

RED SUMINISTRO VECINAL

EMPRESA

Gasnet

**Mesa técnica de trabajo – PDL Mercado GLP en cilindros**

Mesa técnica  
de trabajo –  
PDL Mercado  
GLP en  
cilindros

FISCALIA CONCLUYE SIN MUCHA ARGUMENTACION  
Poca Competencia, sustentada en Aumento Márgenes  
MS Estable de los actores y parejo en regiones  
Efecto Rocket-Pluma

FISCALIA RECOMIENDA

Desintegración y que no haya exclusividad con  
minoristas

EN SU ANALISIS NO ABORDA

Como aumentar #DDMM (Dist. Mayoristas)

Distorsiones regulatorias en IVA e Impacto en sector\*

\* Resolución N° 1087 del 29 de Agosto de 1978

# Que explica el alza de Margen Bruto descontada inflación

Sin querer explicar si es o no justificado el análisis del incremento del margen bruto descrito por la FNE, si es necesario y creo evidente como empresario que enfrentamos alzas de costos estructurales en el periodo de evaluación :

- Costos de Personal : Incremento salario mínimo +15%, incremento salarios reales +1% anual (ine), ley del saco,
- Inseguridad : +seguros, +servicios de vigilancia, + equipamiento : GPS, Camara, alarmas etc
- Incremento del Acero (entre 2015 al 2020) afecta inversión de capital (Cilindros)
- Devaluación sostenida del Peso (+150 pesos),
- Incrementos tributarios, demás está explicar (hoy 27%)
- Incrementos de Peajes sobre Inflación
- Efecto rocket y pluma se da en toda la distribución de productos comodities por el peso que representan los inventarios en el negocio. Los inventarios son manejados por los Minoristas que maximizan su valor difiriendo baja o acelerando alzas.
- Y por último el cliente cada vez está más disponible para pagar un delivery a su domicilio, y mejor nivel de servicio

# Es la desintegración la solución para bajar los costos ?

- Estamos completamente seguros que NO, la integración en si no es un problema, crea economías que se traducen en menores costos
- El Régimen del IVA incentiva la fijación de precios del mayorista en el Minorista. Oportunidad para corregir.
- La desintegración hará que suban los precios por economías de Escala tanto en los Mayoristas como Minorista
  - Doble margen,
  - mayores costos en el canal minorista para suplir servicios del mayorista al minorista
  - Mayor inversión en cilindros por mayor intercambio, eliminar incentivos de retorno al mayorista
  - Dobles impuestos a cada canal, vs contabilidad simplificada del minorista
- La desintegración no hará que aumenten los mayoristas. No hay incentivos si el mayorista pierde control sobre los cilindros. Se requerirá más inventarios de cilindros presionando los costos y capital de trabajo.
- La exclusividad es una medida para incentivar menores costos (recuperación de cilindros, inversiones en minoristas para disminuir costos)
- Desincentivara que un minorista quiera crecer y convertirse en Mayorista.

## **RIESGOS INMINENTES**

- Analizar el efecto del Maule en la competitividad
- Se monopolizará la región en 4 mayoristas en vez de 9

# QUE HACER PARA INCREMENTAR Los Mayoristas

- ENAP. Actor clave en el mercado con Producción propia, activos estratégicos y sub-utilizados. Años atrás se cerraron envasadoras en distintas partes del país.
- Enap debiera reponer plantas de envasado en Maipu, Con Con , Quintero, Hualpen, Chillan o licitar espacios para nuevas envasadoras.
- El mejor ejemplo es que en Maule gracias a políticas de apertura y desregulación del mercado, incentivo la aparición la definición de 5 Nuevos Mayorista (HN, GASMAULE, GLENERGY, GASNET, SUMAGAS)
- Los precios son menores que en otras regiones incluyendo Ohiggins en donde esta ENAP pero sin presencia de nuevos mayoristas
- LA SEC también clave para la recuperación de cilindros y habilitación de nuevas formas de venta . Ej. Camiones para rellenar cilindros in situ o relleno en EESS o dispensadoras automáticas de cilindros
- Que se debe hacer (FOCO EN MAS MAYORISTAS):
  - Eliminar el tratamiento diferenciado de Ley del IVA (1978)\*
  - Mas plantas de envasado lideradas por ENAP (Maipu, Con Con, Quintero, Concepción, Chillan) cubriendo el 80% del mercado
    - Aumento de la oferta para da cabida a nuevos DDMM
    - También el interés de Minoristas grandes en convertirse en Mayoristas

\* Resolución N° 1087 del 29 de Agosto de 1978

RED SUMINISTRO VECINAL

# EMPRESA

  
Gasnet

PERFIL

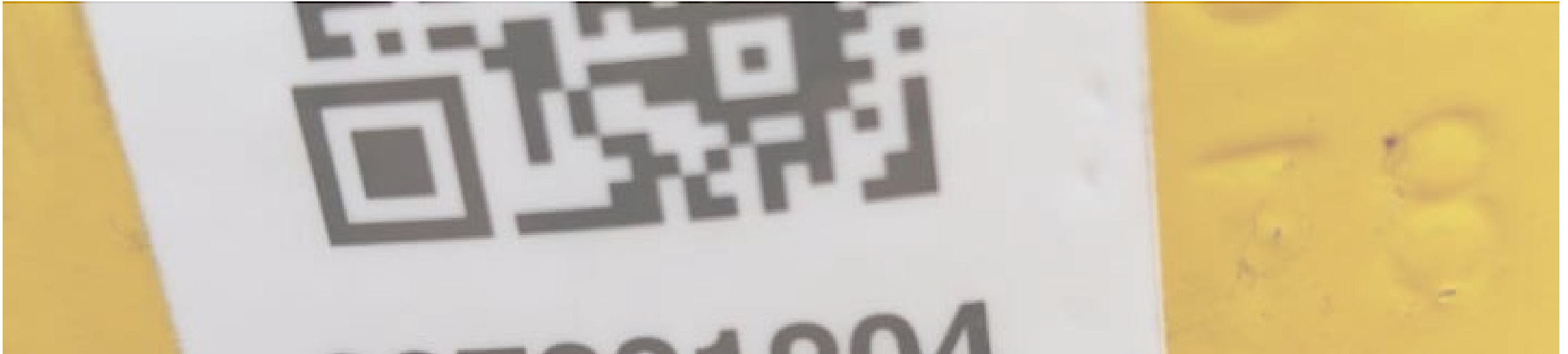


# TECNOLOGIA

Gasnet

# TRACKING CILINDROS

CODIGO QR



## TECNOLOGIA QR

Cada uno de nuestros cilindros cuenta con un código QR propio



### SMART PHONE

Para Scanning de cilindros en terreno se utilizan smart phones o Tablets con cámara para el despacho o devolución de clientes y/o representantes



### SOFTWARE SOPORTE

Se requiere de software de soporte para el registro y mantención de la información, así como para registro de ventas, despachos y devoluciones



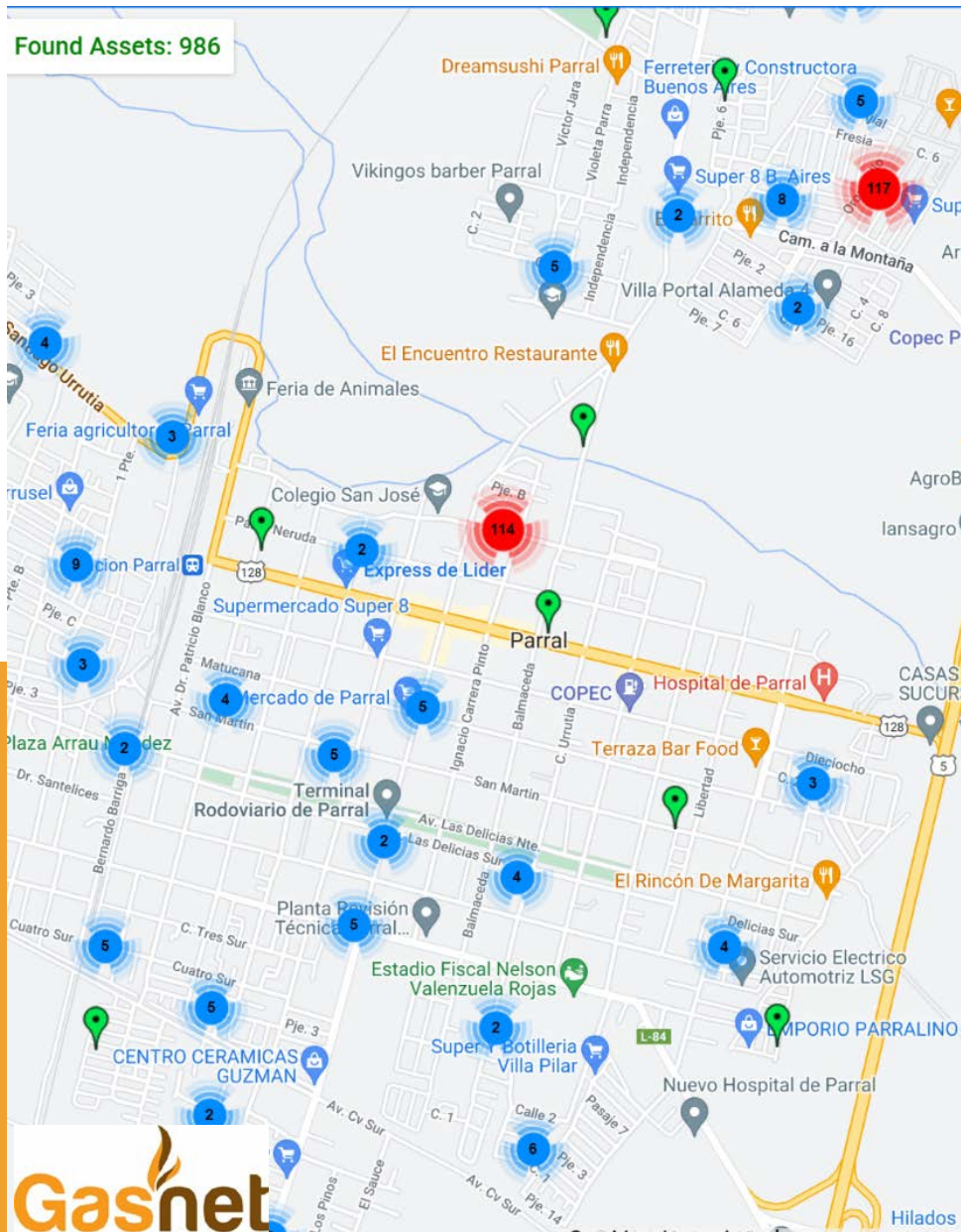


# MODELO TECNOLÓGICO

Tracking cilindros

Mediante tecnología de tracking de activos, conocemos en cada momento el estado del cilindro (lleno/en consumo/vacío) su ubicación y el tiempo que lleva en dicha ubicación.

Adicionalmente conocemos la historia y rotación en particular para cada cilindro y el comportamiento de compra de cada cliente



REGISTROS  
ALTAMENTE  
CONFIABLES Y  
ROBUSTOS



REGISTRO DE  
VENTAS Y ROTACION  
POR CADA CILINDRO



CAPACIDAD DE  
CONOCER EL  
COMPORTAMIENTO  
DE NUESTROS  
CLIENTES