

Sesión N°6

Mesa Técnica Proyecto de Ley - GLP

13 de octubre de 2023

Hora de Inicio:	10:05 hrs.
Hora de Término:	12:00 hrs.
Lugar:	Comisión Nacional de Energía – Salón Angostura

En Santiago, a las 10:05 horas, del viernes 13 de octubre de 2023, sesiona en dependencias de la Comisión Nacional de Energía (CNE), 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 sexta sesión:

▪ Asistentes de ministerios y entidades públicas

Asistentes de Instituciones	Institución	Modalidad
Belén Tomic	Ministerio de Energía	Presencial
María José Zavala	Ministerio de Energía	Presencial
Carlos Ebersperger	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	Telemático
Yamal Soto	Comisión Nacional de Energía	Telemático
Sofía Toro	Fiscalía Nacional Económica	Telemático
Rodrigo Alfaro	Comisión Nacional de Energía	Telemático
David Peña	Comisión Nacional de Energía	Telemático
Paola Llanos	Comisión Nacional de Energía	Telemático
Felipe Duarte	Comisión Nacional de Energía	Telemático
Fernando Chong	Comisión Nacional de Energía	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
María Ignacia Navarro	Dip. Marco Antonio Sulantay	Telemático
Macarena García	Dip. José Miguel Castro	Telemático
Juan Ignacio Gómez	Dip. Miguel Mellado Suazo	Telemático
Jaime Beltrán	Dip. Yovana Ahumada	Telemático
Bárbara Madrid	Dip. Álvaro Carter Fernández	Presencial
Felipe Guzmán	Dip. Christian Matheson Villán	Telemático
Soledad Hormazábal	Dip. Christian Matheson Villán	Telemático
Rodrigo Miranda	Dip. Yovana Ahumada Palma	Telemático
Rodrigo Veliz	Dip. Victor Pino	Telemático
Magda Cottet	Dip. Javiera Morales Alvarado	Telemático

- Asistentes Invitados

Invitados	Institución	Modalidad
Mario Téllez	ENAP	Presencial
Yasna Ross	ENAP	Presencial
Hugo Najle	Gas HN	Presencial
Oscar Elgueta	Gerente Admin. y Finanzas - GasNet SpA	Presencial
Jorge Arellano	GasNet SpA	Presencial
Tamara Castillo	Subdistribuidora Abastible – Villa Alemana	Presencial
Cipriano Díaz	Subdistribuidor Gas Wilson – Región Metropolitana	Presencial

Priscila Rodríguez introduce la sexta sesión, presentando a los expositores. En consideración de que los expositores invitados a esta sesión corresponden a empresas operadoras del mercado de GLP, pero operan con un modelo de negocio distinto, no fue necesaria la presencia de oficiales de *compliance*. Sin perjuicio de ello, ninguna de las empresas expositoras compartió información que pudiera ser calificada como comercialmente sensible.

A. Presentación ENAP

El Sr. Mario Téllez, Gerente de Mercado del Gas de la Empresa Nacional del Petróleo (ENAP), inicia la presentación mostrando que la participación de GLP en la matriz energética nacional es de un 4%, que equivale a 1,41 millones de toneladas al año 2021. Señala que 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. En relación con la demanda, indica que dos tercios de la demanda de GLP equivalen a GLP envasado y de éste, el 40% es del cilindro de 15 kg, concentrándose la demanda en la zona centro sur del país. El GLP se usa para cocción y calefacción, principalmente.

La Sra. Yasna Ross, gerente comercial de ENAP, continúa con la presentación entregando información sobre el diagnóstico que hizo la empresa antes de entrar al mercado del GLP. ENAP dispone de instalaciones en la quinta, sexta, séptima y octava región, en las que se concentra el 37% de la demanda nacional de GLP. Señala que ENAP históricamente ha participado del mercado del GLP vendiendo a mayoristas y prestando el servicio de envasado, en las que ha envasado GLP también a otros distribuidores, llegando en la actualidad a envasar unos 120 mil cilindros/mes de terceros.

Según lo indicado por la Sra. Ross, 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. En relación con ello, indica que la compañía tiene experiencia en mercados secundarios, por ejemplo, en el mercado de GNL, la que puede utilizar para desarrollar el mercado secundario de GLP.

De acuerdo con lo indicado por la Sra. Ross, la entrada de ENAP en Gas de Chile, como distribuidor mayorista con cilindros propios, busca traspasar ciertas economías de escala, permitiendo que pequeños y medianos distribuidores mejoren su competitividad respecto de otros distribuidores, ampliando de esta forma los actores dedicados a la distribución minorista. Asimismo, señala que

existen altas barreras de entrada en el mercado de GLP, como el alto costo de financiamiento por compra de cilindros, altos costos unitarios por pequeña escala (por ejemplo, *call center*) y dificultades para controlar y agilizar la intercambiabilidad de cilindros. Indica también, que la seguridad es de cargo de ENAP como mayorista y no del distribuidor.

Continúa el Sr. Téllez, explicando el modelo de negocio de GLP envasado, tanto el tradicional como el modelo de negocio de Gas de Chile, señalando que este se concentra en las etapas de envasado y acopio de cilindros y en el sellado, inspección y venta de dichos cilindros a distribuidores. Acota, además, que:

- Gas de Chile no vende a clientes finales ni hace distribución minorista tampoco. En el caso de los distribuidores minoristas a los que vende Gas de Chile, estos transportan los cilindros desde las plantas de envasado de ENAP hacia otros subdistribuidores quienes venden a los consumidores finales o directamente a clientes finales. Las plantas de envasado de ENAP están en San Fernando y Linares, desde ahí atienden a sus distribuidores minoristas.
- En cuanto al modelo económico, Gas de Chile tiene los costos del GLP (molécula), costos en plan (llenado, almacenamiento, movimiento) más el costo de personal. A lo anterior le agregan el margen de Gas de Chile y el total de todo lo anterior es el precio de venta de Gas de Chile. Cada distribuidor minorista de Gas de Chile define su margen para venderle al consumidor final.
- El modelo de Gas de Chile no incluye despacho a distribuidor, vehículos en modalidad de leasing, asignación de locales para comercialización y tampoco directrices comerciales.
- Este es un negocio de rotación, entre más rote la compra de cilindros, más margen obtendrán los distribuidores minoristas.
- Al 2023, son 18 distribuidores minoristas los que trabajan con Gas de Chile, de los cuales el 56% ya tiene experiencia en la industria del GLP, de forma que el 44% son distribuidores nuevos en el mercado del GLP. Adicionalmente, de dicho 56%, el 6% de ellos son multimarca (venden otras marcas), el 22% son marca propia y el 28% son monomarca.

Finalmente, el Sr. Tellez señala que las ventajas del modelo de Gas de Chile son:

- No hay exclusividad bilateral: los distribuidores pueden vender cualquier marca de GLP y Gas de Chile puede vender a cualquier distribuidor que cumpla con las condiciones comerciales y reglamentarias (SEC).
- Hay libertad para determinar el precio: Gas de Chile vende puesto en planta a un precio único para cualquiera de sus distribuidores. El distribuidor, por su parte, define el precio de venta al cliente final e intermediarios, sin ningún tipo de intervención de Gas de Chile.
- El distribuidor es libre de establecer convenios con instituciones públicas y privadas.
- El distribuidor puede comercializar el producto en la zona geográfica que él defina.
- Hay incremento de la competencia: se reducen las barreras de entrada y ha habido entrada de nuevos actores. Ha aumentado también la oferta disponible.

B. Presentación Gas HN

El Sr. Hugo Najle, representante de Gas NH, parte su presentación comentando la historia de su empresa. Al inicio, se enfrentó a importantes barreras de entrada. Dado que las empresas existentes tenían contratada la capacidad de envasado del año, se dieron cuenta que con anticipación a un año debían negociar la capacidad que requerían. De acuerdo con lo informado por el Sr. Najle, el valor de los cilindros se encuentra aproximadamente cercano a los USD\$60 y, en el caso de la empresa que representa, estos son de propiedad de la empresa distribuidora que es la única que lo puede envasar.

Cuando inició operaciones Gas HN se dio cuenta de malas prácticas con el manejo de los cilindros. GAS HN partió en el 2016, y tuvo que hacer una importante inversión en cilindros. Con el tiempo se dieron cuenta que 5.000 de sus cilindros no retornaron a su planta. Tuvieron que recurrir a la FNE haciendo la denuncia correspondiente, con esto se evidenciaron las fallas en la intercambiabilidad y la trazabilidad de los cilindros de GLP.

En segundo lugar, analizando el proyecto de ley, el Sr. Najle indica que dicho proyecto no aborda cómo y quienes deben hacer la trazabilidad.

Además, indica el Sr. Najle, que el proyecto de ley debería abordar:

- La provisión de los cilindros, pues las grandes empresas son las que tienen acceso a ello y esto es una barrera de entrada para los nuevos entrantes. Hay dos proveedores que no están muy disponibles, hay plazos y hay que esperar, si en invierno el distribuidor no cuenta con suficientes cilindros puede desaparecer del mercado.
- Reevaluar la re-insepección de cilindros. La re-inspección que se hace cada 10 años, es costosa, cobran un poco menos que comprar un cilindro nuevo. Entonces, esto se convierte en una barrera para los posibles nuevos entrantes. Las plantas de envasado mayoristas deben estar disponible para los minoristas que quieran envasar. El proyecto de ley debiese indicar un porcentaje mínimo disponible para los minoristas en las plantas de los mayoristas.
- Por otro lado, el proyecto de ley no menciona las plantas de envasado de propiedad de minoristas. Entonces, el proyecto de ley debiese incluirse esta posibilidad. En Turquía o China hay plantas de envasado muy pequeñas, generalmente, para localidades muy lejanas.

En relación al modelo de negocios de Gas HN, señala el Sr. Najle que no tiene la modalidad de leasing de camiones, venden a un precio determinado a sus subdistribuidores, sea 1 o 100 cilindros, y no tienen cláusulas de exclusividad.

En cuanto a la trazabilidad, señala el Sr. Najle que el GPS no funciona. Las etiquetas tampoco funcionan porque los cilindros son lavados o manipulados en las plantas de envasado. Es necesario repensar la trazabilidad y cómo se ejecutará en la práctica con el proyecto de ley. El Sr. Najle remarca, por otra parte, que la propiedad del cilindro no es del consumidor o cliente final.

El Sr. Najle, dentro de la información que solicita sea reservada, muestra una fotografía de un cilindro pintado con una marca, pero el sello en el asa del cilindro indica que pertenece a otra compañía. Indica que esta sería una situación recurrente en sus plantas. También, muestra la situación de sus cilindros que son de acero, con un golpe contundente que no sería producto de la manipulación normal que sufre un cilindro.

Señala el Sr. Najle que el proyecto de ley no sería claro en cuanto al GLP a granel, indicando que es importante que los distribuidores minoristas también tengan la posibilidad de llenar tanques a granel y tener los camiones de llenado.

Finalmente, el Sr. Najle concluye que la desintegración del mercado favorecerá la libre competencia y entregará mejores precios al consumidor final. Por otra parte, la trazabilidad de cilindros promoverá un mercado más justo. Adicionalmente, indica que dar la posibilidad a distribuidores minoristas de poseer plantas de envasado beneficiará el libre mercado. Indica el Sr. Najle que el Proyecto de ley ayudará al fortalecimiento de las pymes. Y en último lugar, indica que el proyecto de ley debiese aclarar las responsabilidades de las empresas mayoristas y minoristas, por ejemplo, en el caso de Gas de Chile, sus cilindros aunque los maneje HN, siguen siendo responsabilidad de Gas de Chile. En opinión del Sr. Najle, el proyecto de ley no explica muy bien las responsabilidades de ambos distribuidores.

C. Presentación Gasnet

El Sr. Óscar Elgueta, Gerente de Administración y Finanzas de Gasnet, inicia la presentación de su empresa haciendo un análisis del estudio de la FNE sobre el mercado del gas. En opinión del representante de Gasnet, la conclusión de la FNE, sustentada en el análisis del aumento de márgenes brutos, para señalar que existe poca competencia, pareciera insuficiente.

Ahora bien, sin profundizar si es o no justificado el análisis del incremento del margen bruto descrito por la FNE, en opinión del Sr. Elgueta, si es necesario indicar que la empresa a la que represente se ha visto enfrentada a alzas de costos estructurales en el periodo de evaluación, como por ejemplo:

- Aumento de costos personal
- Inseguridad
- Incremento en el precio del acero
- Devaluación del peso
- Incrementos tributarios
- Entre otros.

Por otra parte, menciona que es importante que todas las empresas estén sujetas a un mismo régimen de IVA y quitar las franquicias.

El Sr. Arellano, Gerente de Desarrollo de Gasnet, indica que la compañía no tiene un convencimiento acabado de que la desintegración sea la solución. Sospechan que eventualmente, podrían subir los precios por economías de escala, tanto en los mayoristas como en los minoristas, esto porque: habrá

doble margen, mayores costos en el canal minorista para suplir servicios del mayorista al minorista, mayor inversión en cilindros por mayor intercambio, dobles impuestos a cada canal versus contabilidad simplificada del minorista.

En este sentido, en opinión de Gasnet, la desintegración no hará que aumenten tampoco el número de distribuidores mayoristas. Según indica el representante de Gasnet, no habría incentivos si el mayorista pierde control sobre los cilindros. Se requerirá más inventarios de cilindros presionando los costos y capital de trabajo.

Continúa el Sr. Arellano señalando el buen servicio de Gas de Chile en las plantas de envasado.

Respecto a la trazabilidad, el Sr. Arellano señala que son pioneros de esta industria en Chile en contar con esta tecnología, de hecho, el negocio se inició con este modelo ya incorporado. Esta tecnología les permite conocer bien la ubicación de los cilindros y el tiempo durante el cual ha estado en posesión del cliente, por lo tanto, tienen la historia de cada cilindro desde el comienzo. Esto les ayuda también a conocer el comportamiento de cada cliente. Dicho lo anterior, el representante de Gasnet indica que les cuesta pensar en cómo funcionaría este sistema a nivel nacional, por un lado, es costoso mantener el sistema, pero también, requiere un poco más de tiempo para el control del cilindro, esto implicaría que se debería cambiar cómo opera la industria.

En el caso de Gasnet, la empresa “presta” al cliente el cilindro, y no reciben cilindros de otras compañías. Le dan un descuento al cliente si es que retorna el cilindro de Gasnet. Si el cliente le entrega el cilindro de Gasnet a otra empresa, asumen que dicho cilindro no volverá a su poder. En este sentido, el modelo de negocio de Gasnet es muy distinto al de las otras empresas distribuidoras.

No obstante, lo anterior, Gasnet señala estar conforme actualmente con la retornabilidad de cilindros y el trabajo de la SEC al respecto.

A modo de conclusión, sobre el proyecto de ley, el Sr. Elgueta indica:

- Se debe fortalecer la labor de la SEC: observan malas prácticas en algunas comunas.
- Necesario incorporar el tema del IVA.

D. Sra. Tamara Castillo - Subdistribuidora Villa Alemana

La Sra. Castillo, subdistribuidora de GLP de Villa Alemana, parte su relato señalando que su empresa es subdistribuidora desde hace cuatro años pero llevan más de 15 años manejando camiones de GLP.

Actualmente, indica la Sra. Castillo, distribuye cilindros de GLP de Abastible. Comenta que dicha empresa le proporcionó inicialmente cuatro camiones en leasing con tres meses de gracia, además de entregar todos los implementos y darles facilidades de pago y los seguros correspondientes para las camionetas. Adquirir las camionetas y asegurarlas no lo podría haber hecho sola, pues no podría haber accedido a ningún tipo de crédito comercial, concluye. Actualmente, cuenta con 30 camionetas a cargo.

Respecto del proyecto de ley, la Sra. Castillo señala que le complica que se prohíba la exclusividad, pues tiene una buena relación comercial con el distribuidor. Por otra parte, en su opinión, la exclusividad ha fortalecido su pyme, actualmente ya tiene cuatro sucursales y 30 camionetas.

En este sentido, en opinión de la Sra. Castillo, “la exclusividad no te amarra completamente a la marca” y de ser así, ella cree que no habrían crecido tanto como lo han hecho. Vuelve a señalar que es un contrato fácil de terminar, no hay penalidades ni multas.

Adicionalmente, la Sra. Castillo indica que la electricidad se está “comiendo” el mercado del GLP, entonces, en 10-20 años va a desaparecer este uso del mercado, por lo tanto, si el proyecto de ley se aprobara, va a haber un tiempo de adaptación y, ellos como empresa, tendrán que romper el contrato, liquidar algunas camionetas, cerrar algunos locales pues no podrán comprar todas las camionetas y despedir algunos empleados. Le preocupa además, que la gente va a buscar cómo vender el GLP, por ejemplo, van a aparecer camionetas no acondicionadas, o personas que no tengan los permisos para vender, con lo que el mercado se podría volver irregular. En el caso particular de su empresa, les costó obtener todos los permisos municipales para vender, tuvieron que cumplir con la regulación de seguridad. Adicionalmente, señala que la competencia es de todos los días para poder vender, que incluso ha tenido que bajar margen para poder recuperar terreno. En el caso particular de su empresa, tienen competencia externa -con otras marcas- e interna -con otros que venden la misma marca-.

Respecto al precio al cliente final, la Sra. Castillo señala que ellos definen el precio a pesar de que Abastible en su línea 1800 tenga otro. Cada distribuidor, incluso de la misma marca, define su precio. Concluye señalando que tienen “ganancia rotativa”, algunas veces perder y otras ganar. Se debe considerar que han subido sus costos, por ejemplo, combustible.

La Sra. Castillo termina su intervención señalando que sin la espalda financiera que tienen a través de la distribuidora, ella y muchos distribuidores van a tener que cerrar o crecer con su propio capital. Solo sobrevivirían los subdistribuidores con espalda financiera y se crearían monopolios. Comenta que en su caso particular, recibieron un Fogape después de cuatro años de empezar el negocio de distribución, aun cuando lo pidieron desde el principio. Adicionalmente, la Sra. Castillo cree que la ley podría perjudicar a los subdistribuidores nuevos o que iniciaron hace poco tiempo, por eso indica que se debería tomar en cuenta la voz de los subdistribuidores.

E. Subdistribuidor Gas Wilson

El Sr. Cipriano Díaz, representante de Gas Wilson, señala que su familia comenzó con el negocio de GLP en 1981 y no quisieron firmar contrato con una sola empresa, por lo que son multimarca. Esta decisión de la empresa del Sr. Díaz, se tomó debido a que cree que los precios que ofrecen los distribuidores mayoristas son abusivos, pues las camionetas las dan contra venta de una determinada cantidad de kilos. En este sentido, el Sr. Díaz cree que con la nueva ley, sí habría ventajas para los consumidores finales.

El Sr. Díaz concluye su intervención señalando que lo que ha podido observar, es que Gasco y Abastible son más caros y buscan la exclusividad, en cambio Lipigas, les ofreció Lipivecino y con eso el consumidor si compra en local puede tener un descuento de hasta el 40%.

F. Preguntas

- Sr. Daniel Muñoz – Asesor Diputado Mellado

Primera pregunta: ¿En qué consiste la Ley del Saco?, lo segundo, favor explicar el problema que existe con el IVA.

El Sr. Óscar Elgueta de Gasnet responde que la Ley del Saco es del Ministerio de Trabajo, un trabajador no puede portar más de 25 kg. Pero un cilindro de 15 Kg pesa alrededor de 31 Kg, por lo tanto, se exige que tengan dos trabajadores para manipular un cilindro, eso incrementa los costos. En cuanto al IVA, el mayorista vende el GLP a un precio más IVA, pero el subdistribuidor lo vende al cliente final sin este impuesto.

El Sr. Hugo Najle de Gas HN complementa señalando que por esta razón a la gente no le dan boleta cuando compra un cilindro de GLP.

- Sr. Juan Ignacio Gómez – LyD

Preguntas para Gas de Chile:

1. La marca Gas de Chile está constituido desde 1995, ¿qué han hecho desde ahí con la marca?
2. Explicar los estándares de seguridad y hasta dónde llega su responsabilidad.

La Sra. Yasna Ross responde que efectivamente Gas de Chile se constituyó en 1995. Inicialmente, se creó para un negocio de gas natural pero finalmente dicho negocio no se llevó a cabo y no ha registrado movimientos. Dado que el giro es muy amplio, esto permitió utilizarlo para GLP. En cuanto a la pregunta sobre seguridad, los representantes de ENAP comentan que Gas de Chile se hace cargo, y concurre al lugar del cliente cuando hay una emergencia. En este sentido, es necesario que el PdL defina hasta dónde llega la responsabilidad de cada tipo de distribuidor. En las plantas de envasado se hace la inspección, se sellan los cilindros.

Pregunta para HN y Gasnet: ¿Es posible replicar su modelo con el PdL?

El representante de Gasnet responde señalando que tienen su marca propia y operan también con Gas de Chile. Aun no compite con HN. Están haciendo piloto en Talca con el precio de Gas de Chile.

El representante de Gas HN señala que al haber más competencia, los precios bajan. HN también opera con cilindros de marca propia y con cilindros de Gas de Chile.

Preguntas para Subdistribuidores:

1. Si podrían ser multimarca, ¿por qué no lo son?
2. ¿Cómo han visto los precios? ¿Cómo han abordado el aumento de precios?

La Sra. Castillo señala que no sería multimarca. El Sr. Díaz indica que con más actores, bajará el precio.

Finalmente, el Sr. Daniel Muñoz – Asesor Diputado Mellado, solicita que se les pida a los distribuidores que no entregaron una presentación, una pequeña minuta con los puntos relevantes de su intervención. La Sra. Rodríguez indica que traspasará su solicitud.

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