LITORALPRESS

Fecha: 26-05-2023
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: Gobierno reconoce que piloto de Enap no es financieramente sostenible y empresa se enfocará en mercado mayorista del gas

Pág. : 1
Cm2: 977,3
VPE: $ 12.838.191

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: Positiva

Luego de que se conocieran los costos de $117 mil por balón, asociados al plan no comercial:

Gobierno reconoce que piloto de Enap no es financieramente sostenible y empresa se enfocará en mercado mayorista del gas

TOMÁS VERGARA P.

Esta semana la estatal dio inicio formal a la segunda etapa de la estrategia, que considera la asociación con distribuidores minoristas, que serán los encargados de llevar los cilindros a los clientes finales.

JUAN PABLO ROJAS

Enap apunta a contar con más de 60 mil cilindros de gas licuado, los que serán distribuidos por terceros, en regiones de la zona centro-sur del país.

Varios ministros de Estado salieron a explicar ayer las cifras en torno a los costos asociados al plan piloto mediante el cual la empresa estatal Enap operó unos meses en el mercado del gas licuado de petróleo (GLP), en el marco de un programa que es parte de una de las promesas de la cuenta pública presidencial de 2022.

Según un documento de la empresa, cada cilindro distribuido entre los meses de agosto y diciembre de 2022 en las comunas de San Fernando, Chiguayante y Quintero tuvo un costo de $117 mil (IVA incluido), que se compara con el promedio de $23 mil al que se comercializa actualmente en el mercado el mismo producto. No obstante, gran parte de estos costos obedecen principalmente a inversiones iniciales que se realizaron, por ejemplo, para habilitar los lugares de acopio.

En el lanzamiento de dicho programa el miércoles, además del exministro de Energía Claudio Huepe, participó el ministro de Desarrollo Social, Giorgio Jackson, quien ayer reconoció que los resultados del programa piloto no comercial de la estatal no fueron los esperados. "Las ventajas comparativas que puede tener Enap en el mercado mayorista son las que se buscan mantener, mientras la parte minorista, que en una ejecución piloto no obtuvo resultados que fueran sostenibles financieramente, se va a cambiar la estrategia por un convenio con minoristas para llegar con bajos precios a los usuarios finales, sin poner en riesgo la sostenibilidad financiera de la empresa Enap", aseguró Jackson

El ministro de Energía, Diego Pardow, recordó que en diciembre de 2022 la estatal decidió modificar la estrategia para comercializar su producción de gas licuado a nivel mayorista, asimismo, desde la repartición descartaron la entrega de recursos para esta siguiente fase del proyecto. "La etapa comercial de Gas de Chile se construye sobre la base de las ventajas competitivas precisamente que tiene Enap para la fabricación y llenado de cilindros, así como también aprovecha las ventajas que tienen los distribuidores privados multimarca para hacerse cargo de la última milla, todo ello en armonía, en conexión con lo que fue el informe de la Fiscalía Nacional Económica sobre la materia", sostuvo Pardow.

Esta semana la compañía estatal dio inicio a la segunda etapa del plan, luego de anunciar acuerdos con distribuidores minoristas que permiten a la firma desarrollarse como distribuidor mayorista —sin llegar a consumidor final—, con lo que aspira a abrir el mercado del GLP en la zona centro-sur de Chile. Esto, como una cuarta marca que genere más competencia y aumente los cilindros disponibles, al introducir 60 mil balones con la marca Gas de Chile.

Para ello, las plantas de San Fernando y de Linares realizarán llenado y distribución a minoristas medianos a grandes, que cuenten con camiones aptos para retirar a partir de 700 cilindros por ocasión, desde las plantas.

El gerente general de Enap, Julio Friedmann, comentó que "nos encontramos en una fase de desarrollo de negocios, muy diferente a lo que fue el plan piloto que finalizó en diciembre pasado. Esta iniciativa de venta de gas envasado se sustenta en sí misma y no afecta el patrimonio de la compañía, siendo una inversión responsable y financieramente sustentable, con una política de precio de costo más margen".

Desde la estatal aclararon que la iniciativa está inscrita dentro del plan estratégico de negocios de la firma y que —si bien la decisión de llevar adelante este modelo de negocios se gatilló a partir de los resultados del plan piloto — "fue justamente a raíz de ese aprendizaje que Enap pudo confirmar lo que había anticipado respecto de cuál era el rol más eficiente que podía desarrollar en este mercado".

Mirada de la industria

Conocidos los detalles del plan piloto, en la industria subrayaron justamente los elevados costos asociados a la actividad de distribución de cilindros.

Desde Gasco GLP comentaron que este tipo de gastos son múltiples, asociados a altos estándares de servicio, y donde se incluyen segmentos como la importación del gas, plantas, centros de distribución, estanques, carruseles de llenado de cilindros, camiones de distribución, procesos de pintura y limpieza de cilindros, tecnología, seguridad y personas, entre otros.

Sobre los distribuidores minoristas, desde Gasco aseguraron que la firma cumple un rol relevante en la formación y apoyo financiero de estos, "para así estimular la competencia intermarca e intramarcas. La competencia nos estimula e incentiva a innovar y ser cada día mejor, pero es importante que se desarrolle en igualdad de condiciones".

Desde Abastible recordaron también que al ser Chile un país mayoritariamente importador de gas licuado, su precio local está altamente condicionado por los escenarios económicos internacionales y las variaciones del tipo de cambio.

"La distribución y comercialización del gas licuado se ejecutan con altos estándares de servicio y seguridad, se trata de una operación compleja que requiere especialización y experiencia junto con incurrir en importantes costos. Todo lo anterior ha sido efectuado hasta el día de hoy eficientemente por Abastible", afirmaron desde la empresa, y agregaron, sobre la entrada de nuevos competidores, que lo "esencial es que sea bajo las mismas reglas del juego y con neutralidad competitiva".

> ***Esta iniciativa de venta de gas envasado se sustenta en sí misma*** *y no afecta el patrimonio de la compañía, siendo una inversión responsable y financieramente sustentable, con una política de precio de costo más margen".*
>
> **JULIO FRIEDMANN**
> GERENTE GENERAL DE ENAP

> *Hasta el año 2014, el 70% del gas licuado de petróleo GLP (de balón) lo entregaba Enap, como lo había hecho durante 60 años.* ***Estamos retomando el rol público que nos corresponde para hacer crecer la competencia!".***
>
> **LAURA ALBORNOZ**
> DIRECTORA DE ENAP, EN TWITTER

> ***A veces el Estado hace las cosas mejor, otras veces el privado.*** *Lo importante es no ser dogmático. El gas licuado ha tenido poca competencia, y ha crecido su precio por sobre inflación y precio de petróleo".*
>
> **MARCELO MENA**
> EXMINISTRO DE MEDIO AMBIENTE EN TWITTER

> ***El propósito de los programas piloto es probar una determinada intervención*** *y evaluar si es adecuada, corresponde seguir de la manera que estaba previsto o modificarla".*
>
> **MARIO MARCEL**
> MINISTRO DE HACIENDA

> ***Lo que ha hecho Enap es redefinir su estrategia****, para eso es lo que sirven los proyectos pilotos, y eso les va a permitir enfocarse en la producción y hacer acuerdos con minoristas".*
>
> **NICOLÁS GRAU**
> MINISTRO DE ECONOMÍA

> ***Detrás de un cilindro hay, además de la importación del gas, plantas****, centros de distribución, estanques, carruseles de llenado de cilindros, camiones (...) solo por mencionar algunos".*
>
> **DECLARACIÓN DE GASCO GLP**

Oposición va a Contraloría y expertos critican usos de los recursos públicos

Una crítica transversal realizó el mundo político tras los resultados del plan no comercial de Enap en el gas licuado. Desde la oposición, la bancada de diputados de Renovación Nacional concurrió a la Contraloría a presentar un escrito porque "podría constituir un uso ineficiente e ineficaz de los recursos públicos".

Por su parte, el senador Juan Luis Castro, miembro de la comisión de Minería y Energía del Senado criticó que "para aparecer vendiendo a precio más barato, el Estado tuvo que gastar plata que no tenía por un sobreprecio monumental que hoy entendemos que nunca tuvo viabilidad".

Entre los expertos, el economista de Clapes UC, Hermann González, comentó que "es preocupante" la información "y confirma que la idea de implementar este plan piloto fue una mala idea (...) El punto acá es que había alternativas que eran superiores a esas, que resguardaban mejor los recursos públicos, por un lado, y por otro lado, permitían llegar a un mayor número de familias. Entonces, digamos, si uno lo que quiere es efectivamente ayudar a las familias de menores ingresos con un producto que efectivamente había subido mucho de precio, esta no era la mejor opción".

Jorge Hermann, director de Hermann Consultores, apuntó al informe de la Fiscalía Nacional Económica que originó esta política del Gobierno y comentó que "el programa demuestra que no es simple, no es llegar y separar la industria porque la distribución es un elemento relevante en el precio final del consumidor. Por ende, llegar y separar así como así el mercado, puede significar un mayor costo para los consumidores".