



MESA TECNICA PDL MERCADO GLP CILINDROS NEGOCIO MAYORISTA GLP GAS DE CHILE

Octubre / 2023



ENAP

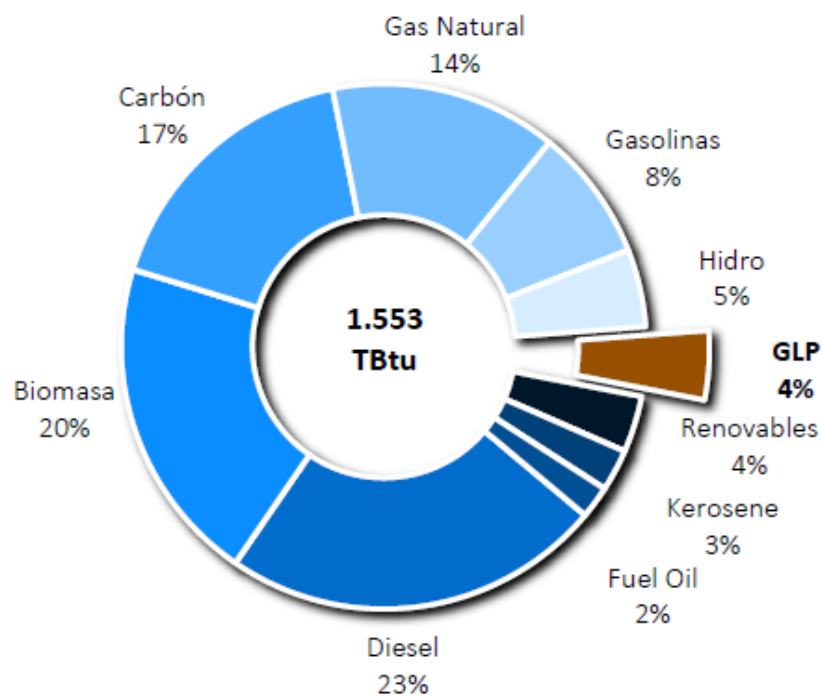
CONTEXTO MERCADO NACIONAL DEL GLP

Participación GLP en Matriz Energética Nacional



El GLP tiene un rol minoritario (4%) en la matriz energética primaria en Chile, pero con una participación relevante en los sectores residencial/comercial y una exigua participación en los sectores Industrial y Eléctrico.

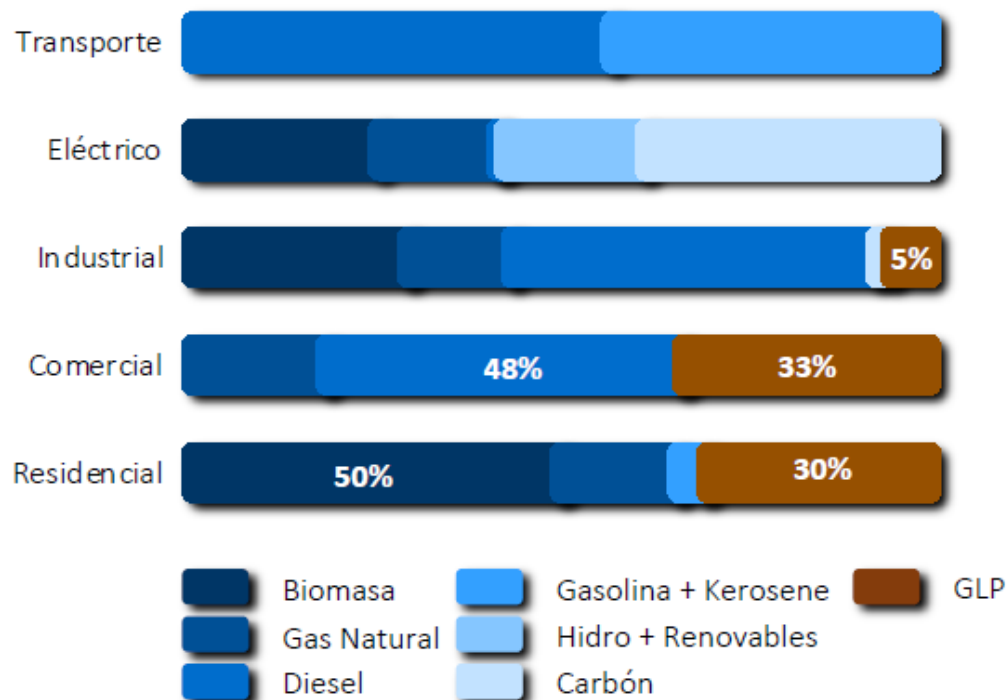
Composición del Consumo Final por Energético (2020)



Fuente: Anuario Estadístico CNE 2021

Participación relativa del GLP por segmento (2020)

En Chile el diésel sustituye al GLP en el sector comercial, industria y eléctrico

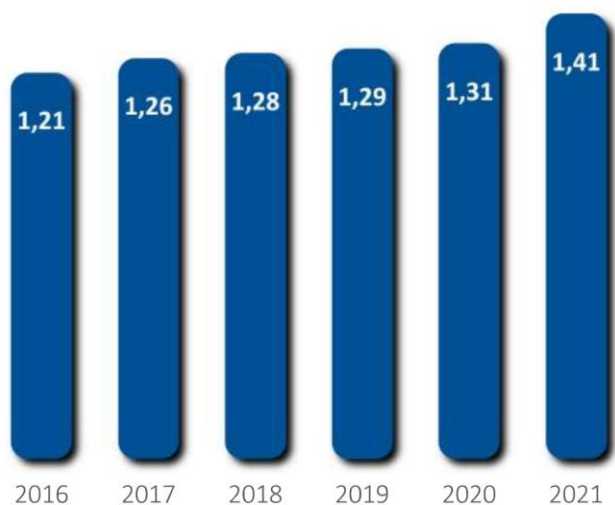


Fuente: Anuario Estadístico CNE 2021

Distribución Demanda Envasado-Granel

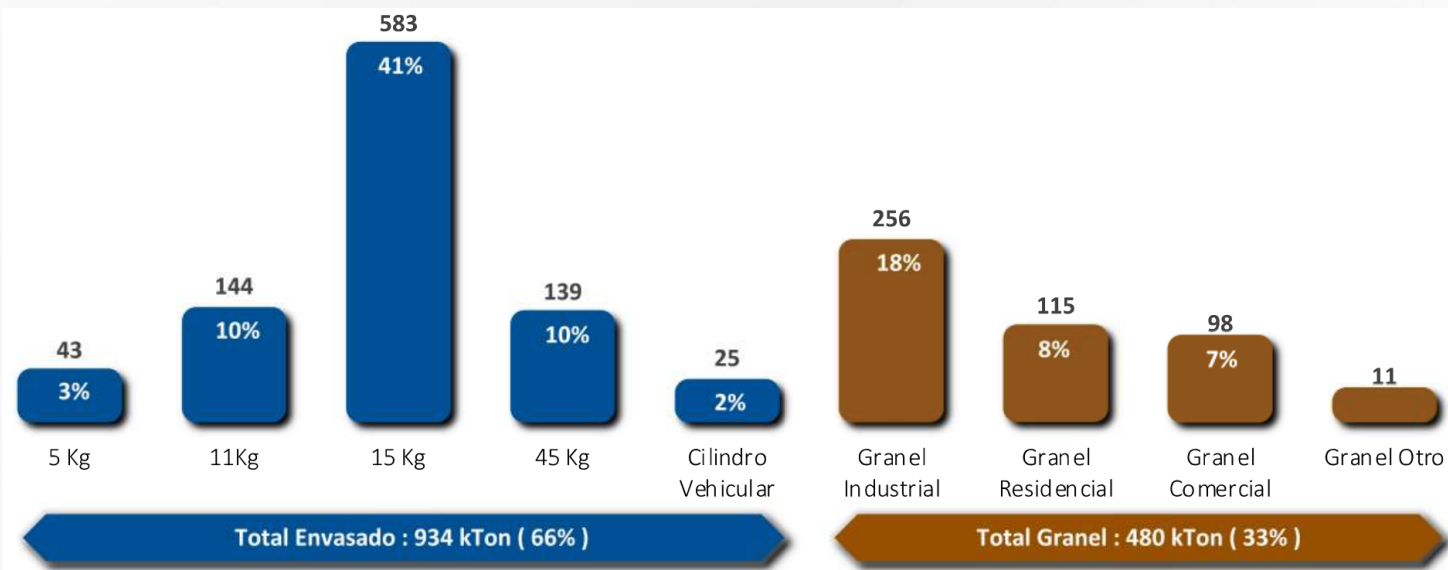


Consumo total anual de GLP en Chile (millones de ton.)



Fuente: SEC

Consumo total de GLP por formato (kTon – 2021)



Fuente: SEC - Estadística de Consumo de GLP año 2021



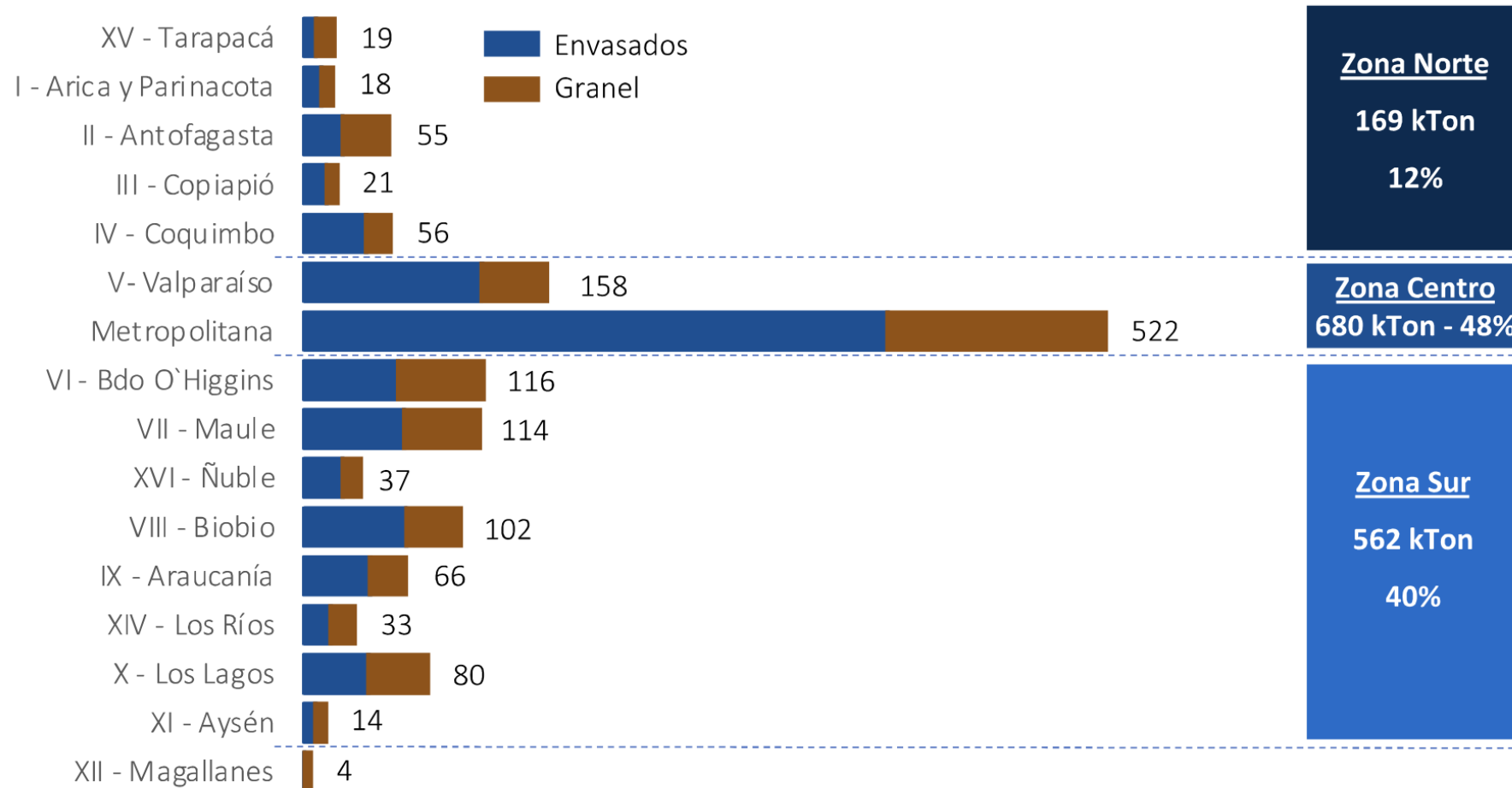
La demanda nacional de GLP se concentra en el formato envasado de 15Kg (principalmente para consumo residencial) y en el formato a granel para uso industrial.

Demanda de GLP por región

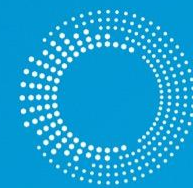
La demanda nacional de GLP se concentra geográficamente en la zona centro sur del país.



Consumo GLP por región (kTon – 2021)



Fuente: SEC - Estadística de Consumo de GLP año 2021



ENAP

DIAGNOSTICO SEGMENTO ENVASADO GLP

Diagnóstico Segmento Envasado GLP

- ✓ ENAP dispone de instalaciones en la V, VI, VII y VIII región, en las que se concentra el 37% de la demanda nacional de GLP.
- ✓ Históricamente ENAP ha participado en el mercado de GLP vendiendo directamente a mayoristas y prestando servicios en sus plantas de envasado, llegando en la actualidad a envasar unos 120 mil cilindros/mes de terceros.
- ✓ ENAP es especialmente competitiva como proveedor mayorista en las zonas donde tiene instalaciones y detectó una oportunidad de negocio al avanzar al siguiente segmento de la cadena.
- ✓ ENAP tiene experiencia en el desarrollo de mercados secundarios (GNL) la que puede utilizar para desarrollar el mercado secundario del GLP.
- ✓ El modelo de negocio existente tiene altas barreras de entrada asociadas a la inversión en cilindros, la dificultad en la trazabilidad y recupero de los mismos, necesidades de economías de escala para poder competir.
- ✓ Todo lo cual hizo a ENAP pensar que era necesario entrar al negocio con un modelo distinto.



Mejoras de Competitividad para la Distribución Minoristas.



La entrada de Gas de Chile como distribuidor mayorista **con cilindros propios y traspasando ciertas economías de escala, permite a pequeños y medianos distribuidores mejorar su competitividad respecto de otros distribuidores**, ampliando así los actores dedicados a la distribución minorista.

Dificultades para el crecimiento de actuales o nuevos distribuidores o subdistribuidores



Alto costo de financiamiento por compra de cilindros



Altos costos unitarios por pequeña escala (carga y descarga en planta, call center, personal administrativo, entre otros)



Dificultades para controlar y agilizar intercambio de cilindros

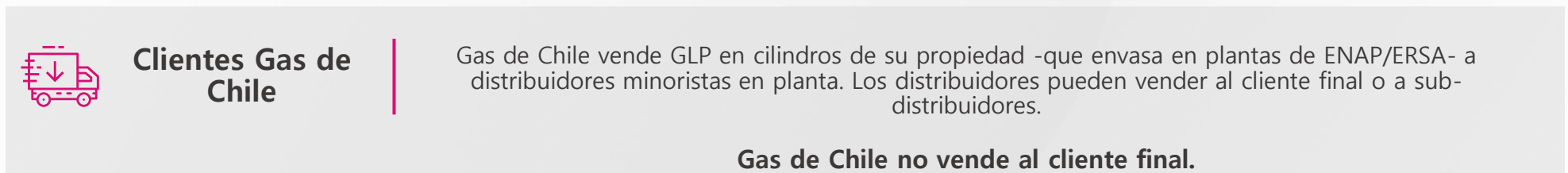
Seguridad no es de cargo del distribuidor sino de Gas de Chile

MODELO GAS DE CHILE



Modelo de Negocio GLP Envasado

El Modelo de negocio de venta de GLP envasado es el siguiente:

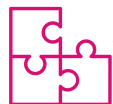


El Modelo de negocio de Gas de Chile es el siguiente:



Modelo de negocio GLP envasado

Modelo Gas de Chile



Costos

Costo del GLP + costos en planta
(llenado, almacenamiento,
movimiento) + costo personal

+



**Margen
Gas de
Chile**

=



Precio de venta

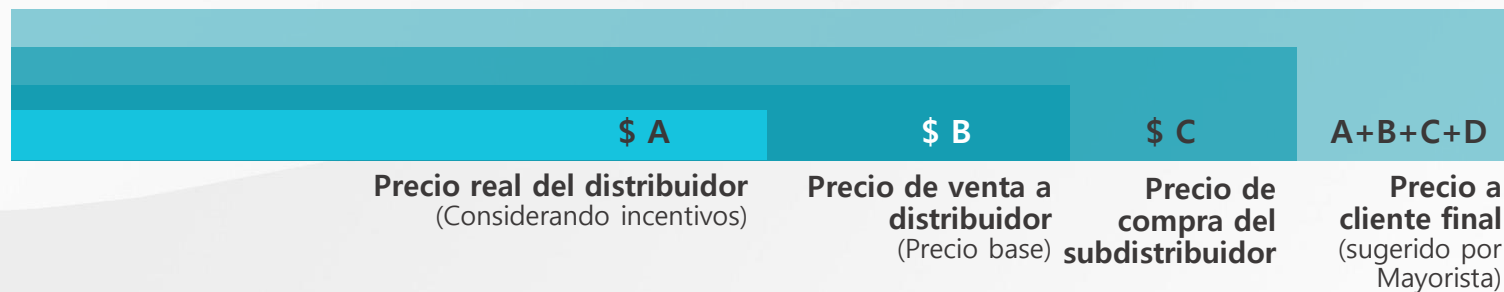
Modelo comercial Gas de Chile no incluye:

- Despacho a distribuidor
- Entrega de vehículos en modalidad leasing
- Asignación de locales para comercialización del producto
- Directrices comerciales

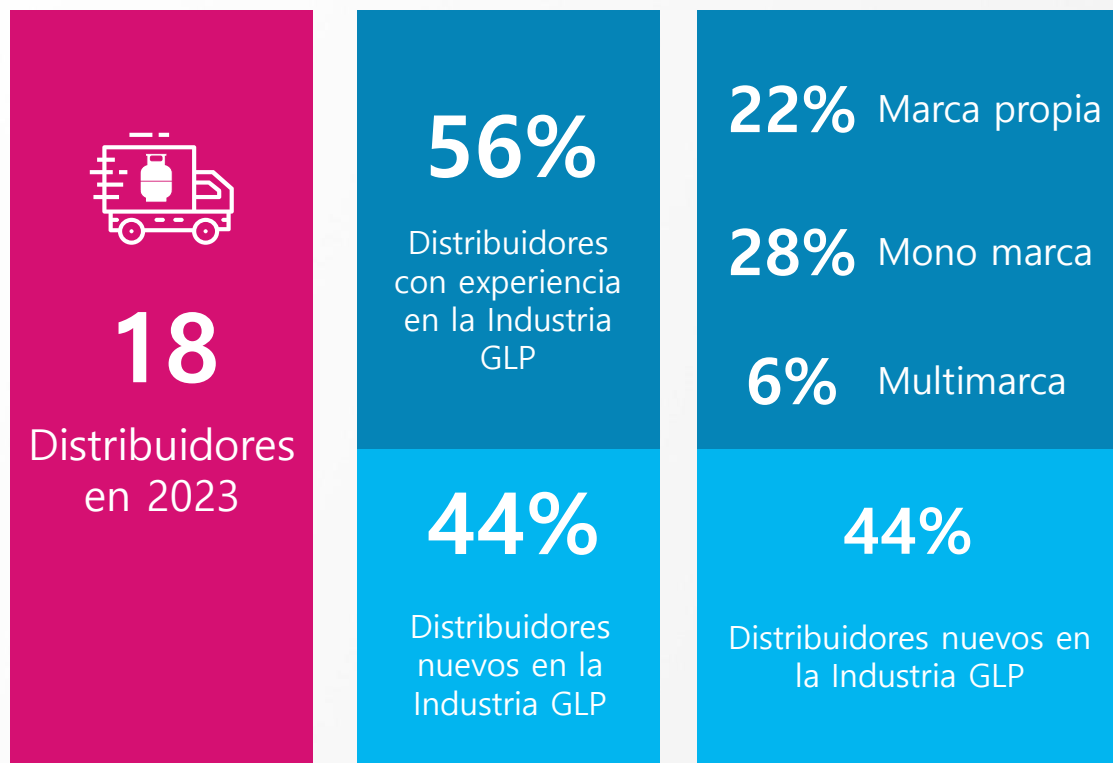
Modelo Gas de Chile



Modelo actual Principales Mayoristas

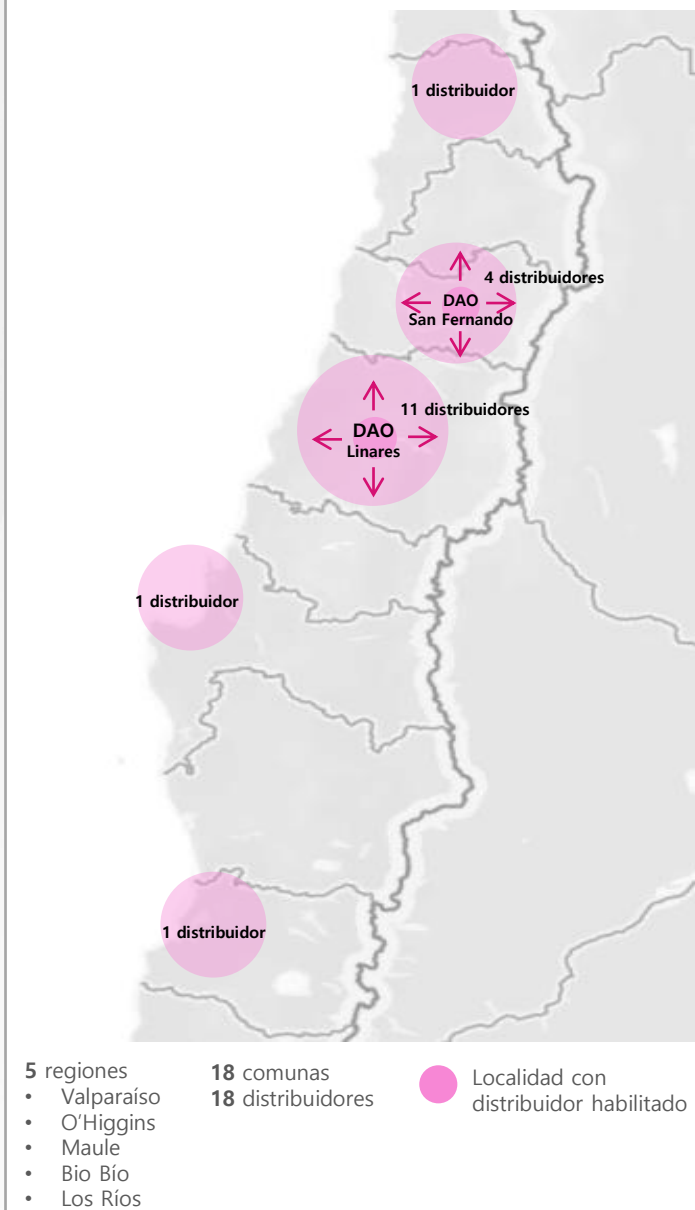


Composición de los Distribuidores Gas de Chile 2023



En los 5 meses de operación de Gas de Chile, su crecimiento inicial se ha concentrado cerca de las plantas de envasado (San Fernando y Linares). Esto no limita las comunas donde sus distribuidores puedan comercializar el producto, siempre que den cumplimiento con la normativa vigente.

Presencia Gas de Chile Cantidad de distribuidores y sub-distribuidores



Características y Ventajas del Modelo Gas de Chile



No exclusividad bilateral

- i. Distribuidores pueden vender cualquier marca de GLP no sólo Gas de Chile
- ii. Gas de Chile puede vender a cualquier distribuidor que cumpla las condiciones comerciales y reglamentarias (SEC)



Libertad para determinar el precio

- i. Gas de Chile vende puesto en planta a un precio único por punto de entrega, en la modalidad cost plus
- ii. El distribuidor define el precio de venta al cliente final e intermediarios, sin ningún tipo de intervención de Gas de Chile
- iii. El distribuidor es libre de establecer convenios con instituciones públicas y privadas
- iv. El distribuidor puede comercializar el producto en la zona geográfica que él defina



Incremento de la competencia

- i. Se reducen las barreras de entrada y se ha constatado el ingreso de nuevos actores
- ii. El aumento de la oferta disponible junto con el traspaso de las economías de escala ha permitido que los distribuidores de Gas de Chile ingresen a este mercado con precios muy competitivos





MESA TECNICA PDL MERCADO GLP CILINDROS NEGOCIO MAYORISTA GLP GAS DE CHILE

Octubre / 2023