

## Nuevos distribuidores se suman a Gas de Chile para comercializar GLP envasado en el centro-sur del país

- *Las empresas Llanuras del Sur de Talca, Gasparín de San Fernando, Comunigas de Curicó y HN de Linares.*
- *Con su incorporación, un total de siete distribuidores locales se suman al proyecto comercial Gas de Chile, contemplado en el Plan de Negocios de ENAP, para aportar a la competencia del mercado mayorista de GLP manteniendo la neutralidad competitiva.*
- *Distribuidores multimarca de la zona centro sur aseguran que ya se han observado disminuciones de entre 10% y 20% del precio final de cara el cliente domiciliario.*

**29 de mayo de 2023.-** Cuatro distribuidores minoristas se sumaron al proyecto comercial Gas de Chile, a través del cual la Empresa Nacional del Petróleo (ENAP) distribuye gas licuado de petróleo (GLP) en sus cilindros rosado magenta, permitiendo dinamizar la competencia en la zona centro-sur del país.

Se trata de las distribuidoras Llanuras del Sur de Talca, Gasparín de San Fernando, Comunigas de Curicó y Talca, y HN de Linares. Estas se suman a las que están operando con Gas de Chile: Suma Gas, Gasnet y Glen Energy.

En total Gas de Chile ha suscrito contratos de distribución con estas siete empresas pyme, lo que grafica el interés del sector por ampliar su capacidad de llegar las personas a través de la disposición de los cilindros magenta, ya que con ellos aumenta la disponibilidad de recargas de gas licuado residencial y se dinamiza la oferta de cara a los clientes domiciliarios.

El gerente general de Suma Gas, **Daniel Rojas**, asegura que, en la comuna de Chiguayante, región de Biobío, el anuncio de que pronto llegaría Suma Gas con los cilindros magenta a esa zona, “generó un efecto automático de promociones y disminuciones de precio de entre 10% y 20% en dos de las marcas presentes en la zona.

Rojas agrega: “estamos recibiendo unos 30 llamados diarios para solicitar compras, es decir, la recepción ha sido bastante buena. De hecho, el mismo día que publicamos nuestros precios, ocurrió que un distribuidor bajó cerca de 40% los suyos”.

El gerente general de ENAP, **Julio Friedmann** señala: “los distribuidores que trabajan con Gas de Chile tienen la opción abierta de mantener la venta de sus propios cilindros u otros, tienen la libertad de poder operar con todas las marcas disponibles en el mercado”. Es decir, el proyecto comercial Gas de Chile llega al mercado de la zona centro sur con sus cilindros y da flexibilidad para que los distribuidores dinamicen la competencia “con lo cual esperamos que el efecto sea positivo para el consumidor final”, continuó Friedmann.

En esta etapa que se inicia y según lo señalado por los distribuidores que ya se encuentran operando, se han observado importantes bajas de precios y/o promociones hacia el consumidor final en

aquellas localidades donde los cilindros magenta están llegando, por ejemplo, en las comunas de Chiguayante, Penco, Peumo, Pelluhue y Colbún, entre otras.

**Hugo Najle**, gerente general de Gas HN, cuenta que “hemos recibido hartos llamados de gente que quiere comprar, que quiere saber el precio de Gas de Chile; por ahora, hemos visto ese impacto y este miércoles -estimamos- podremos notar las repercusiones de oferta en el mercado, pues sabemos que eso se activará concretada nuestra venta esta semana”.

Por su parte, **Nicanor Galindo**, gerente general de Glen Energy, comenta que, “con nuestra marca ya hemos generado mayor competencia en las zonas que estamos operando, con precios competitivos que nos permitan continuidad en el largo plazo. Dado que una de las barreras en este mercado es la disponibilidad de cilindros, lo que pretendemos con Gas de Chile, en conjunto con nuestra marca propia, es ampliar la cobertura en aquellas zonas en las que actualmente no estamos presente. Sin embargo, esto tomará un tiempo, ya que requiere desarrollar infraestructura que cumpla con la normativa vigente para hacer la distribución a cada uno de los hogares.”

### **Sustento del negocio**

El gerente general de ENAP agrega que es importante clarificar que “actualmente 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, siendo una inversión responsable y financieramente sustentable, con una política de precio de costo más margen”.

Si bien es cierto que la decisión de ingresar al mercado del gas licuado de GLP, se tomó tras la ejecución del plan piloto no comercial, que se implementó entre agosto y diciembre de 2022, dicha experiencia sólo permitió a ENAP confirmar, a la luz de sus fortalezas, el rol que debía tomar dentro del mercado del GLP.

“Hoy, en el marco de este nuevo desarrollo comercial, ENAP reafirma su compromiso con precios competitivos, sin subsidios ni distorsiones ni asimetrías de condiciones entre nuestros clientes, cumpliendo así nuestra política comercial, transparente y no arbitraria, que agregue valor a nuestra compañía”, comenta el gerente general de ENAP, Julio Friedmann.