



ENAP firmó contrato comercial con distribuidora Santa Elena

En el marco de la Política Comercial de ENAP, que se hizo efectiva a contar del 1 de diciembre de 2009, **la Empresa Nacional del Petróleo y la Distribuidora Santa Elena**, firmaron un nuevo contrato de abastecimiento de combustibles, con vigencia hasta el 31 de diciembre de 2011.

La Distribuidora Santa Elena fue creada en 2000 y desde enero de 2008, comenzó a abastecerse con los productos de ENAP. Actualmente tiene el 12% del mercado de la Región Metropolitana y también distribuye combustibles en la Cuarta, Quinta, Sexta y Séptima Región, y cubre el ciento por ciento de su demanda con los combustibles que produce ENAP.

Tras la ceremonia de firmas del contrato entre ENAP y Santa Elena, el Gerente General de ENAP, Rodrigo Azócar, señaló que “para nuestra empresa es particularmente satisfactorio firmar contrato con Santa Elena por segundo año consecutivo, y saber por ellos mismos que, en un año tan complejo, especialmente tras el terremoto, nunca tuvieron problemas con el abastecimiento”.

El ejecutivo agregó que para ENAP todos los clientes son importantes, independiente de su tamaño, “y nos tiene muy satisfechos el tema de la equidad, porque esto hace que el mercado funcione y que éste se desarrolle en la forma más competitiva posible”.

En tanto, el Gerente General de la Distribuidora Santa Elena, Hugo Figueroa, subrayó que, “ENAP es nuestro único proveedor y hemos desarrollado una relación basada en la confianza, lo cual nos está permitiendo crecer en logística en los canales de distribución finales. La renovación del contrato es muy importante para nosotros porque facilita la concreción de nuestro plan de negocios, que considera, además de incorporar una nueva imagen corporativa, agregar nuevas estaciones de servicio y sumar también una nueva mesa de carga de camiones en Linares, adicional a la que ya tenemos en la comuna de Maipú”.

A su vez, el Gerente Comercial de ENAP, Julio Bertrand, destacó que, “a nuestra empresa le interesa tener una relación comercial, no sólo con los grandes clientes sino también con los menor tamaño, porque así se desarrolla la industria y la hace más eficiente, beneficiando claramente al cliente final”.

En esta firma, acompañaron al Gerente General de ENAP, Rodrigo Azócar, el Gerente Comercial, Julio Bertrand; la Subgerente de Ventas, Alejandra Chamudes; el Gerente de Ventas y Abastecimiento, Andrés Vargas y el abogado de la Gerencia Legal, Joab Bitrán.

Por parte de Santa Elena, asistieron junto al Gerente General, Hugo Figueroa, el Gerente de Administración y Finanzas, Cristián Orellana y el Gerente de Combustibles, Mario Del Río.

Concluyó firma de contratos de suministro de Gas Licuado

Del mismo modo, ENAP concluyó el proceso de suscripción de contratos de suministro de Gas Licuado de Petróleo (GLP) para 2011, también dentro del marco de la Política Comercial desarrollada este año, y que comenzó a implementarse para el caso específico del GLP, desde el 8 de julio pasado.

El Gerente Comercial de ENAP, Julio Bertrand, sostuvo que, “uno de los grandes desafíos de 2010 para ENAP, fue la revisión de la situación actual del mercado del GLP, así como el estudio, diseño e implementación de una Política Comercial que se adecuara a las particularidades de este mercado, con la dificultad adicional de enfrentar un escenario de abastecimiento complicado, a consecuencia del terremoto del 27 de febrero”.

“La implementación de esta Política Comercial ha permitido, al interior de la empresa, establecer un nexo más cercano entre las Refinerías y las Gerencias Logística y Comercial, mejorando la comunicación y coordinación entre ENAP y las compañías gaseras”, agregó Julio Bertrand.

Cabe señalar que el proceso de suscripción de los contratos de suministro de GLP con las distintas compañías comenzó en noviembre pasado, con la firma del contrato con Empresas LIPIGAS S.A. y GASCO GLP S.A., y en diciembre con NORGAS S.A., concluyendo con la suscripción del contrato con ABASTIBLE.

Santiago, diciembre de 2010.