

Sesión N°4
Mesa Técnica Proyecto de Ley - GLP
5 de septiembre de 2023

Hora de Inicio:	10:40 hrs.
Hora de Término:	12:00 hrs.
Lugar:	Cámara de Diputadas y Diputados - Sala 310

En Valparaíso, a las 10:40 horas, del martes 5 de septiembre de 2023, sesiona en dependencias del Congreso Nacional, 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 cuarta sesión:

- Asistentes de ministerios y entidades públicas:

Nombre	Entidad	Modalidad
Belén Tomic	Ministerio de Energía	Presencial
María José Zavala	Ministerio de Energía	Presencial
Nicolás García Bernal	Ministerio de Economía, Fomento y Turismo	Presencial
Priscila Rodríguez	Comisión Nacional de Energía	Presencial
Johanna Jiménez	Comisión Nacional de Energía	Presencial
Rodrigo Alfaro	Comisión Nacional de Energía	Presencial
Yamal Soto	Comisión Nacional de Energía	Telemático
Macarena Alliende	Fiscalía Nacional Económica	Telemático
Hilda Cabello	Superintendencia de Electricidad y Combustibles	Telemático

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

Asistentes de la Cámara	Representa a	Modalidad
Daniel Muñoz	Dip. Sofía Cid (Bancada RN)	Presencial
Soledad Hormazábal	Dip. Cristián Matheson (EVOPOLI)	Presencial
Marcial García	Dip. Marco Antonio Sulantay	Presencial
Magda Cottet	Dip. Javiera Morales	Presencial
Armando Aravena	Dip. Gonzalo de la Carrera	Presencial
María Ignacia Navarro	Dip. Marco Antonio Sulantay	Presencial
Jaime Beltrán	Dip. Yovana Ahumada Palma	Presencial
Macarena García	Dip. José Miguel Castro	Telemático
Daniel Montecino	Dip. Marcela Riquelme	Telemático
Juan Ignacio Gómez	Dip. Miguel Mellado Suazo	Telemático

- Asistentes Invitados:

Invitados	Institución	Modalidad
-----------	-------------	-----------

Eduardo Saavedra	Decano Facultad Economía y Negocios - Universidad Alberto Hurtado	Presencial
Joaquín Cruz	Gerente General - Abastible	Presencial
Paula Jervis	Gerente Legal y de Asuntos Corporativos - Abastible	Presencial
Yohana Calderón	CONADECUS	Presencial

Priscila Rodríguez introduce la cuarta sesión, presentando a los expositores, en primer lugar, a los representantes de la empresa Abastible S.A. (en adelante, “empresa” o “Abastible”), representada por su Gerente General Joaquín Cruz; y, en segundo lugar, al Señor Eduardo Saavedra, Decano de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad Alberto Hurtado.

A. Presentación Empresa Abastible

El Sr. Joaquín Cruz, Gerente General de Abastible, inicia su presentación señalando que, en primer lugar, dará un contexto de la situación del mercado, y luego comentará el estudio de la Fiscalía Nacional Económica (“FNE”) y finalmente, comentará el proyecto de ley que mejora la competencia y perfecciona el mercado del gas licuado de petróleo (“PdL”).

1. Contexto

El Sr. Cruz, indica que este es un negocio de última milla, y todo lo que se haga en esta etapa es relevante puesto que, en Chile, más de 5 millones de hogares utilizan Gas Licuado de Petróleo (“GLP”) en cilindros. También indica que la participación de mercado de esta empresa es del 41%, mientras que Gasco tiene 25% y Lipigas un 34%. Por otra parte, señala que la industria de gas licuado es una industria muy valorada por las personas y expone que la encuesta IPX así lo muestra. El representante de Abastible señala que en el año 2021 fue el único año con una nota baja de los clientes, los cuales calificaron con menor puntuación los servicios domiciliarios debido al incremento en el precio de GLP envasado en dicho año y posiblemente las distintas interpretaciones relacionadas con la divulgación del estudio de la FNE.

Abastible tiene 1.200 distribuidores pequeños y medianos, sobre el 95% de los pedidos son entregados por estos distribuidores. Según indica el Sr. Cruz, para Abastible trabajan 7.000 familias y lo hacen con 3.000 camionetas.

El expositor indica que el GLP envasado es un producto de primera necesidad. Se muestra un gráfico de la trayectoria del precio internacional para un símil del cilindro de 15 kg en USD\$ sin IVA. Además, indica que Abastible tiene alianzas con distintas instituciones como Techo, ministerios y municipalidades con el apoyo de sus distribuidores minoristas.

2. Estudio FNE

Acerca del estudio de la FNE, el Sr. Cruz indica que ese estudio concluye que hay poca intensidad competitiva en el mercado del GLP envasado y que no discutirá dicha conclusión, pero señala que el estudio de la FNE calculó el margen bruto en 55% por lo que la empresa debió aclarar en medios de comunicación que el margen real no era un margen bruto y que debían ser descontados otros costos.

Por otra parte, el representante de la empresa agrega que el estudio de la Comisión Nacional de Energía (“CNE”), calculó que el margen antes de impuestos es de 7,6%. Por tanto, en opinión del expositor, no hay un 15% de sobreprecio que tengan las compañías distribuidoras sobre el precio del GLP. Adicionalmente señala que ambos márgenes no son comparables, y que el valor obtenido por el estudio contratado por la CNE se acercaría más a la rentabilidad calculada por la empresa.

Finalmente, sobre este punto, el Sr. Cruz señala que la visión de Abastible es ser pro-pyme, pro-seguridad de suministro y pro-competencia, exponiendo que empresa busca promover la pequeña y mediana empresa; la seguridad en su servicio y, además, son bienvenidos nuevos competidores.

3. Proyecto de Ley

El Gerente General de Abastible realiza comentarios sobre los siguientes aspectos regulados en el PdL:

- a. Trazabilidad: El Sr. Cruz indica que esto puede mejorar la información sobre el paradero de los cilindros y sobre este punto no tienen ninguna objeción mientras no haya costos altos al respecto y sea fácil de implementar.
- b. Mejorar la competencia a través de la desintegración y giro exclusivo: El representante de la empresa señala que el PdL busca que sólo las pymes puedan comercializar al cliente final, pero expone que eso es lo que ya se está haciendo, con buen servicio y con buena opinión de los clientes. Indica además que alrededor del 75% de las entregas de la industria se hace a través de distribuidores minoristas pymes.
- c. Aumentar la competencia prohibiendo exclusividad: El Sr. Cruz señala que tiene contratos de exclusividad con sus distribuidores minoristas y considera que con el PdL se perdería la “relación virtuosa” entre la marca y el distribuidor. En detalle, se perderían las economías de escala y el financiamiento, se pierde tecnología, la fiscalización y seguridad; y también, se perdería la garantía de marca. En opinión del expositor, esto hará que aumenten los costos y se pierda seguridad. Sobre dichos puntos la empresa profundizó, en términos generales, señalando lo siguiente:
 - i. Economías de escala: En relación a ello, el Sr. Cruz señala, como ejemplo, que Abastible compra por volumen las camionetas de reparto, y con esto hay ahorros de hasta \$9 millones de pesos por camioneta. Con el PdL cada distribuidor tendría que comprar su propia camioneta y, por tanto, se pierde el ahorro mencionado.
 - ii. Tecnología: En relación a ello, el Sr. Cruz señala que Abastible entrega 70.000 cilindros al día y su operación está en la logística de “última milla”, por lo que contar con tecnología para la gestión y eficiencia es necesario. Abastible y sus subdistribuidores utilizan el software “Salesforce” para optimizar su distribución. A juicio de la empresa, pensar que el distribuidor minorista pueda desarrollar su propia tecnología para el despacho posterior al PdL, es difícil.
 - iii. Fiscalización y seguridad: De acuerdo con el expositor, actualmente existen 11 empresas y luego del PdL serán 5.000 pymes. Esto aumentaría los requerimientos

de fiscalización de la Superintendencia de Electricidad y Combustibles. Actualmente, la empresa se hace responsable cuando el cliente tiene algún problema.

Abastible indica que no tiene problema en que se aumente la competencia con el PdL pero lo que es necesario, según la empresa, es buscar un mecanismo para mantener el círculo virtuoso entre la empresa y sus subdistribuidores. Abastible expone que sería relevante que el distribuidor pyme tenga derecho a elegir, pero se debería mantener las economías de escala, centralizar la tecnología y poder mantener la garantía de marca (seguridad).

La empresa expresa que sus contratos son flexibles, desahuciables a 30 días por lo que sus subdistribuidores no están amarrados y la mitad de ellos están hace más de 15 años con Abastible. Señalando además que no tienen problema en que haya distribuidores multimarca.

- d. Acceso al servicio de envasado: En opinión del expositor, esto va más allá de las recomendaciones de la FNE y no cree que sea necesario la incorporación en el PdL. La Gerenta Legal de Abastible, doña Paula Jervis, señala que hay dudas de la constitucionalidad de este punto e informa a la mesa que han solicitado un informe en derecho al respecto.
- e. Otras ideas de Abastible:
 - Crear un fondo de estabilización de precios para el GLP.
 - Generar alianzas-público privadas para asignar descuentos.

B. Presentación Eduardo Saavedra

El Sr. Eduardo Saavedra realiza su presentación en su calidad de docente, experto y asesor de la Fiscalía Nacional Económica (FNE) en la confección del estudio sobre el mercado de gas. Aclara que el estudio buscaba analizar el grado de competencia del mercado del GLP y que, si bien en los medios de comunicación se dijo que había colusión, esto no se comprobó en el estudio de la FNE y se aclaró ante la opinión pública.

1. Situación de la industria

El expositor señala que en el mercado de GLP hay escasa competencia mayorista. Además, indica que el estudio de la FNE encontró altas rentas posteriores a los años 2014 y 2015, años en los que el precio internacional del GLP bajó, lo que no fue reflejado en los precios al cliente final, con la misma magnitud y rapidez que cuando existen alzas de precios de GLP en el mercado internacional. Continúa el Sr. Saavedra expresando que tampoco han ingresado nuevos actores a pesar de las altas rentas, por lo que se observa baja intensidad competitiva en este mercado.

Por otra parte, indica el Sr. Saavedra que se encontró atomización de los distribuidores minoristas, que estos últimos tienen acuerdos de exclusividad con los mayoristas, y que efecto de la presencia de restricciones verticales, a su juicio, se generaría escasa competencia aguas arriba.

Continúa la presentación del Sr. Saavedra indicando que, los altos márgenes que se han mantenido en el mercado del GLP se han generado por los contratos de exclusividad entre los subdistribuidores y las compañías mayoristas; y las amplias redes de distribuidores minoristas que tiene cada empresa. Por esto, se ha hecho difícil que ingresen otros competidores, pues deben contar con una amplia red de distribuidores para poder competir, lo que es caro y requiere una logística importante. Por lo anterior, para el Sr. Saavedra, el evitar una competencia fuerte “aguas abajo”, permite mantener el poder de mercado aguas arriba. Por ello, a juicio del Sr. Saavedra, la única manera de ingresar al mercado aguas arriba sería compartir la distribución minorista.

Adicionalmente, el expositor indica que el GLP en cilindros es un bien homogéneo, por lo que su diferenciación solo se da en el precio. Es así, que, el Sr. Saavedra expone que la estructura vertical que existe no beneficia a los clientes sino más bien a los distribuidores mayoristas.

2. Propuesta e Impacto del estudio FNE

La desintegración vertical propuesta incluye la prohibición de la venta directa a consumidores por parte de los mayoristas, la prohibición del control vertical y elimina la exclusividad.

El precio es una variable relevante para los clientes, el GLP es un *commodity*, por tanto, los clientes tienen posibilidades a elegir. Se va a dar competencia a nivel minorista, el cliente tendrá libertad de elección. Asimismo, se facilitará la entrada a un nuevo actor mayorista.

Preguntas

- El Sr. Marcial García – Asesor Diputado Sulantay:

Comenta que Lipigas en la pasada sesión indicaba que el 70% del precio de un cilindro dependía de factores externos que no son controlables por la empresa y, considerando que el margen de la utilidad de las empresas es de un 7%, no es posible aseverar que el precio baje, asimismo el académico Juan Pablo Montero dio a entender que no. Entonces, ¿podría la rebaja de los precios ser más beneficiosa que los efectos adversos de las medidas de desintegración propuesta?

El Sr. Eduardo Saavedra, señala que hay pros y contras de las medidas. Estos deben ser sopesados por el Congreso. No sabe cuánto van a pagar los clientes porque esto depende en su mayoría de los precios internacionales. El tema acá es el fenómeno “Plumas y cohetes”, pues señala que lo que interesa es que las bajas en el precio internacional se traspasen rápidamente a los consumidores. Por otro lado, indica que la teoría oligopólica indica que la doble marginalización no existiría, ya que no se daría la existencia de dos monopolios, por lo que no habría un efecto por ese lado. Expone que sería deseable que las empresas pusieran los precios sobre la mesa para poder conocerlos y que los soliciten las instituciones que corresponden para poder verificar los efectos. Por otro lado, el Sr. Saavedra aclara que es efectivo que los márgenes brutos de las empresas eran del orden de los indicados en el estudio de la FNE, para la época de su confección, y hay que tener

presente que los márgenes netos incluyen otros costos, gastos y una serie de variables no relacionadas con costos fijos.

Por otra parte, el Sr. Cruz responde que el margen neto es un 7%, no más. Por tanto, el espacio a “eficientar” no es mucho. No tienen 55% de margen, ya que ese porcentaje sería un margen bruto. Además, el Sr. Cruz expone que hay que contar con que el 70% del precio corresponde a factores externos y que, de todas formas, la empresa está de acuerdo con permitir mayor competencia en el mercado. Adicionalmente, el Sr. Cruz indica que está de acuerdo con Eduardo Saavedra en que no hay doble marginación en esta industria y que se debería poner en la balanza los pros y contras, y que, dado el margen del 7%, pesarían más los contras. En opinión del representante de Abastible, siempre se debería permitir que el subdistribuidor elija al mayorista.

- El Sr. Juan Ignacio Gómez, LyD -Asesor Diputado Castro y Diputado Mellado:

Pregunta al Sr. Saavedra sobre la apertura de las plantas, ya que el informe FNE no se refiere a esto, pero sí el PdL. Adicionalmente pregunta: si es que ¿Había otras medidas para medir intensidad competitiva aparte del margen bruto? ¿Cómo ha sido el proceso en regiones? En la sesión anterior, se dijo que se acabaría la presencia regional con el PdL. En el caso de Enap, en la exposición del Sr. Saavedra se comentaba que el problema era la red de distribución, pero en las exposiciones de las tres empresas, estas han mencionado el uso intensivo de capital con los minoristas.

El Sr. Saavedra, responde que el acceso abierto (open Access) se usa en la teoría económica para facilidades o estructuras esenciales. En la medida que un distribuidor mayorista no tuviese planta de envasado en algún lugar, éste podría utilizar la planta de otro distribuidor. Sería mejor compartir infraestructura en vez de duplicar. Esto tiene sentido en la medida que la necesidad de capital para construirlo sea importante y, por otro lado, haya economías de escala. Desde el punto de vista teórico, es conveniente compartir facilidades esenciales (recuerda el caso de GASMAR). Indica que, así también lo recomendó el comité de expertos de GN, para instalaciones de gas natural ya que pueden ser vistas como infraestructura esencial. Por otro lado, el Sr. Saavedra señala que respecto de los márgenes del estudio de la FNE, se utilizó el Índice Lerner $[(\text{Precio} - \text{CMg})/\text{Precio}]$ para la intensidad competitiva. No se utilizaron otras medidas.

La Sra. Priscila Rodríguez, pide la palabra para complementar la discusión señalando que el acceso abierto considerado en el PdL tiene requisitos, siendo uno de estos la capacidad técnica y contractual disponible de las plantas de envasado.

Por otra parte, en opinión del Sr. Cruz, se perdería la confianza y cobertura con la desintegración porque ahora las compañías cuidan el servicio, pero con el PdL, el servicio dependerá de cada subdistribuidor y de sus tiempos.

- El Sr. Daniel Muñoz, – Asesor diputada Cid:

Pregunta ¿Qué pasaría con los ahorros en compras de camiones o camionetas por volumen con el PdL, ¿cómo se beneficia el distribuidor minorista?

El Sr. Cruz responde que traspasan en ahorro e indica que tienen programas de financiamiento para que un distribuidor pueda partir con la camioneta cuando no tiene capital de trabajo y luego se traspasa el ahorro de la compra de camionetas.

Por otro lado, el Sr. Cruz indica que hay que buscar formas creativas que mantengan las economías de escala y que le generen al distribuidor pyme mayor flexibilidad que impida la integración vertical que se ha mencionado. Señala que se puede redactar de otra forma y hace alusión al proyecto de ley de tanques para “granel”.

La sesión se da por terminada a las 12:00 hrs.