



ASECH

ASOCIACIÓN DE EMPRENDEDORES DE CHILE

PDL GAS LICUADO

JORGE WELCH

PRESIDENTE

ECONOMISTA U. DE CHILE

MBA U. OF CHICAGO

EMPRENDEDOR

ASECH ASOCIACION DE EMPRENDEDORES DE CHILE

- Presidente, vicepresidente, directorio
- Creada hace 11 años
- Propósito : *hacer de Chile el mejor país para emprender*
- Reúne a más de 52.000 socios emprendedores y pymes en todo el país
- Amplia gama de actividades económicas

CHILE: PAÍS DE PYMES



- Alto aporte al empleo (>50%) , bajo aporte como % de las ventas totales (< 15%)
- Dolores conocidos , el acceso a financiamiento y falta de capital de trabajo
- La pandemia y crisis económica sólo agravaron más las brechas y la recuperación no ha sido “pareja”
- Recientes leyes - 40 horas, salario mínimo agregan carga adicional : sector golpeado
- ***Las miles de Pymes que distribuyen gas y los clientes pymes no están ajenas a este escenario***

EL PDL DE DESINTEGRACION - AYUDA A LAS PYME?

- El PDL busca en esencia lograr una rebaja de precios al usuario final al desintegrar la cadena de distribución
- Los acuerdos vigentes son beneficiosos para la Pyme que distribuye: se accede a costos de financiamiento más bajos para la adquisición de activos (camiones de reparto), sistemas de gestión tecnológicos para el negocio, emergencia y postventa, entre otros.
- Todo esto representa costos que necesariamente en un esquema desintegrado, se traspasarán a la Pyme que distribuye y luego al cliente final, poniendo en duda en algunos casos la posibilidad de subsistencia de estas pymes distribuidoras y que finalmente el precio del cilindro disminuya.
- Nos parece adecuado que el PDL establezca que sean las distribuidoras pyme (minoristas) las que comercialicen al cliente final.

POR QUÉ ESTAMOS DISCUTIENDO ESTO ?

ESTARÁN MEJOR LAS PYMES Y LOS CONSUMIDORES ?

- Hemos sostenido conversaciones con distribuidores pymes de diferentes tamaños y de distintas marcas.
- La conclusión es que no se ve claridad que una desintegración vaya a generar menores precios, ni tampoco mejores condiciones para los pymes minoristas, particularmente por los mayores costos que tendrán que soportar y que no necesariamente están preparadas para absorberlos.
- Los consumidores por su lado, tendrán como única contraparte relevante al distribuidor (posiblemente multimarca), en caso de reclamo. La lógica indica que los niveles de servicio debieran sufrir una fuerte disminución, como tiempos de entrega, cobertura geográfica, emergencias.
- No opinaremos sobre temas de seguridad ni trazabilidad por no tener elementos de juicio.

GENERAR MAS COMPETENCIA- IDEAS

- Se puede generar alternativas para que **co existan** esquemas de exclusividad como los existentes hoy, y que convivan con esquema multimarca. Debe ser el minorista quien elija. La libertad de elegir el acuerdo contractual y la relación comercial que estime conveniente la debe tener la pyme en cuestión.
- La reducción de precio esperada puede generarse, a nuestro juicio, vía **fondos de estabilización y/o subsidios específicos**, a los sectores que se quiere beneficiar, sin romper una estructura de mercado que a nuestro parecer ha funcionado hasta hoy.
- Lo anterior a efectos de mantener los beneficios que hoy tienen miles de pymes que distribuyen millones de cilindros cada mes, que les permite contar con herramientas de gestión modernas , y costos de financiamiento que no podrían tener en otras circunstancias.

EN RESUMEN...

- Hay que apoyar a las Pymes y fortalecerlas aun más.
- El PDL está en lo correcto al asegurar que sean las PYMES distribuidoras las que comercialicen al cliente final y no los mayoristas.
- Sin embargo, la desintegración perjudica a las PYMES distribuidoras y también al cliente final.
- Finalmente, nada indica que el precio va a disminuir, sino que, por el contrario, en nuestro análisis el PDL va a producir un aumento de costos que se va a traducir en un mayor precio del cilindro.



MUCHAS GRACIAS