

ENAP innovará con modelo de negocio como distribuidor mayorista en el mercado del gas

- *Tras evaluar las distintas etapas de ejecución del plan piloto, desde el envasado y almacenamiento hasta la distribución final a clientes, la estatal vislumbra una nueva oportunidad de negocio como distribuidor mayorista de gas GLP.*
- *El nuevo modelo de negocio captura valor para ENAP y debiera aumentar las condiciones competitivas del mercado de distribución minorista, en línea con las recomendaciones de la FNE.*
- *El ingreso de ENAP será resguardando la neutralidad competitiva, sin tratamientos preferenciales o discriminaciones arbitrarias que puedan afectar o distorsionar la competencia, para lo cual seguirá con su política comercial objetiva, transparente y no discriminatoria en la venta de sus productos.*

Santiago, 27 de diciembre de 2022. El plan piloto no comercial iniciado en julio de este año por ENAP para la venta de Gas Licuado del Petróleo (GLP) domiciliario concluye este 31 de diciembre, según lo programado. El balance indica que se benefició a tres mil 100 familias pertenecientes al 40% de los hogares más vulnerables en las comunas de Quintero, San Fernando y Chiguayante.

El resultado del proyecto permitió a la estatal evaluar en detalle todas las etapas de ejecución, desde el envasado en cilindros propios, acopio, transporte y distribución final a clientes. En base a esta experiencia de seis meses, ENAP desarrollará un nuevo modelo de negocio para comercializar su producción de GLP en cilindros propios, a partir de distribuidores minoristas y posicionándose como el cuarto actor mayorista del mercado.

El gerente general de ENAP, **Julio Friedmann**, afirma que el ingreso de la empresa se desarrollará resguardando la neutralidad competitiva, sin tratamientos preferenciales o discriminaciones arbitrarias que puedan afectar o distorsionar la competencia, para lo cual seguirá con su política comercial objetiva, transparente y no discriminatoria en la venta de sus productos.

“Nuestro nuevo modelo de negocio, además de capturar valor para ENAP, debiera aumentar las condiciones competitivas del mercado de distribución minorista, en línea con las recomendaciones de la Fiscalía Nacional Económica (FNE), esperando lograr precios más competitivos de cara a los consumidores finales”, explica Friedmann.

Asimismo, agrega, que esta apertura debe efectuarse mediante una política comercial objetiva, transparente y no discriminatoria, evitando riesgos de conductas excluyentes. “El piloto nos permitió evaluar en detalle las distintas etapas del negocio desde el envasado, almacenamiento hasta la distribución final a clientes. Así se logró encontrar una nueva oportunidad de negocio para poner nuestro GLP en el mercado nacional, a través de cilindros propios”, evalúa el ejecutivo.

Friedmann asegura que este nuevo negocio otorgará a la estatal la posibilidad de agregar mayor valor a uno de los productos que nacen del proceso de refinamiento de combustible. Así resulta rentable para la compañía, puesto que “permitirá que ENAP se desarrolle como un distribuidor mayorista, que comercialice

cilindros propios a cualquier distribuidor y que, eventualmente, se posicione como una cuarta marca, en cuanto a volumen de cilindros, en el mercado nacional”, señala.

Para lo anterior, ENAP adquirirá nuevos cilindros para entregar el producto listo a los distribuidores minoristas en las comunas de San Fernando, Linares y sus alrededores a partir del primer semestre de 2023, pues en estas zonas es donde la empresa ya posee plantas de envasado. Aquí la primera meta será alcanzar la comercialización de 300 mil cargas de cilindros de 15 kilos, para lo que se dispondrá inicialmente de 60 mil cilindros; es decir, 10 veces más de los adquiridos para el plan piloto.

El gerente general de ENAP estima que “la velocidad de la expansión dependerá fundamentalmente del interés que tengan los distribuidores minoristas por comercializar nuestro producto”. Y agrega: “iremos evaluando y acompañando el crecimiento de este negocio e introduciendo las adecuaciones necesarias para asegurar su sustentabilidad”.

Friedmann adelantó que -en paralelo- “estamos evaluando el desarrollo del segmento granel comercial en las regiones de Valparaíso y de Biobío”.

Evaluación piloto no comercial

Cerca de tres mil 100 familias beneficiadas y un promedio de una recarga cada mes y medio es el principal balance del plan piloto no comercial Gas de Chile, que se llevó a cabo entre julio y diciembre de 2022 en las comunas de Quintero, San Fernando y Chiguayante.

ENAP debió adquirir seis mil cilindros e implementar todas las etapas del negocio de distribución para llegar al cliente final. Para el centro de producción se usó la Planta de San Fernando de ENAP, donde la estatal posee líneas de envasado; desde ahí se llenó cada cilindro entregado en las tres comunas. También se implementaron centros de acopio en Quintero y Hualpén, y fue necesario concretar un sistema de atención a clientes vía call center y servicios de distribución de última milla. El proceso fue un gran desafío tanto para el equipo interno como para las empresas aliadas que participaron.

Friedmann destacó el decidido apoyo de toda ENAP, administración y trabajadoras/es, para sacar adelante esta iniciativa. “Este desafiante proyecto nos da la oportunidad de fortalecer nuestro rol como empresa del Estado, y continuar con un nuevo modelo de negocio que permita generar mayor valor para ENAP y para todos los chilenos”, afirma el ejecutivo.