



Cadigas

CÁMARA ARGENTINA DE
DISTRIBUIDORES DE GAS LICUADO

EDITORIAL

Análisis del año que termina y proyección hacia el 2016



Por
Mario Jovanovich
Presidente de CADIGAS

En el mes de abril se produjo un cambio en el formato de la venta de butano, reemplazando el "Programa Garrafa para Todos" por el "Programa Hogar". Las diferencias entre ambos programas es que el subsidio que el Estado Nacional aportó a la comercialización de este producto pasó de otorgarse a las empresas para otorgarlo directamente a las familias consumidoras. Solamente quedaron las empresas productoras con un subsidio directo por las ventas de butano en el mercado interno de \$/

ton 550.

El Estado definió precios de compra y venta entre los distintos actores de la cadena comercial, como así también el precio de venta al público con un grave error a nuestra interpretación, que fue exigir a las empresas fraccionadoras que en sus plantas de llenado se habilite la venta minorista al público usuario, a un precio de \$53,70 la garrafa de 10 Kg, cuando una empresa distribuidora al retirarlo de la misma planta debe pagar \$43,43. De este modo rompió la cadena de valor.

Esta situación resultó más gravosa y perjudicial para la distribución legal cuando la venta en planta de ciertos actores del mercado no se limitó a los consumidores finales, sino que abarcó a comercios y revendedores marginales que atraídos por los amplios márgenes, ha provocado la proliferación de este tipo de conducta comercial conspirando claramente con los objetivos de la regulación de la industria y comercialización de GLP.

Otra seria anomalía del Programa Hogar es la falta de reconoci-

miento de costos diferenciales por provincias, siendo violatoria de la ley 26.020, al no contemplarse en el precio del GLP los reales costos económicos totales de la actividad en sus distintas etapas, atentando de este modo con la continuidad de la prestación de servicio con la calidad que requiere.



CADIGAS ha elevado desde su puesta en marcha a la Autoridad de Aplicación estos efectos causados por el Programa Hogar para que sean subsanados, las modificaciones posteriores rea-

lizadas por la Secretaría de Energía fueron en la dirección acertada, pero son insuficientes para resolver las conductas anómalas planteadas.

A nueve meses de la puesta en marcha del Programa Hogar, las empresas distribuidoras nos encontramos en serios problemas ya que a la merma de consumo esperada producida en el mercado de butano - debido al alza de precio- se sumó la captación de nuestros clientes por parte de la distribución clandestina, haciendo que hayamos tenido pérdida de participación de mercado.

Lamentablemente empresas distribuidoras cerraron sus puertas este año, por no poder afrontar la merma de volumen de venta y la reducción de los márgenes brutos, un combo explosivo. Otros se encuentran haciendo ajustes en sus estructuras para adecuar sus costos a la nueva realidad del sector.

Estamos muy preocupados por la situación que está afrontando la Distribución, pero también esperanzados que cuando hagamos conocer nuestra realidad a las nuevas Autoridades de Aplicación, nuestras voces sean escuchadas y en conjunto logremos resolver los problemas del sector. 

COMUNICACIÓN DIRECTA CON EL ASOCIADO

CADIGAS realizó los Encuentros Regionales anuales

El Consejo Directivo de CADIGAS emprendió durante los meses de noviembre y diciembre los Encuentros Regionales en cuatro puntos diferentes del país, validando de este modo un medio de contacto cara a cara con cada uno de los asociados que forman parte de la Institución. “Este es el cuarto año consecutivo que se realiza este tipo de eventos”, explicó Eduardo Neagoe, gerente de la Cámara.

más importante porque permite tener contacto directo con los asociados y conocer de primera mano la realidad que viven los mismos”, agregó.

Los Encuentros Regionales son un ida y vuelta informativo que nutre al Consejo Directivo reforzando la toma de decisiones. Del mismo modo lo vive el asociado demostrándolo en el alto nivel de participación que se registra en estos eventos.

Los temas que detonaron el debate de ideas durante este



“La comunicación es un tema de involucramiento permanente, dado que debemos llevar a más de 120 empresas distribuidoras información precisa y veloz sobre los acontecimientos que hacen al interés de nuestra actividad, como nuestra página web, newsletter, publicación escrita; pero la comunicación presencial es a nuestro juicio la

año estuvieron relacionados a cuestiones del mercado, sustentabilidad de las empresas y negociación paritaria.

Cronograma de Encuentros

- 10 de noviembre en Córdoba
- 12 de noviembre en Mendoza
- 24 de noviembre en Tucumán
- 3 de diciembre en Buenos Aires

Se cerraron las Paritarias 2015

El 26 de noviembre pasado CADIGAS y la FEDERACION ARGENTINA SINDICAL DEL PETROLEO, GAS y BIOCOMBUSTIBLES pu-

los como representantes del sector empresarial en un enfrentamiento complejo con la Federación y el Ministerio de Trabajo, que incluyó acciones como ser: recurso jerár-



sieron fin al conflicto generado a partir de la firma del acta acuerdo con las cámaras empresariales CEGLA y CAFRAGAS fechada el 26/06/15 que posteriormente dio origen a la resolución de la Secretaría de Trabajo N° 916/2015, que CADIGAS rechazó.

“Dicha resolución homologó modificaciones acordadas al Convenio Colectivo de Trabajo que afectaba seriamente la economía de las PYMES Distribuidoras, haciendo peligrar la sustentabilidad de la fuente laboral”, comenta Eduardo Neagoe gerente de CADIGAS y representante de la Cámara en la negociación paritaria.

“Como distribuidores no podíamos acompañar el acuerdo de las Cámaras de empresas fraccionadoras, ya que somos PYMES Familiares sin la espalda económica financiera de empresas que fraccionan y distribuyen al mismo tiempo. Máxime cuando las modificaciones al convenio colectivo de trabajo afectaban directamente los roles desempeñados en tareas inherentes a la distribución y no al fraccionado”, comentó.

Por dicha razón, quedamos so-

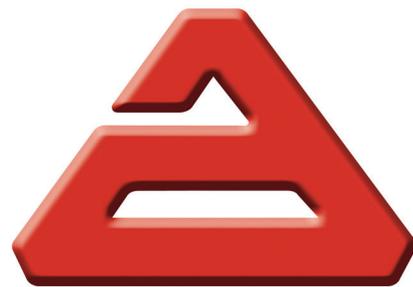
quico administrativo y una acción judicial solicitando una medida cautelar, y siempre sin dejar de dialogar con los representantes sindicales para hacer conocer nuestra realidad y necesidades, con la convicción de hallar una solución al conflicto que ocasionó medidas de fuerza por parte de los sindicatos que incluyeron trabajo a reglamento, bloqueo de aprovisionamiento, cinco días de paro, y desconocimiento al dictado de conciliación obligatoria del MTEySS, por parte de la Federación Petrolera.

De ese modo transcurrieron 153 días de tensión y enfrentamiento desde el 26 de junio, que finalmente pudimos ambas partes superar con la firma del acta acuerdo ante el MTEySS el pasado 26 de noviembre.

Ahora debemos abocarnos a recuperar la relación resquebrajada entre los distribuidores y su personal, para retornar al clima laboral de acercamiento e involucramiento mutuo, que habitualmente ocurre en las empresas familiares. La Cámara contribuirá para que conjuntamente con los representantes sindicales, se logre ese ineludible objetivo. 

MEGA CAR

CONCESIONARIO OFICIAL



AGRALE

VENTA DE CAMIONES POST VENTA

Exclusiva venta por volumen 10 unidades o más
de Plan Chasis en 40 cuotas

Consultas en info@megacars.com.ar
o en Av. Dellepiane Norte 6281 - CABA
Teléfono: 011 4887 9400



Violación a la seguridad

Las normativas de seguridad existentes, reglamentan, para la distribución de garrafas domiciliarias, efectuarla con vehículos especialmente diseñados para tal fin. Las fotos que reproducimos grafican las violaciones que se realizan en algunos puntos del interior del país. 🌐



Mercedes-Benz

...Un líder siempre avanza,
su tecnología también.
La herramienta perfecta,
obtené tu camión con
la mejor financiación
a tasa fija en pesos a
través de AUTOBUS S.A.
Concesionario Oficial
Mercedes Benz.



**CUOTA FIJAS
Y EN PESOS**