



ENAP suscribió nuevo contrato comercial con Terpel

En el marco de la Política Comercial de ENAP que entró en vigencia el 1 de diciembre de 2009, ENAP firmó un nuevo contrato de abastecimiento de combustibles con la compañía distribuidora colombiana, TERPEL, que representa alrededor del 10% del mercado de combustibles en nuestro país.

TERPEL fue uno de los primeros grandes clientes en acogerse a la nueva Política Comercial de ENAP y hoy el nuevo contrato fue firmado por su Gerente General, Álvaro Restrepo y por el Gerente General de ENAP, Rodrigo Azócar, en una ceremonia realizada en la Casa Matriz de ENAP, en Santiago.

“ENAP y TERPEL han constatado, a través de la suscripción del contrato de suministro de combustibles en 2010, una mejora sustancial en los procesos de entrega y retiro de productos, que se traducen en optimizaciones y beneficios económicos para ambas empresas”, señaló el Gerente General de ENAP, Rodrigo Azócar, y agregó que la firma de este nuevo contrato con TERPEL tendrá vigencia desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2011.

Rodrigo Azócar señaló que “este primer año ha sido muy positivo comercialmente, porque hemos construido confianzas con TERPEL y con el buen nivel técnico que han tenido los equipos negociadores de ambas empresas estoy seguro que a futuro vamos a poder suscribir contratos en otras materias”.

En tanto, el Gerente General de TERPEL Chile, Álvaro Restrepo, manifestó que, “la política comercial de ENAP que hemos apreciado este primer año, beneficia al mercado y a la industria porque para que los negocios puedan tener permanencia en el largo plazo, deben haber equipos que permitan construir acuerdos con transparencia, equilibrio y beneficios para ambas partes”.

Agregó que, “confiamos en que a futuro, podamos desarrollar nuevos contratos y nuevos negocios. De hecho, éste nuevo contrato que hemos firmado nos seguirá permitiendo una mejor planificación de nuestra demanda, que es cubierta en un 100% por ENAP, y asegurará un mejor uso de nuestra infraestructura logística. Esta modalidad de contratos, de largo plazo, es utilizada en países desarrollados, particularmente en Europa, porque se aproximan más a la realidad del mercado y porque son más flexibles y convenientes para las partes”.

En tanto, el Gerente Comercial de ENAP, Julio Bertrand, señaló que "ésta suscripción de contrato demuestra una vez más que, como ENAP, tenemos una estrecha relación comercial con un cliente relevante como es TERPEL, lo que se traduce en que hemos trabajado con un espíritu de colaboración mutua en desarrollar mejoras en nuestra relación de abastecedores que tiene nuestra empresa y en la de cliente y distribuidor que tiene TERPEL".

A su vez, el Gerente de Operaciones de TERPEL, Marc Llambías, aseguró que "este contrato comercial nos permite tener un respaldo de parte de ENAP y trabajar de una manera muy profesional con una política más transparente, sana y segura".

TERPEL y ENAP reconocen que ambas compañías continúan perfeccionando la relación comercial que hasta ahora les ha permitido establecer optimizaciones y un crecimiento sostenido en el largo plazo.

En la ceremonia de la firma del nuevo contrato, acompañaron al Gerente General de TERPEL, el Gerente de Operaciones, Marc Llambías y el Gerente de Asuntos Legales, Sebastián Silva. En representación de ENAP estuvieron presentes, el Gerente General, Rodrigo Azócar, el Gerente Comercial, Julio Bertrand, el Gerente de Ventas y Abastecimiento, Andrés Vargas y la Subgerente de Ventas, Alejandra Chamudes.

Santiago, diciembre de 2010.