ENAP aclara modelo de negocios de Gas de Chile

La empresa se concentra en sus ventajas competitivas, posicionándose como mayorista, y ofreciendo sus cilindros Gas de Chile a todos los distribuidores que lo soliciten, a un precio competitivo, pero sin subsidios.

Ayer se concretó el ingreso oficial de ENAP al negocio de gas licuado de petróleo (GLP) domiciliario, a través de su filial de Gas de Chile para ser un cuarto actor del mercado mayorista. Esto es sin realizar la distribución minorista o —dicho de otra forma— sin llegar directamente al consumidor domiciliario.

De esta manera, ENAP aspira a abrir el mercado del GLP a nuevos competidores que puedan ingresar al segmento minorista en la zona centro-sur de Chile, que es donde Gas de Chile cuenta con ventajas para actuar como una cuarta marca, que agregue competencia a este mercado y —a la vez— aumente el valor de este negocio para ENAP.

Esta iniciativa es una decisión de negocio, que está inscrita dentro del Plan Estratégico de Negocios de ENAP, como parte del desarrollo de negocios de Gas Natural (GN) y GLP. Por ello, es importante aclarar que —si bien la decisión de llevar adelante este modelo de negocios se gatilló a partir de los resultados del plan piloto realizado durante mayo y diciembre del año pasado— 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.

Para ENAP ser el cuarto mayorista es un desarrollo de negocio que está dentro de su giro como cualquier otra comercialización de combustibles y, por tanto, la definición de ir adelante se tomó en base a parámetros económicos como cualquier decisión de negocios.

El gerente general de ENAP, Julio Friedmann, afirma la importancia de 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 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”.

A la fecha, la filial Gas de Chile ya ha firmado contratos con varios distribuidores locales de las regiones de O´Higgins, Maule, Biobío y La Araucanía, quienes llegarán directamente a los vecinos, de manera de resguardar la neutralidad competitiva y de evitar tratamientos preferenciales o discriminaciones arbitrarias que puedan afectar la competencia. Gas de Chile —en la misma línea de ENAP— seguirá con una política comercial objetiva y transparente en la venta de sus productos”, puntualizó Friedmann.