone un plazo de cinco (5) días para hacer revisión del acta y validar la misma, en caso de que no lleguen observaciones dentro del plazo mencionado se entenderá que no hay observaciones y que se valida la propuesta. Los asesores y asesoras presentes están de acuerdo con el protocolo planteado.

La sesión se da por terminada a las 12:15 hrs.