

Proyecto de Resolución sobre la regulación del mercado de GLP

DIRECTORIO URSEA

Presente

REF.: Acta N° 62 de fecha 2 de diciembre 2022

Dr. Bruno Santin Cagnoli, en representación ya acreditada de **ACODIKE SUPERGAS SA**, sociedad inscripta con el número de **RUT 21.016669.0015**, con domicilio real en Camino Lecocq 1031 y constituyendo domicilio a estos efectos en 25 de mayo 491 piso 4, a la URSEA me presento y digo:

Que en la representación invocada, vengo a efectuar observaciones y consultas a la propuesta de regulación del mercado de GLP aprobada por Acta de Directorio de URSEA N° 62 de fecha 2 de diciembre del 2022, en mérito a las siguientes consideraciones:

I) PROYECTO DE RESOLUCIÓN

1. Con fecha 21 de octubre del 2022 el PODER EJECUTIVO dicta el Decreto 343/022 en virtud del cual se **exhorta a la URSEA a aprobar una nueva reglamentación del mercado del GLP que rija desde el 1 de marzo de 2023**, señalando los lineamientos para las relaciones entre el suministrador y envasador, así como entre envasador y distribuidor.

2. Asimismo se exhortó a la URSEA a determinar técnicamente los precios máximos intermedios de venta de gas licuado de petróleo envasado (PMIT) de forma transitoria a partir del 1° de marzo de 2023 y hasta la determinación del nuevo precio máximo conforme a la metodología que se

aprobará, considerando razonablemente las condiciones actuales, sin que ellos condicione la regulación a considerarse y aprobarse en el futuro.

II) OBSERVACIONES y CONSULTAS AL PROYECTO DE RESOLUCIÓN

Respecto al Art. 2:

- 1) Obligaciones de los Agentes del sector. Con referencia a que el Envasador debe **garantizar cantidad y calidad del GLP** entregado.

En ocasiones el Suministrador no tiene disponibilidad de producto en especificación - entendiéndose por tal una falta de calidad - ya que por algún motivo no logra entregarlo cumpliendo la misma. Frente a ésta situación, en caso que alguna determinación de la especificación, en esa ocasión, sea imposible de resolver con el producto y que la única opción sea entregar un producto fuera de especificación, en tanto que se evalúa para ese producto que en las instalaciones de los clientes no produciría problemas en la gran mayoría de los casos y quizás podría generar problemas solucionables en caso que los hubieran o males que no afecten la seguridad, de hecho lo que sucede, es que el Envasador no podrá asegurar la calidad.

En este caso, de no poder garantizar la calidad, y dado que oficia como un intermediario en la venta de un producto, ya que el origen del problema que se plantea está en las acciones a cargo del Suministrador, se produce una clara doble responsabilidad de ambos agentes, donde el cliente siempre hace el reclamo a una de las partes, el Envasador.

El mecanismo actual de parte del Suministrador es solicitar aceptación al envasador para liberar su producto a este agente, es claro que no existe otra

opción para el Envasador, luego de evaluado que no existirían problemas, ya que el producto disponible es único. Entendemos se debería considerar esta situación en la exigencia detallada de calidad del producto.

También en alguna ocasión ocurre lo mismo con la cantidad de producto disponible, cantidad de propano insuficiente o cantidad de olefinas en exceso, ejemplos claros que podrían afectar la calidad del GLP. Este hecho también debería contemplarse.

En este sentido, ¿URSEA exigirá que el contrato de Suministrador- Envasador tenga especificaciones de calidad de producto y de servicio?

Este contrato debería contemplar penalidades que deba pagar el responsable del problema original (en el caso, el Suministrador) en caso de incumplimiento ante posibles reclamos.

Finalmente, se genera la siguiente interrogante: ¿como será el mecanismo de control e intervención del regulador en el caso de incumplimiento?

- 2) En cuanto a la interpretación de **partes intervinientes en los contratos** que celebre el Envasador con Distribuidores Minoristas; entendemos éste último refiere exclusivamente al Distribuidor Minorista general de GLP y de alcance nacional (hoy día: Ducsa, Riogas, Acodike y Megal). ¿Esto es correcto?

3) El Proyecto prevé que el Envasador tendrá la **obligación de brindar su servicio** a todos los Distribuidores Minoristas autorizados que se lo soliciten, en similares condiciones comerciales, hasta completar su capacidad de envasado.

Interpretamos que la capacidad de envasado de cada planta en cada período quedará definido por el plan de negocios a presentar por cada Envasador luego de aprobado por Ursea.

Las plantas de envasado realizan una operación eficiente al buscar cumplir un plan ordenado en cantidad, calidad, servicio previamente diseñado para poder cumplirlo cabalmente. Ese plan contempla situaciones especiales de conflictividad hasta un grado razonable, siempre sin alterar la calidad del servicio.

A nuestro entender el Envasador y el Distribuidor deberán tener un contrato firmado que estipule las condiciones del servicio en forma clara. El Envasador no se podrá negar a firmar un contrato de estas características si tiene capacidad remanente y las condiciones comerciales y operativas son similares al resto de los contratos que tiene el Envasador. Es muy importante cumplir todas las garantías de calidad y cantidad, esto es muy difícil de implementar si no se hizo una planificación previa de cómo se procederá con un envase de un distribuidor que no tiene contrato.

Entendemos que por todo lo expuesto, si no existe el contrato, el Envasador NO debe estar obligado a dar servicio de envasado.

Con referencia a las “similares condiciones comerciales” a prestar en el servicio de envasado, surgen las siguientes interrogantes: ¿quién, cómo y a partir de

cuáles parámetros se establecerá el criterio “similares condiciones”? En particular se entiende que deberá considerar: la economía de escala, el plazo de los contratos, el período (zafra o fuera zafra).

4) A los efectos de obtener la autorización para realizar la actividad de Envasado, deberá presentarse por parte del Envasador un **plan de negocios**. Se consulta a esta unidad, ¿que formato se requerirá para este plan, es decir, qué información deberá incluir? ¿Qué plazo concreto deberá abarcar? Asumimos que este plan deberá incluir la capacidad y condiciones de calidad de la recalificación de envases como un elemento muy importante, tal cual establece la normativa. Por lo tanto se entiende que como mínimo debería contener elementos tales como:

- Capacidad de envasado.
- Capacidad de recalificación y mantenimiento de envases.
- Cantidad y grado de capacitación del personal que realizará la tarea.
- Condiciones operativas: horarios, actuación ante contingencias.

Respecto al Art. 4:

5) Se define que los **precios** se relacionan con la siguiente fórmula:

PMIT = PEP + MENV + Tasa Ursea + IVA

Interpretamos que el PMIT es lo que Ancap indica con el número 3 en la imagen expuesta a continuación (Precio Distribuidor).

Asimismo, entendemos que el PEP es lo que Ancap indica con el número 5 en la imagen (Precio Envasador).

Asimismo, consideramos que en **ambos casos** se mantendrá la diferenciación de precios según la zona de distribución en el país.

Respecto a la **declaración jurada de ventas por zona** que se realiza actualmente, ¿deberá seguir realizándose ante el Suministrador, es decir ante Ancap, como se hace en la actualidad?

En último lugar, como consecuencia de lo anterior, mientras **el PVP no varíe**, el PEP deberá variar mensualmente a la baja, a efectos de que la remuneración del Envasado y la Distribución no se reduzcan arbitrariamente, ya que son actualizados mensualmente por paramétricas.

Precios del Supergas (GLP) al Envasador, Distribuidor y Cliente Final *

NOV-22

Supergas (\$/kg)**	Zonas de Distribución del país***			
	<u>Zona</u> 1	<u>Zona</u> 2	<u>Zona</u> 3	<u>Zona</u> 4
Precio público ⁽¹⁾	51,93	51,93	51,93	51,93
- Margen distribución ⁽²⁾	23,80	29,57	31,25	32,92
= Precio distribuidor ⁽³⁾	28,12	22,36	20,68	19,01
- Margen envasado ⁽⁴⁾	7,92	7,92	7,92	7,92
= Precio envasador ⁽⁴⁾	20,20	14,44	12,76	11,09

REFERENCIAS

* esquema de venta fundado en empresas envasadoras ubicadas en Montevideo.

** los precios no incluyen I.V.A.

*** ver ANEXO ZONAS

(1) Precio máximo del GLP envasado, a pagar por el Cliente Final a las empresas distribuidoras, aprobado por decreto del Poder Ejecutivo.

(2) Calculado por ANCAP según paramétrica, a percibir por las empresas distribuidoras del GLP envasado de acuerdo a zona de venta final.

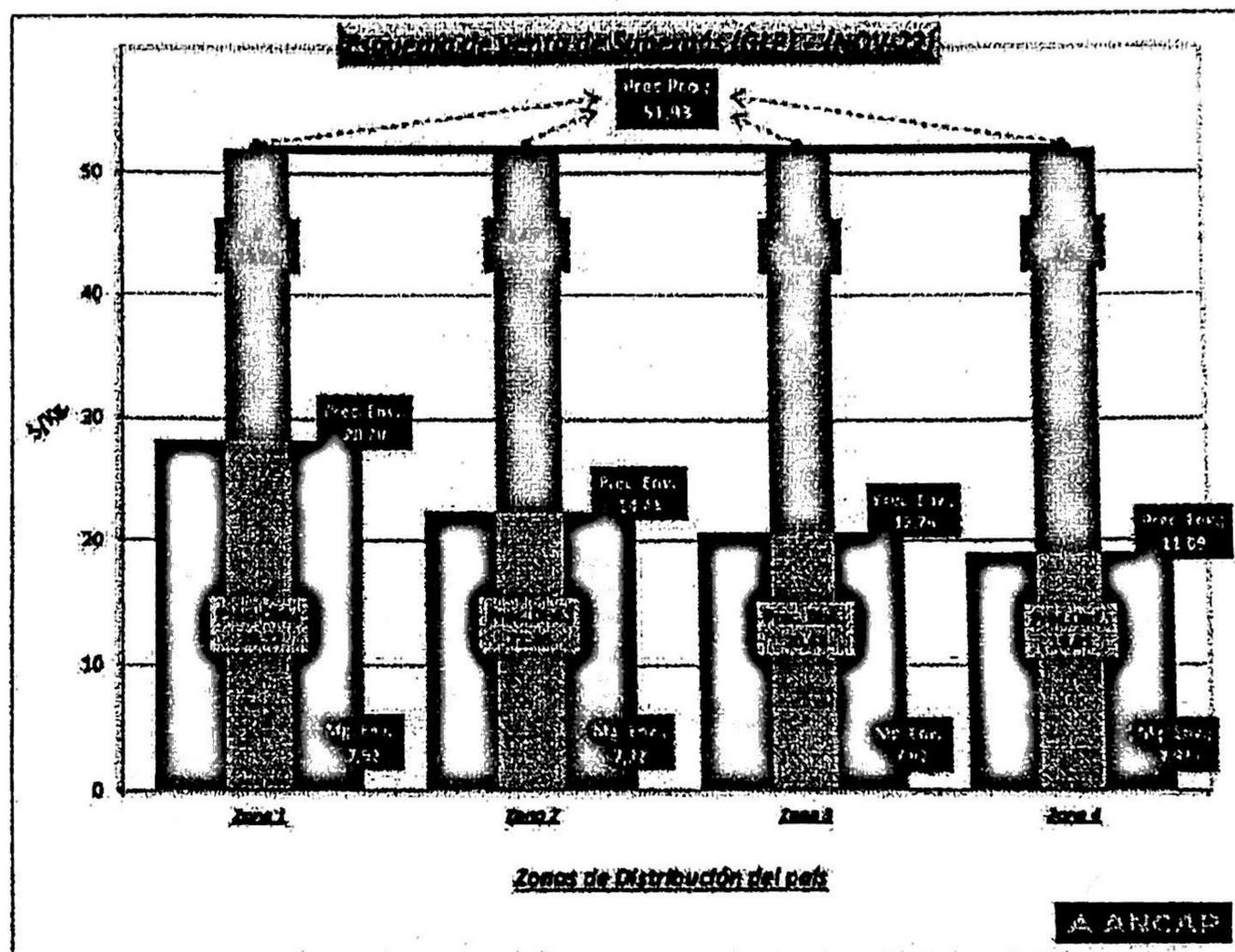
(3) Precio a pagar a las empresas envasadoras por las empresas distribuidoras, encargadas de la distribución de GLP envasado en todo el país.

(4) Calculado por ANCAP según paramétrica, a percibir por las empresas envasadoras de GLP.

(5) Precio a pagar a ANCAP por las empresas envasadoras por retiros de GLP para envasar, en Planta La Tablada.

AGENTES INTERVINIENTES

ANCAP/Empresas Envasadoras/Empresas Distribuidoras/Cliente Final



Por lo expuesto, al DIRECTORIO DE URSEA pido:

- 1) Me tenga por presentado en tiempo y forma en la representación invocada.
- 2) Se tengan en cuenta las observaciones y consultas formuladas.



BRUNO SANTIN CAGNOLI
- ABOGADO
MAT. 8169