



CONSULTA PÚBLICA N° 72

RESPUESTAS A LAS CONTRIBUCIONES REALIZADAS A LA METODOLOGÍA PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO MÁXIMO INTERMEDIO DE VENTA GLP Y DE LOS MÁRGENES DE DISTRIBUCIÓN CON BASE EN COSTOS EFICIENTES DE ENVASADO Y DISTRIBUCIÓN

30 de enero de 2026

INDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO	3
2. INTRODUCCIÓN	3
3. CONSIDERACIONES GENERALES Y PREVIAS	4
4. DE LA RESPUESTA A LOS APORTES	9

1. RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe es elaborado a partir de las contribuciones recibidas con motivo de la Consulta Pública N° 72 y presenta las respuestas brindadas por URSEA a cada uno de los aportes que los diferentes Agentes realizaron.

De esta forma, se continúa con los criterios de transparencia que han marcado el accionar de la URSEA al momento de la elaboración, o revisión de reglamentación.

2. INTRODUCCIÓN

El procedimiento de Consulta Pública permite incorporar al proceso de elaboración de las reglamentaciones el punto de vista de los diferentes sectores involucrados, así como el conocimiento especializado de diversos ámbitos. Esos puntos de vista, reflejan diferentes intereses, frecuentemente contrapuestos, que mediante este procedimiento se exponen ante la sociedad de forma transparente.

En tal sentido, se realizó la Consulta Pública N° 72, sobre la Metodología para la Determinación del Precio Máximo Intermedio de Venta de GLP Envasado y de los Márgenes de Distribución con Base en Costos Eficientes de Envasado y Distribución (en adelante, la Metodología). Lo anterior, en cumplimiento de lo exhortado por el Poder Ejecutivo mediante el Decreto N° 343/022 publicado el 27 de octubre de 2022, reglamentario del artículo 237 de la Ley N° 19.889.

La Consulta Pública N° 72 fue resuelta por el Directorio de URSEA, según lo dispuesto por la Resolución N° 228/025 en Acta N° 31/2025, del día 11 de junio de 2025, en principio por un plazo que vencería el 14 de agosto de 2025 y que luego fue prorrogado por un período de 90 días más, que rigió hasta el 12 de noviembre de 2025 inclusive (Resolución N° 349/025).

La Consulta Pública ha sido tramitada según expediente de URSEA N° 1516-69-001-2024, donde consta que la ciudadanía fue convocada a través de aviso en la página web de la URSEA, en el siguiente link: <https://www.gub.uy/unidad-reguladora-servicios-energia-agua/comunicacion/noticias/apertura-consulta-publica-n-72> y mediante comunicaciones a actores relevantes del sector.

Culminado el referido plazo, se recibieron contribuciones que fueron remitidas por: ACODIKE SUPERGAS SA, RIOGAS SA, MEGAL SA, DUCSA y ANCAP.

3. CONSIDERACIONES GENERALES Y PREVIAS

De las competencias de la URSEA

Como consideración previa y transversal a todos los aportes se hará referencia a que algunos de los contribuyentes cuestionan las facultades de URSEA para la fijación de un PMI. En concreto, se señala que las normas legales que le dan esa competencia a URSEA serían, inconstitucionales.

Al respecto, es de destacar que, como es sabido, la URSEA es un organismo estatal creado por la Ley N° 17.598, y en su art 1º dicha disposición expresa que, se declara *“de interés general el aprovechamiento de los recursos provenientes de los hidrocarburos, energía eléctrica y agua, a los efectos de su utilización o consumo de forma eficiente, con el objetivo de contribuir con la competitividad de la economía nacional, la inclusión social y el desarrollo sostenible del país.”* Y se asigna competencia a la URSEA sobre diversas actividades, entre ellas, lat. e) *“Las referidas a la importación, refinación, transporte, almacenamiento y distribución de petróleo, combustibles y otros derivados de hidrocarburos.”*

Por otra parte, la Ley orgánica N° 17.598 en su redacción actual dada por la Ley N° 19.996 expresamente prevé la facultad de esta Unidad Reguladora de fijar precios intermedios (conforme a lo dispuesto en el art. 15, lit. C num. 4: *“Regular el mercado, contemplando las políticas que pueda encomendarle el Poder Ejecutivo. En consonancia con lo previsto por el artículo 2º de la presente ley, esa regulación admitirá incluir, entre otras disposiciones o líneas de acción, la posible fijación de precios máximos intermedios (...)”*).

En consonancia con lo expresado, es práctica habitual para esta Unidad intervenir en aspectos económicos, estudiando o determinando rentabilidades, precios o tarifas de los sectores de su competencia, a modo de ejemplo: la determinación del VADEG en materia de gas natural (valor agregado de distribución estándar de gas), del VAST (valor agregado de sub transmisión), del VADE (valor agregado de distribución estándar), de Peajes en materia de transmisión y distribución de energía eléctrica, la fijación de Precio de Referencia de la Potencia, así como el análisis de múltiples aspectos en materia de todas las tarifas públicas de agua potable, o la determinación del PPI, la disposición de requisitos técnico - económicos a cumplir por distribuidores de GLP, el asesoramiento al Poder Ejecutivo, etc.

Tal como se viene planteando, la ley orgánica de URSEA expresamente establece dentro de su competencia la de *“Evaluar en forma permanente y determinar técnicamente las tarifas y precios correspondientes a los servicios comprendidos dentro de su competencia, formulando las recomendaciones que entienda del caso e informando preceptivamente al Poder Ejecutivo de aquellas tarifas que requieran su consideración y aprobación”*, de conformidad con el artículo 2º literal K. La competencia en materia tarifaria y de aspectos económicos se complementa con lo dispuesto en el mismo artículo 2º, literal E, numeral 3 que prevé el ejercicio de potestad normativa que atienda al objetivo de: *“La aplicación de tarifas que tomen en consideración la evolución de los costos y otros criterios técnicos correspondientes, sin perjuicio de los lineamientos respecto a la política tarifaria que el Poder Ejecutivo incorpore”*, así como lo dispuesto en el artículo 15, al establecer los poderes jurídicos que le asisten a URSEA y en su

literal C, refiere específicamente a la materia de combustibles, siendo pertinente citar el numeral 3, que prevé la facultad de *“Fijar las condiciones mínimas para la autorización de la prestación con seguridad de actividades del sector, tanto por entidades públicas como por empresas privadas, controlando su cumplimiento”*, y el numeral 4, la de *“Regular el mercado conforme a las políticas que le encomiende el Poder Ejecutivo”*.

La lectura de las normas legales transcritas nos exime de mayores comentarios sobre el punto, la URSEA dispone de amplias facultades otorgadas por la ley para determinar la Metodología puesta en Consulta, sin que pueda objetarse vicio alguno de incompetencia, atendiéndose además a las políticas establecidas por el Poder Ejecutivo en la materia.

Asimismo, no se comparten las afirmaciones recibidas en los aportes vinculadas a los vicios de constitucionalidad de las normas atributivas de competencia mencionadas, y como corresponde a la Suprema Corte de Justicia el análisis y resolución respecto a la constitucionalidad de las leyes, corresponde tener presente que NEXZUR por vía de excepción ha tramitado en la órbita judicial - IUE 1-49/2024 y la Suprema Corte de Justicia, órgano con competencia exclusiva para pronunciarse respecto al apego de las normas legales a la Carta se ha pronunciado recientemente en Sentencia N° 660/2025 confirmando la constitucionalidad de la norma (art. 15, literal c, numeral 4° de la Ley N° 17.598 en la redacción dada por el art. 172 de la Ley N° 19.996). Lo contundente del fallo y los fundamentos utilizados por la Sede, nos hace desde ya rechazar todos los argumentos vertidos al respecto, por encontrarse a la fecha dirimida la causa, nos remitimos a dicha Sentencia.

Por tanto, el Artículo 237 de la Ley N° 19.889 de 09 de julio de 2020 (LUC), y su reglamentación, con el título “Reforma del mercado de petróleo crudo y derivados”, encomendó al Poder Ejecutivo (PE) a presentar ante la Asamblea General una propuesta integral de reforma del mercado de combustibles líquidos, de acuerdo a una serie de lineamientos, tanto legal como reglamentaria.

En relación a la distribución secundaria de combustibles líquidos las recomendaciones realizadas por el PE en su propuesta fueron:

- Metodología para fijación de los precios de CL: PEP, PVP y PMI.
- GLP: fijación del precio considerando márgenes eficientes de envasado y distribución y eliminación del subsidio general (en 3 años), dejando únicamente el focalizado.
- Regulación de las zonas desabastecidas o estaciones de fin social (EFS).

El Decreto N° 343/022 exhortó a la URSEA a realizar un estudio de revisión de costos eficientes del sistema de envasado y distribución de Gas Licuado de Petróleo (GLP) envasado, y a definir una metodología para el cálculo del Precio Máximo Intermedio (en adelante, “PMI”) definitivo y de los márgenes de distribución eficientes.

Las condiciones generales transitorias para la prestación de la actividad fueron aprobadas por la Resolución N° 076/2023 de la URSEA (24 de febrero 2023).

Como se dijo, el referido Decreto exhortó a la URSEA a realizar un estudio de revisión de costos eficientes del sistema y a definir una metodología para el cálculo del PMI definitivo. Para ello, se contrató una empresa consultora, se realizó la Consulta Pública y actualmente nos encontramos en la etapa de respuesta a los aportes (expediente N° 1516-69-001-2024).

Resumen de los ajustes realizados

Se analizaron cada una de las contribuciones efectuadas por los Agentes y en el capítulo siguiente se exhiben las respuestas a todos los aportes recibidos. Es importante destacar, que en varias oportunidades, las contribuciones fueron de recibo. En este contexto, dichos aportes se consideraron oportunos dando lugar a una revisión de los modelos de estimación del costo promedio de envasado y distribución.

A continuación, se exhiben las salidas con los resultados del modelo ajustadas en virtud de los aportes considerados que dieron lugar a un nuevo margen de envasado y de distribución.

Estimación del Costo Promedio de Envasado		
Total		TOTAL
Operación y mantenimiento	<i>Miles de \$</i>	484.265
Línea de envasado		289.934
Otros costos operativos		194.330
Administración y Ventas	<i>Miles de \$</i>	92.910
Depreciación	<i>Miles de \$</i>	58.105
Costo del capital de trabajo	<i>Miles de \$</i>	7.688
Impuesto	<i>Miles de \$</i>	60.488
Costo Proceso Envasado	<i>Miles de \$</i>	703.456
Volumen envasado	<i>kg</i>	104.929.171
Costo Unitario Promedio Envasado	\$/kg	6,70

Estimación del Costo Promedio de Distribución de GLP Envasado		
		TOTAL
Costos en Planta de Envasado asociados a Distribución		
Costo del capital fijo	Miles de \$	3.200
Recalificación y descarte de envases	Miles de \$	154.807
Clearing de envases	Miles de \$	19.372
Subtotal	Miles de \$	177.379
Distribución Troncal al Interior		
Costo del capital fijo	Miles de \$	40.736
Costo fijo operativo	Miles de \$	81.219
Costo variable operativo	Miles de \$	116.355
Subtotal	Miles de \$	238.310
Distribución Capilar en el Interior		
Costo del capital fijo	Miles de \$	47.163
Depósitos Intermedios		
Costo fijo operativo	Miles de \$	204.686
Costo variable operativo	Miles de \$	198.127
Expendios		
Costo fijo operativo	Miles de \$	981.150
Subtotal	Miles de \$	1.431.127
Distribución Capilar en Montevideo		
Costo del capital fijo	Miles de \$	6.984
Costo fijo operativo	Miles de \$	246.829
Costo variable operativo	Miles de \$	14.208
Subtotal	Miles de \$	268.022
Gastos de estructura		
Personal de Call Center	Miles de \$	30.002
Personal de plataforma y corporativo	Miles de \$	172.847
GAV vinculado a distribución	Miles de \$	101.425
Subtotal	Miles de \$	304.274
Costo financiero	Miles de \$	60.498
Total antes de impuesto	Miles de \$	2.479.609
Impuesto	Miles de \$	131.594
Total	Miles de \$	2.611.203
Volumen distribuido	kg	104.929.171
Costo Promedio de Distribución	\$/kg	24,89

A continuación, se exhibe un resumen de los ajustes realizados en ambos modelos que incluye una cuantificación del impacto específico de cada ajuste realizado:

Resumen de ajustes al Costo Unitario Promedio de Envasado				
#	Ajuste a la versión inicial del Modelo	\$/kg	Variación \$/kg	Impacto (*)
C.Públ.	Costo Unitario Promedio Envasado (\$/kg)	8,21	-	-
1	Uso de volumen real de 2024 en lugar del volumen planificado	8,39	0,18	2,1%
2	Stock de envases en planta (1 día de inventario)	8,43	0,04	0,4%
3	Ajuste por inflación de la inversión histórica	8,57	0,14	1,7%
4	Reclasificación de recalificación y mantenimiento a Costo de Distribución	6,91	-1,66	-19,4%
5	Reclasificación del costo por clearing a Costo de Distribución	6,70	-0,21	-3,0%
Variación total			-1,51	-18,4%

(*) Nota: el impacto en cada caso se calcula sobre el costo unitario promedio incluyendo los ajustes previos. No es un impacto ceteris paribus.

Resumen de ajustes al Costo Unitario Promedio de Distribución				
#	Ajuste a la versión inicial del Modelo	\$/kg	Variación \$/kg	Impacto (*)
C.Públ.	Costo Unitario Promedio Distribución CP (\$/kg)	20,80	-	-
1	Uso de volumen real de 2024 en lugar del volumen planificado	21,41	0,61	2,9%
2	Ajuste población de hogares según Censo 2023	22,15	0,74	3,4%
3	Ajuste dotación de envases en planta (inmovilización por clearing)	22,18	0,03	0,2%
4	Ajuste dotación de envases en expendios	22,23	0,04	0,2%
5	Ajuste dotación de jaulas en expendios	22,31	0,08	0,4%
6	Ajuste parcial costo última milla	22,48	0,17	0,8%
7	Ajuste costo financiero asociado a stock de envases por clearing	22,60	0,12	0,5%
8	Ajuste costo financiero asociado a deuda ANCAP por subsidio MIDES	22,59	-0,02	-0,1%
9	Ajuste costos de transporte (habilitaciones, seguro de carga y patente)	23,02	0,43	1,9%
10	Reclasificación de recalificación y mantenimiento a Costo de Distribución	24,68	1,66	7,2%
11	Reclasificación del costo por clearing a Costo de Distribución	24,89	0,21	0,8%
Variación total			4,08	19,6%

(*) Nota: el impacto en cada caso se calcula sobre el costo unitario promedio incluyendo los ajustes previos. No es un impacto ceteris paribus.

A su vez, se realizaron ajustes en el costo del capital, lo cual dio lugar a una modificación en el retorno del costo del capital.

Tras realizar los ajustes correspondientes las salidas quedan expresadas de la siguiente manera:

Composición del PMI			
	Valor	Unidad	Fuente
PEP (incluye IVA)	35,29	\$/kg	a) Decreto PE al 01.07.24
Costo Medio de Envasado (s/IVA)	6,70	\$/kg	b) Modelo envasado ajustado base 30.06.2024
Retorno negocio envasado	1,31	\$/kg	c) Modelo envasado ajustado base 30.06.2024
Margen Envasado	8,02	\$/kg	d) = b) + c)
Tasa URSEA	0,2%		e) Reglamento
MENV + Tasa URSEA (sin IVA)	8,03	\$/kg	f) = d) * (1 + e))
IVA	1,77	\$/kg	g) = f) * 0,22
Total	45,09		h) = a) + f) + g)

Margen de Distribución			
	Valor	Unidad	Fuente
Costo Medio de Distribución (s/ IVA)	24,89	\$/kg	a) Modelo distribución ajustado base 30.06.2024
Retorno negocio distribución*	3,98	\$/kg	b) Modelo distribución ajustado base 30.06.2024
Margen Distribución	28,87	\$/kg	c) = a) + b)
IVA	6,35	\$/kg	d) = c) * 0,22
Total	35,22		e) = c) + d)

(*) Incluye Expendios.

En el capítulo siguiente, donde figuran las respuestas a los aportes realizados, se procede a explicar cada uno de los ajustes resumidos en las tablas anteriores.

4. DE LA RESPUESTA A LOS APORTES

1. ACODIKE SUPERGAS SA

Básicamente Acodike establece: *“Conceptualmente la metodología propuesta determina de manera adecuada la rentabilidad esperada del negocio regulado, a partir de una tasa de costo de capital, pero claramente establece costos que no son posibles de ser alcanzados y por tanto la solución propuesta elimina la rentabilidad y en ese marco no permite realizar las inversiones necesarias para mantener la operativa y la calidad y seguridad requerida por la reglamentación, y en definitiva los incentivos adecuados para la búsqueda de mayor eficiencia.”*

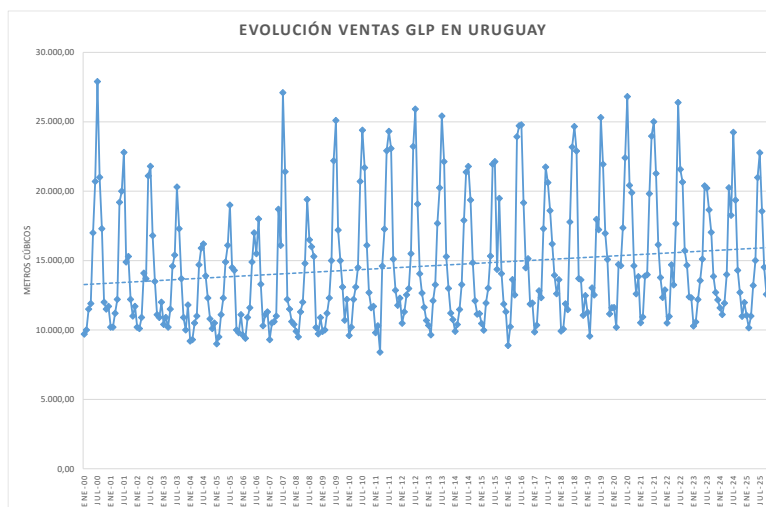
A continuación, detalla cada uno de los puntos que a su juicio requieren revisión.

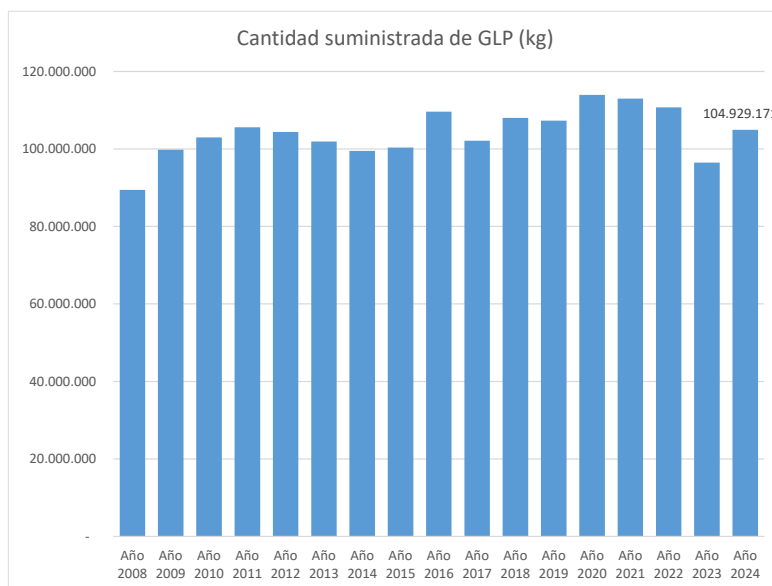
1.1. VOLUMEN DE DEMANDA DE GLP

Se señala lo siguiente: *“Los valores de demanda de GLP envasado que se utilizan incluyen los años de la pandemia donde, notoriamente, la demanda creció dada la permanencia obligada de población en sus hogares. Claramente estos valores representan outliers en la serie que debieran ser eliminadas para una correcta*

valoración del mercado... Estos valores indican una marcada pérdida de demanda a ratificarse nuevamente en 2025 con respecto al alto valor “promedio últimos 5 años” usado como referencia para el cálculo en la metodología (108.398 ton).”

Respuesta: La demanda considerada surge de los planes operativos proporcionados por las propias empresas a URSEA para el año 2024, tal como se indica en la página 26 del documento puesto a Consulta Pública. El motivo por el cual se empleó el volumen proyectado por las empresas fue que, al momento de elaborar el modelo (previo al cierre del año 2024), no se contaban con los datos completos de dicho año. La suma de dichas demandas proyectadas totaliza 108.398 miles de toneladas, que casualmente coincide con el promedio de los últimos 5 años (tal como fuera indicado en la página 5 del documento puesto a Consulta Pública, lo cual pudo haber generado una confusión sobre la estimación de este parámetro). Por tanto, tomar el promedio de los últimos 5 años no fue el criterio ni la fuente empleada para la demanda propuesta. Al considerar la serie mensual de ventas desde el año 2000, no se observa una tendencia decreciente de la misma, sino un consumo que resulta relativamente estable. Respalda el diagnóstico de que el mercado está experimentando una contracción en base a la evidencia de que hubo una caída de la demanda en comparación con el 2020, no se considera razonable por el mismo motivo esgrimido por la empresa, de que el consumo en 2020 fue un dato atípico excepcionalmente alto por motivo de la pandemia.





No obstante, con los datos reales de 2024, se considera razonable considerar la demanda real en lugar de la demanda estimada para dicho año. El consumo efectivo en dicho año fue de 104.929.171 kg, lo cual se computó como un ajuste en el modelo para la estimación de costos medios unitarios (**Ajuste #1 del Costo Promedio de Envasado y Ajuste #1 del Costo Promedio de distribución, señalados en las tablas resumen del Capítulo 3 del presente documento**).

1.2. CAPM

Se señala lo siguiente: *“Consideramos apropiado utilizar, para determinar la tasa de retorno para remunerar el negocio, el Modelo de Fijación de Precios de Activos de Capital. No obstante, el modelo tiene limitaciones al aplicarse a mercados de acciones poco desarrollados. En efecto, el modelo asume un mercado accionario líquido y profundo, y no es el caso de Uruguay. Se han desarrollado trabajos para estimar una prima de liquidez a partir de distintos trabajos como los de Roger Ibbotson”.*

Respuesta: Los modelos desarrollados por Roger Ibbotson y otros estudios empíricos muestran que empresas más pequeñas tienden a generar mayores rendimientos esperados que las grandes. Se interpreta como una compensación por riesgos adicionales asociados a compañías pequeñas vinculados a una menor diversificación, mayor volatilidad, menor acceso a capital y por lo tanto menor capacidad de liquidez. El premio de 3% considerado en el modelo presentado bajo el título “SRP” contiene la prima adicional que un inversor razonablemente informado exigiría por los riesgos sistemáticos no diversificables mencionados, y por lo tanto contiene ambos conceptos.

1.3. Planta de Envasado

Se señala lo siguiente: *“No se puede compartir excluir del análisis el hecho de que las dos plantas de envasado están arrendadas a ANCAP a partir de un proceso licitatorio internacional abierto.... Para tener una idea del peso del arrendamiento detallamos*

que: el valor establecido dentro del ítem depreciación de \$ mil 42.935 anual para todo el mercado dentro de los costos de envasado, resulta menor en un 18% al arrendamiento anual que pagó solamente ACODIKE (\$ mil 50.935 en 2024).... No parece adecuado que un proceso licitatorio, definido por unidades del Estado (ANCAP, DNE, MIEM) luego no sea tomado en cuenta como costo para ser trasladado a tarifas.... Por otro lado, el informe menciona un cálculo basado en valores de equipamiento en las plantas que no es explicitado, como tampoco los años de amortización utilizados, así como la obra civil involucrada.”

Respuesta: A efectos del Modelo de Eficiencia considerado (tanto en Envasado como en Distribución), se asume la propiedad de los activos, y el retorno se mide sobre el capital invertido. Por ende, para aplicar esta metodología no es relevante quien tiene la propiedad de los activos, ni la existencia o no de arrendamientos (de plantas, vehículos u otros activos). Los inputs relevantes en este aspecto son el costo de cada activo, su vida útil, y la rentabilidad sobre la inversión realizada. Los valores de los activos fijos de las plantas fueron estimados en base a las siguientes fuentes: i) Memorias Técnicas de la Gerencia de Ingeniería de ANCAP a agosto de 2022 correspondientes a las plantas de Camino Lecocq 1013 y Camino Lecocq 1031 (documentos públicos a agosto de 2022 que contienen un inventario de los activos y su año de adquisición, elaborados a efectos del proceso licitatorio de arrendamiento); ii) información provista por la Gerencia Comercial de ANCAP, donde se detallan inversiones históricas que llevaba GASUR y una planilla con el Activo Fijo de las plantas; iii) información provista por las empresas envasadoras acerca de inversiones propias efectuadas en las plantas de envasado y que no han sido cubiertas por ANCAP. Asimismo, en referencia al comentario sobre el monto del ítem depreciación del modelo originalmente informado en la Consulta Pública, cabe destacar que se efectuó un ajuste al modelo, el cual implicó la reexpresión de los activos de acuerdo con la inflación de EE.UU. desde la fecha de adquisición de los mismos. A partir de esta modificación, se incrementó el costo de activo fijo asociado, así como el retorno asociado a los activos netos en el proceso de envasado (**Ajuste #3 del Modelo de Costo Promedio de Envasado de la tabla presentada en el capítulo 3 del presente documento**).

1.4. Sensibilidad

Se señala lo siguiente: “La metodología propuesta no presenta ningún análisis de sensibilidad asociado a los posibles cambios en variables clave. En particular no incluye variaciones de la demanda que ya se explicó se manifiesta de hecho, posibles modificaciones en la estructura de subsidios que existe actualmente, y la situación del contrabando en la frontera que tiene un altísimo impacto.”

Respuesta: En el capítulo 3 se adjunta un cuadro resumen de los valores obtenidos tras realizar los ajustes de acuerdo a los aportes que en esta oportunidad fueron incorporados al modelo eficiente de envasado y de distribución.

1.5. Costos de mercado

Se señala lo siguiente: *“En muchos análisis del documento se mencionan precios de mercado que no están explicitados. Esto genera limitaciones para un adecuado análisis de ésta Consulta Pública ya que no se presenta la información detallada para poder desafiarla.”*

Respuesta: Los datos de precios de insumos y algunos bienes de capital fueron suministrados por empresas distribuidoras en las entrevistas realizadas, sumado a referencias de mercado. En aquellos casos donde hubiera diferencia de precio, se consideraron los valores más bajos. Se exhibe, a continuación, un detalle de los principales precios de insumos y bienes de capital considerados (datos suministrados por empresas distribuidoras durante las entrevistas realizadas):

- Precintos: USD 20,1 cada 1000 unidades
- Pintura para cosmética y recalificación de envases: USD 5,25 / lt
- Insumos y repuestos para recalificación: \$ 316,14 / envase
- Costo de envase vacío: USD 40
- Combustible (gasoil 50-S): \$ 52,45 / lt
- Vehículo asociado a distribución troncal al interior: USD 252.000
- Vehículo asociado a distribución capilar en el Interior: USD 97.600
- Vehículo asociado a distribución capilar en Montevideo: USD 42.990
- Jaulas en expendios (capacidad 975 kg): USD 3.000

1.6. Gastos de Administración y Ventas

Se señala lo siguiente: *“Los gastos de estructura están fuertemente subvaluados en ambos costos eficientes propuestos de envasado y distribución... Si bien el total de conceptos que se detallan son correctos, no se incluyen los valores por cada rubro a los efectos de poder analizar la razonabilidad de éstos.”*

Respuesta: Tanto para envasado como para distribución, los otros gastos de administración y ventas (GAV) se dividieron en dos grandes capítulos. Por un lado el costo de personal corporativo, y por otro lado, el resto de gastos no salariales asociados a la administración y ventas. La estructura del personal corporativo figura en las páginas 28 y 35 del documento puesto a Consulta Pública. En vista de que Acodike, Megal y Ducsa operan ambos negocios (envasado y distribución) se asumen costos compartidos. Por tanto, para la dotación de gerentes, jefes y auxiliares se asignó 0,5 Full time equivalente (FTE) para cada área, con la excepción de los costos del gerente comercial, jefe comercial y jefe de logística, que se asignó 100% en distribución. Además del criterio de costos compartidos, se concibió a su vez un criterio de economía de escala, conforme al cual, el mayor volumen de producción permite una reducción en el costo medio por unidad. En consecuencia, se consideró una estructura de 22 personas asignadas al personal corporativo que se replicó para cada una de las cuatro empresas, siendo esta una estructura similar a la empresa con menor dotación de las que participan en el mercado. Los valores de referencia de las retribuciones del personal de GAV fueron provistos en base a referencias de mercado para los cargos gerenciales en base a consultas con profesionales con experiencia en reclutamiento de

recursos humanos para corporaciones. A tales efectos, se consideraron los siguientes valores de retribución nominal: Gerente General: \$ 515.000; Gerente Comercial: \$ 375.000; Gerente de Operaciones: \$ 315.000; Gerente de Administración y Finanzas: \$ 340.000; Jefe Comercial: \$ 230.000; Jefe de Operaciones y de Logística: \$ 177.500; Jefe de Administración: \$ 155.000. La remuneración de otros cargos corporativos como Jefe de Gestión Humana, Jefe de TI, Analista Programador y Auxiliar Especializado I y II, fue provista por una empresa distribuidora (dichos valores no se reportan por una cuestión de confidencialidad de la fuente). La retribución del personal de estructura asociado a call center se obtuvo de los laudos al 01/01/2024 asociado al Grupo 21 (Supergás envasado). Las retribuciones nominales del personal de estructura fueron multiplicadas por un factor de 1,9 para expresar el costo salarial total incluyendo beneficios (horas extras, compensaciones, comisiones, cumplimiento de objetivos, dos aguinaldos, un salario vacacional, partida por alimentación y antigüedad, según información proporcionada por las empresas distribuidoras). Las retribuciones del personal para los restantes cargos asociados a la distribución (transporte, depósitos intermedios y expendios) también fueron extraídas de los laudos del Consejo de Salarios según Grupo 22 (Supergás distribución) para los encargados, ayudantes, pisteros y serenos; y Grupo 23 (Supergás fleteros) para los choferes y acompañantes. En cuanto a los GAV no salariales, se tomó la proporción en base a los datos del estado de resultados proporcionados por una distribuidora correspondientes a los GAV neteados de las remuneraciones y amortizaciones, sobre la remuneración total de GAV. Dicha proporción es del 50%, y fue el parámetro utilizado en el modelo para estimar los gastos de GAV no salariales.

1.7. Costo Eficiente de Envasado

Se señala lo siguiente: *“Las tres plantas de envasado tienen tamaños, capacidades de producción y tecnologías diferentes. Dada esta situación tomar esta metodología de pretender igualar costos de operaciones a la baja de procesos muy diferentes es un error.”*

Respuesta: La metodología de regulación económica basada en la construcción de una empresa teórica modelo eficiente es ampliamente sustentada tanto en la numerosa bibliografía existente así como en su aplicación en el ámbito nacional e internacional. Se entiende que el comentario pretende la implementación de un modelo cost plus en el que se reconocen en gran parte tanto el funcionamiento efectivo del mercado como sus costos reales. Sin embargo, este modelo no promueve la eficiencia y este es el motivo por el que se ha tendido a una cada vez mayor implementación de modelos como el que se usa en este caso. Ver respuesta complementaria a la observación 3.4 de Megal.

1.8. Costo Eficiente de Distribución

- 1.8.1.** Se señala lo siguiente: *“Se pretende un concepto de eficiencia del total de la cadena logística pretendiendo modelar una cadena ideal única que no existe en la actualidad.”*

Se plantean 4 componentes de costos en la distribución con un modelo ideal que no queda claramente explicado.”

Respuesta: En el estudio realizado no se modeló una cadena ideal única, sino las cadenas logísticas actualmente existentes, aunque sí se aplicó un criterio de eficiencia en la estimación del número mínimo de unidades requerido, así como de kilómetros recorridos en el suministro a depósitos intermedios y expendios. A continuación se exhibe una explicación del criterio de modelación aplicado. Como fuera dicho, la distribución troncal fue modelada por separado para Acodike, Riogas, Megal y Ducsa. A tales efectos, se consideró la localización real de los depósitos intermedios y de los expendios, así como el volumen consumido en cada departamento. En base a la distribución de la demanda total por departamento (según datos extraídos de los planes operativos de las empresas) se proyectó el volumen de demanda para cada uno. Posteriormente, en el caso del Interior del país se reasignó el volumen de consumo a cada uno de los depósitos intermedios actualmente existentes (en aquellos departamentos donde no hubiera depósito intermedio, se modeló que la demanda sería alimentada por el depósito intermedio más próximo en departamentos aledaños). Para cada expendio se identificó el depósito intermedio más próximo desde donde partiría el suministro. Una vez definidos los expendios a ser abastecidos por cada depósito intermedio, se modelaron ocho tramos de viaje posibles (norte / sur / este / oeste / noreste / noroeste / sureste / suroeste). Cada expendio se asignó a uno de estos ocho tramos. Finalmente, el recorrido de cada tramo se estimó tomando como punto inicial el propio depósito intermedio, y como punto final el expendio más lejano. Dicho recorrido se midió en kilómetros a través de la herramienta Google Maps. El número de camiones para la distribución troncal asociado a cada una de las cuatro empresas, se modeló como el valor máximo de los ratios mensuales que miden el número de viajes por mes a todos los depósitos intermedios del Interior y los días de actividad mensual (24 días), considerando el volumen de demanda de cada depósito intermedio y una capacidad de 700 envases por unidad de transporte troncal. Dicho máximo se da en julio (mes de mayor demanda de GLP a lo largo del año). A su vez, la dotación de camiones medianos (para la distribución de depósitos intermedios a expendios) se fijó en 1 o 2 unidades por depósito intermedio según la diversidad de trayectos y volumen a suministrar. También se aplicó un supuesto de 1 o 2 viajes por día en base a los mismos criterios. Finalmente, el total de kilómetros recorridos en la distribución capilar del Interior para cada depósito intermedio, se estimó como el producto entre la distancia al expendio más lejano en cada uno de los ocho posibles trayectos, por el número de viajes por trayecto por día y por dos (ida y vuelta). Este valor diario multiplicado por 24 días de actividad por mes de suministro desde el depósito intermedio a expendios, arroja el total mensual de kilómetros de trayecto en suministros desde depósitos intermedios. Este procedimiento de modelación se aplicó para cada uno de los depósitos intermedios existentes.

- 1.8.2.** Se señala lo siguiente: *“Se habla de una reducción de expendios en el interior con una justificación en consumo que no contempla el hecho de la competencia de mercado de 4 empresas distribuidoras. ¿Los expendios considerados “excedentes” cómo se justifican?”*

Respuesta: La justificación se basó en el supuesto de un consumo de 2 envases por hogar en el mes pico del año (julio), y un suministro de 60 envases por expendio por día en dicho pico. En base a dichos supuestos, se dimensionó el número de expendios mínimo necesario para abastecer la demanda en cada localidad del interior del país tomando como referencia el número de hogares según datos censales. Aquí corresponde aclarar, que el cálculo original se realizó en base a la población de hogares del Censo 2011 (en vista de que cuando fue elaborado el modelo, los datos de población por localidad del Censo 2023 aún no habían sido publicados). Con los datos del Censo 2023 ya publicados, se revisaron los números, y se detectó un aumento en el número de hogares de cierta magnitud. Se concluye que, manejando los mismos supuestos trazados, no habría un excedente de expendios. Con lo cual se ajustó el modelo en consecuencia, dando lugar a un mayor costo medio asociado a la operación en expendios. **(Ajuste #2 del Costo Promedio de Distribución de la tabla del capítulo 3 de este documento).** Por lo anterior, la referencia en la página 5 de los aportes de Acodike bajo el título cantidad de expendios se considera contestada según el presente numeral (1.8.2).

- 1.8.3.** Se señala lo siguiente: *“No se deja claro si el nuevo modelo tiene la misma cantidad de depósitos intermedios y de transportes en el sistema actual; troncal, capilar y Montevideo. Pero evidentemente al hablar de una reducción de puestos en el interior se desprende que se debió dimensionar un sistema de transporte capilar de menor dimensión.”*

Respuesta: Se mantiene la misma cantidad de depósitos intermedios que la actual (ver respuesta a observación 1.8.1). Mientras que tras la revisión del modelo en base a la información de hogares proveniente del Censo 2023 también se resolvió mantener la cantidad de puestos en el interior (ver respuesta a observación 1.8.2 de Acodike).

- 1.8.4.** Se señala lo siguiente: *“El sistema propuesto NO considera costos de mano de obra de última milla en el entendido de que esta se paga exclusivamente con el costo extra de servicio de entrega o flete a domicilio que se suma al PVP, siendo esto un error gravísimo de concepto que no se verifica con el pago real realizado los 12 meses para el personal fletero de camioneta, donde se verificaría que no cobraría ni un sueldo mínimo en los meses fuera de zafra hecho que no es real. En el caso de Acodike se omite la remuneración de más de 600 personas en toda la cadena que distribuye en la última milla en pequeños camioncitos, camionetas y triciclos.”*

Respuesta: Lo que se modelizó fue la estructura de costos de las actividades de envasado y distribución hasta los expendios sin considerar el costo de la distribución de última milla que se cobra por parte de las empresas al consumidor final. El Reglamento de Prestación de Actividades de Comercialización Mayorista, Transporte,

Envasado, Recarga y Distribución de GLP (RPA) establece en su artículo 59 el requisito regulatorio que en ciudades con más de 15.000 habitantes, se deberá contar con un servicio de reparto gratuito, de frecuencia semanal en fechas prefijadas, previa agenda con el usuario, que deberá ser informado adecuadamente a los distribuidores (artículo 59-a del RPA). Bajo estas condiciones, la distribución es obligatoria uno de cada 7 días a la semana. Por tanto, el costo asociado a la última milla, al solo aplicar bajo esas condiciones, hace que no sea significativo por las características propias del servicio (las localidades son pocas, y la población tiene escaso conocimiento de este servicio). En vista de estas consideraciones, URSEA admite agregar un costo asociado a la última milla consistente en la retribución salarial de un chofer de camión de reparto por expendio, pero aplicado al 5% de dicho costo (siendo esta la proporción estimada por URSEA de consumo efectivo bajo estas condiciones) solamente en expendios ubicados en localidades de más de 15.000 habitantes. En el resto de los casos, la regulación admite libertad de precio para fijar el sobreprecio por encima del PVP asociado a la última milla. Si el sobreprecio aplicado no llega a cubrir el costo de la última milla, se entiende que responde a una estrategia comercial de la empresa en un contexto de competencia oligopólica, y por tanto no corresponde al presente trabajo incorporar la totalidad de dicho costo **(Ajuste #6 del Costo Promedio de Distribución de la tabla del capítulo 3)**.

- 1.8.5.** Se señala lo siguiente: *“Llama poderosamente la atención lo subvaluado que queda el cálculo de costos del sistema presentados en los rubros Costo Capilar en Montevideo (costo del capital fijo y costo variable operativo) y GAV vinculado a distribución, hecho que nos lleva a inferir que sin duda NO fueron considerados o fueron muy mal dimensionados varios componentes de los mismos para estimarlo de manera que se cumpla el servicio con los estándares mínimos y eficientes. En particular el costo de capital fijo de la distribución capilar en Montevideo no tiene comparación en nada a lo existente.”*

Respuesta: El modelo original contempló para el capital fijo el costo de los camiones medianos que trasladan GLP de planta de envasado a puestos de venta. En la misma línea que la respuesta a la consulta 1.8.4, no se incluye el costo del capital asociado a los camiones pequeños, camionetas y triciclos para la entrega a domicilio. A su vez, un número muy importante de expendios del país no cumplen únicamente la función de distribución de GLP, sino que prestan otros servicios además del suministro de GLP. Tal es el caso por ejemplo, de las estaciones de servicio y otros locales comerciales. Por tanto, no se incluyó en el costo del capital fijo las obras civiles asociadas a dichos puestos de venta. No obstante, se admite que los expendios deben contar al menos con jaulas para albergar a los envases. En este sentido, se incorporó a cada expendio una dotación de capital fijo asociado a una jaula con un costo de \$ 120.000 para una capacidad de 975 kg con vida útil de 15 años. Dicho valor se normalizó en función de la capacidad instalada de cada expendio, según información extraída del listado RAGLP relevado por URSEA. También se incluyó capital fijo asociado al stock de envases por

expendio bajo el supuesto de capacidad plena (**Ajustes #4 y #5 del Costo Promedio de Distribución – Tabla capítulo 3**).

1.9. Distribución troncal

Respecto al comentario de la Consulta Pública “Es importante señalar que los valores modelados no necesariamente reflejan el esquema logístico actualmente utilizado por las distribuidoras”, se señala lo siguiente: *“Nos resulta importante que se dieran a conocer los esquemas utilizados para los cálculos dado la gran diferencia que se presenta en este gasto operativo en la distribución troncal del sistema para evaluar si es posible sea llevado a cabo a la práctica ese sistema en nuestro país.”*

Respuesta: En la respuesta a la observación 1.8.1 se comentó el esquema utilizado en cuanto a la logística de las distribuidoras, aclarando que se mantienen los mismos depósitos intermedios actualmente existentes. En el caso de Acodike, son 13 depósitos intermedios en el interior.

1.10. Distribución capilar en el interior

Respecto al comentario de la Consulta Pública “se aplicó un tratamiento diferente en la estimación de costos de los depósitos intermedios y de los expendios, en el sentido que los primeros requieren una mayor dotación de personal”, se señala lo siguiente: *“Esta afirmación es totalmente incorrecta, se enviaron dotaciones de personal a KPMG que demuestran que esto es exactamente al revés.”*

Respuesta: En efecto, Acodike envió información sobre dotación de personal por expendio, aclarando que incluía un encargado que se ocupaba de recepción de pedidos, despacho y cobro; así como personal no encargado que hace trabajos de recepción de pedidos, carga, descarga, reparto, entrega y recarga. Mientras que en los lugares que son solamente una jaula en un comercio o estación de servicio, se considera un solo agente que realiza el trabajo. A efectos del modelo, como fuera señalado en la respuesta a la observación 1.8.4, en cada expendio perteneciente a localidades de más de 15.000 habitantes se incluyó el costo de un chofer valuado al 5%. En cuanto al resto del personal, se aplicaron los supuestos señalados en la página 35 de la Consulta Pública según lo validado por el personal de fiscalización de URSEA.

1.11. Costo de estructura

Se señala lo siguiente: *“Se evidencia que solo se considera el costo de los envases puestos en flota troncal y plantas de almacenamiento, hecho que nos deja claro que NO fueron considerados todos los envases que se debe disponer en la totalidad de la cadena para cumplir una distribución eficiente y con un nivel de respuesta de contingencia mínimo como exige la normativa.”*

Respuesta: Es correcta la observación. El modelo fue ajustado, incorporando un stock de envases a capacidad plena en todos los expendios del Interior y Montevideo, tomando en consideración la capacidad instalada de cada expendio según información extraída del listado RAGLP de URSEA. También se contempló un stock adicional de 80.000 envases inmovilizados en el sistema de clearing según estimaciones de URSEA

(que coinciden con el volumen indicado por Megal en su observación 3.9), proceso que fue trasladado del área de envasado al área de distribución, en respuesta a las observación 2.15 de Ducsa **(Ajustes #3, #4 y #7 del Costo Promedio de Distribución en la Tabla del capítulo 3)**.

1.12. Desagregación por zona geográfica

1.12.1. Respecto a la información brindada en la primera tabla de la página 39 de la Consulta Pública que contiene las salidas de la estimación del costo promedio de distribución de GLP envasado por zona geográfica, se señala lo siguiente: *“De la información brindada en esta tabla se releva un nuevo escenario de % de ventas por zona que difiere del anterior establecido en julio 2023 y que no se expone claramente, si bien se puede deducir al analizar la distribución de costos en cada zona. Se remarca que es importante que se hubiese presentado la información completa.”*

Respuesta: La definición de las cuatro zonas se realizó según el siguiente criterio: i) Zona 1 asociada a la distribución en Montevideo. Para la distribución en el interior del país, se dividieron tres zonas: ii) Zona 2 cubierta por un radio de 70 km desde planta de envasado; iii) Zona 3 cubierta por un radio de entre 70 km y 270 km desde planta de envasado; iv) Zona 4 cubierta por un radio superior a 270 km desde planta de envasado. Siguiendo este criterio, a la Zona 1 pertenecen los expendios de Montevideo. A la Zona 2 pertenecen los expendios de Canelones y San José. A la Zona 3 pertenecen los expendios de Colonia, Durazno, Flores, Florida, Lavalleja, Maldonado, Río Negro, Rocha, Soriano y Treinta y Tres. Y a la Zona 4 pertenecen los expendios de Artigas, Cerro Largo, Paysandú, Rivera, Salto y Tacuarembó. Tras realizar los ajustes correspondientes que dan lugar a un costo promedio de distribución de \$ 24,29, se procedió a recalcular el costo asociado a cada zona directamente vinculado con el costo de transporte troncal y capilar, así como a los restantes costos (estructura, call center, recalificación, clearing) prorrateados por la proporción del volumen de demanda de cada zona sobre el total, más otros costos unitarios de distribución (depreciación, costo operativo en depósitos y expendios, costos financieros, impuestos). Los resultados se exhiben en la siguiente tabla:

Estimación del Costo Promedio de Distribución de GLP envasado por Zona Geográfica		
		TOTAL
Volumen distribuido		
Zona 1	kg	41.457.250
Zona 2	kg	22.819.423
Zona 3	kg	28.194.680
Zona 4	kg	12.457.818
	kg	104.929.171
Costo de transporte por Zona Geográfica		
Zona 1	\$/kg	4,93
Zona 2	\$/kg	8,06
Zona 3	\$/kg	10,67
Zona 4	\$/kg	16,23
Otros costos de distribución	\$/kg	16,39
Costo Promedio de Distribución por Zona Geográfica		
Zona 1	\$/kg	21,32
Zona 2	\$/kg	24,45
Zona 3	\$/kg	27,06
Zona 4	\$/kg	32,62
Costo Promedio de Distribución		24,89

El costo total por zona se deduce de multiplicar el costo promedio de distribución de cada zona geográfica por el volumen distribuido a dicha zona. Lo cual arroja la siguiente proporción:

Distribución de costos por zona		
	Miles de \$	%
Zona 1	883.933	34%
Zona 2	557.940	21%
Zona 3	762.958	29%
Zona 4	406.371	16%
	<u>2.611.203</u>	

1.12.2. Respecto a la información brindada en la segunda tabla de la página 39 de la Consulta Pública, se señala lo siguiente: "Se expone una tabla con valores de margen de

distribución por zona y no se explica cómo operaría el sistema de liquidación por zonas según lo que vende realmente cada distribuidora en cada zona, dado que es claro que a los valores de costo por zona se llega con una estimación de ventas en % de market share para cada una de ellas, pero no tiene por qué ser la realidad de cada distribuidora como de hecho se constata históricamente con las declaraciones juradas mensuales de ventas y por lo tanto le mecanismo de reliquidación por zonas aplica para mantener el orden del sistema. Se entiende esto debe ser parte de ésta consulta.”

Respuesta: La propuesta del sistema de liquidación por zonas no forma parte del alcance del trabajo puesto a Consulta Pública. Esto será determinado conjuntamente con el Ministerio de Industria, Energía y Minería en una oportunidad posterior a la obtención de los márgenes.

2. DUCSA

La Distribuidora estructura sus aportes bajo dos grandes apartados: Aspectos Generales y Aspectos Particulares.

ASPECTOS GENERALES:

- 2.1. Metodología empleada no representa la realidad del negocio de Distribución de GLP:**
Se señala lo siguiente: *“La metodología no representa la realidad del negocio de distribución del GLP y por este motivo, no arriba a resultados (costos y correspondiente margen) técnicamente adecuados ni acertados. Lo anterior se debe a que la URSEA, para confeccionar la metodología, partió su análisis de supuestos operativos de una empresa ficticia a la que consideró eficiente, pero omitió considerar dos aspectos fundamentales propios de la realidad: (i) la existencia de factores que afectan la eficiencia de las empresas reales que distribuyen GLP; y (ii) que ninguna empresa puede funcionar en términos cien por ciento eficientes.*

Respuesta: Ver respuesta a observación 1.7 de Acodike.

2.2. Integración vertical:

Se señala lo siguiente: *“La URSEA parte su análisis de una empresa ficticia integrada verticalmente y no considera la existencia de actores vinculados que generan costos... Una distribuidora de GLP que no dispone de flota propia –como ocurre con DUCSA– debe necesariamente contratar servicios de transporte a terceros, y por tanto tiene costos asociados a la contratación de este servicio como es la propia rentabilidad. En la práctica, este tipo de contratación conlleva una serie de contingencias operativas que también generan costos. Estos costos (entre muchos otros) no fueron contemplados en la metodología.”*

Respuesta: El estudio considera un modelo eficiente por línea de negocio, sin tener en cuenta las posibles integraciones verticales. En este sentido, no se modeló una empresa eficiente integrada verticalmente, sino dos modelos diferenciados: uno de envasado y uno de distribución. En cuanto a la rentabilidad implícita en el

arrendamiento de activos y/o contratación de servicios, ver respuesta a observación 1.3 de Acodike.

2.3. Contingencias

Se señala lo siguiente: *“la metodología no tomó en consideración las contingencias propias del negocio de distribución de GLP que suceden en la realidad. A modo de ejemplo, la metodología no toma en consideración: (a) la inactividad temporal de las plantas por fallas técnicas, roturas y otras causas operativas; y (b) las interrupciones del servicio motivadas en medidas sindicales o conflictos laborales; entre otros supuestos”.*

Respuesta: El objetivo del modelo de eficiencia no es considerar todas las contingencias que puedan surgir del negocio o propias de cada empresa, sino tener en cuenta criterios de eficiencia de forma que las empresas reciban incentivos a la eficiencia operativa y la reducción de costos, manteniendo una rentabilidad reconocida y justa, apuntando a que dichas eficiencias se trasladen a los precios que paga el consumidor final de GLP. Los eventuales sobrecostos por factores como disponibilidad temporal de activos clave o como nuevos beneficios para el personal, por ejemplo, son elementos que no forman parte de la condición de eficiencia. No obstante, en lo referente al modelo de envasado, se incluyó un costo de reparaciones y conservación de planta equivalente al 11% del valor del activo.

2.4. Parque de envases operativo en Planta

Se señala lo siguiente: *“Para poder operar las plantas de GLP, las distribuidoras deben necesariamente contar con envases vacíos y, además, del color que les fue asignado por la normativa marcaría de la propia URSEA. En los hechos, esto significa que si bien una distribuidora puede tener un amplio stock de envases, lo cierto es que únicamente puede hacer uso de una parte de ellos (los correspondientes a su color asignado)... esta situación del parque de envases y los costos que genera no fue contemplada por la URSEA al momento de confeccionar la metodología.*

Respuesta: Ver respuesta a consulta 1.11 de Acodike.

2.5. Costos de mantenimiento de vehículos de flota

Se señala lo siguiente: *“La mera lectura de la metodología permite advertir que la URSEA no consideró los costos más importantes del mantenimiento de los vehículos de la flota de GLP... Por fuera de los costos reconocidos por la URSEA, quedan los costos de mantenimiento preventivo y correctivo que son fundamentales para realizar un transporte de GLP seguro y preservar la seguridad en el transporte.”*

Respuesta: Se mantienen los supuestos indicados en el documento puesto a Consulta Pública para modelar el costo de mantenimiento en base a consulta realizada con proveedores de camiones con un conocimiento del mercado que se consideró adecuado para validar los criterios utilizados .

2.6. Costos asociados a la distribución troncal en el interior

Se señala lo siguiente: *“La metodología no incluye gastos asociados a habilitaciones de camiones (SIME, URSEA, CAT, patentes, seguros por carga e integrales), ni costos asociados al personal operativo, ni gastos administrativos asociados”.*

Respuesta: Se revisó el contenido de los GAV tomados como referencia para la estimación del ratio indicativo comentado en la respuesta a la consulta 1.6 de Acodike, y se constató que los costos no contemplaban el GAV asociado fletes. Por tanto, se incluyó un costo anual asociado a la habilitación SIME y CAT por unidad según información extraída de fuentes públicas¹. A su vez, al seguro por tipo del vehículo contemplado en el modelo original, se le incluyó un seguro por el transporte de carga de GLP equivalente al 0,5% del valor de la mercadería transportada. Finalmente, se incluye un costo de patente equivalente al 4,5% del valor de adquisición **(Ajuste #9 del Costo Promedio de Distribución- Tabla capítulo 3).**

2.7. Costos asociados a la distribución capilar en el Interior

Se señala lo siguiente: *“La metodología no contempla los gastos de los acompañantes de camiones, ni los relacionados... Asimismo, la metodología no consideró los costos de los envases presentes en los expendios (únicamente contempló los ubicados en depósitos intermedios); así como tampoco los costos asociados a las habilitaciones de los depósitos intermedios y los expendios”.*

Respuesta: El modelo contempla que el personal encargado de reparto de los depósitos intermedios a expendios en el interior está conformado por dos choferes por depósito intermedio. En cuanto a la observación referida a los envases en expendios, se ajustó el modelo incorporando una dotación de envases a capacidad instalada plena en todos los expendios registrados en el listado RAGLP de URSEA, en línea con la capacidad instalada de cada uno de ellos (ver respuesta a consulta 1.11 de Acodike).

2.8. Costos asociados a la distribución capilar en Montevideo

Se señala lo siguiente: *“La metodología omitió considerar costos operativos y regulatorios de habilitación de expendios, de flota, personal y capacitación, administrativos, de servicios contratados y de infraestructura de envases”.*

Respuesta: La dotación de personal en cada expendio fue modelada en función de lo indicado en la página 35 del documento puesto a Consulta Pública. En la página 36 de dicho documento se visualiza que los GAV no salariales se estiman en base a un supuesto de ratio GAV/personal para lograr una aproximación del costo operativo no salarial en cada expendio.

2.9. Costos asociados a la integración no vertical

Se señala lo siguiente: *“Es bien sabido por URSEA que DUCSA no es una empresa integrada verticalmente... Las empresas transportistas contratadas por DUCSA tienen*

¹ [Alta de vehículos ante la Dirección Nacional de Transporte \(DNT\) | Trámites; Applus Uruguay](#)

una rentabilidad propia que no fue contemplada por la metodología. En caso de DUCSA los depósitos intermedios también son operados por terceros y por ende deben tener una rentabilidad propia, lo que tampoco fue contemplado por la metodología”.

Respuesta: La tercerización de la distribución es una decisión empresarial que difiere entre las distintas empresas. Es por este motivo que resulta imposible (y tampoco es el objetivo del estudio) contemplar las particularidades de cada empresa específica. Por otra parte, el modelo plantea la propiedad de las empresas de todos sus activos (incluyendo vehículos y depósitos intermedios), reconociendo la retribución correspondiente al capital, lo cual representa la práctica habitual en este tipo de metodología. Por tanto, en caso de que se reconozcan los costos de contratación de dichos activos de la forma que sugiere la empresa, implicaría una duplicación de costos por construcción metodológica. Ver respuesta a observación 1.3 de Acodike.

2.10. Período de costos y volumen utilizado

Se señala lo siguiente: “Desde el punto de vista técnico y matemático, resulta totalmente inadecuado –e incluso metodológicamente incorrecto– comparar o relacionar costos correspondientes a un único ejercicio anual con un volumen promedio de un período de cinco años. Esto es, por donde se lo vea, un error conceptual de gravedad. Proceder de esta manera implica desconocer principios básicos de consistencia temporal en el análisis de datos y, por aún, distorsiona cualquier resultado o indicador que se pretenda obtener: en este caso, la metodología. En efecto, los costos deben siempre ser evaluados en función de los mismos horizontes temporales que los volúmenes o las variables a las cuales se asocian, de modo que exista coherencia entre las bases de comparación.”

Respuesta: Analizando este aporte, se entiende que la empresa estaría realizando una lectura no del todo exacta de la metodología aplicada. Se considera que metodológicamente, se procedió correctamente en la medida que se compararon costos de 2024 con volúmenes de 2024 (aunque en este último caso, fueron volúmenes proyectados por las propias distribuidoras según el plan operativo 2024, tal como se señala en las páginas 26 y 34 del informe puesto a Consulta Pública). De todos modos, con el año 2024 ya finalizado y los datos reales obtenidos, se ajustó el volumen de demanda que efectivamente se constató en ese año. Ver respuesta a observación 1.1 de Acodike.

2.11. Volumen de GLP

Se señala lo siguiente: “El volumen utilizado no es representativo del mercado, porque en el promedio incluye el volumen de la pandemia (muy particular) en un mercado que actualmente está en contracción... Según cálculos de DUCSA, el efecto distribuir el costo total teórico determinado por URSEA de 2.255.192 miles de pesos sobre un mercado real menor de kg 104.929.171 (año 2024), determina un costo promedio por kg de distribución del orden de 3 a 4% superior al que establece la metodología”.

Respuesta: Ver respuesta a observación anterior. Con los datos reales de 2024 (los cuales no eran conocidos al momento de la elaboración del modelo), se ajustó el volumen a kg 104.929.171. Ver respuesta a consulta 1.1 de Acodike.

2.12. La metodología vulnera el principio de igualdad

Se señala lo siguiente: *“La URSEA no consideró la situación especial de DUCSA –en tanto que es la única distribuidora de GLP que no realiza actividades de envasado– y la comparó poniéndola en pie de igualdad respecto de las demás distribuidoras que son a su vez envasadoras. Este tratamiento produce resultados discriminatorios, ya que el margen único propuesto beneficia a aquellas distribuidoras que realizan envasado, otorgándoles un margen global superior al de DUCSA que solo distribuye... Esta diferencia estructural en los modelos de operación exige un tratamiento diferencial en la metodología propuesta”.*

Respuesta: Es sabido que el mercado presenta diferentes situaciones: hay flotas contratadas, locales arrendados, plantas de envasado arrendadas, etc. (ver respuesta a observación 1.3 de Acodike). En este contexto, en el modelo propuesto no se consideró relevante en quién recae la propiedad de los activos. Lo que se hizo fue relevar la dotación de activos requeridos para el correcto funcionamiento en condiciones de eficiencia, y luego se les aplicó una depreciación en función de la vida útil en cada caso. A su vez, el retorno de los activos fue modelado a través de la aplicación de una tasa de costo promedio del capital asociado a los procesos de envasado y distribución, tal como figura en el documento puesto a Consulta Pública.

2.13. Seguridad jurídica y garantía de protección de los derechos adquiridos

Se señala lo siguiente: *“La nueva propuesta metodológica formulada por URSEA introduce un cambio sustancial en la forma de cálculo de los márgenes correspondientes a las actividades de envasado y distribución de GLP... En el caso particular de DUCSA; la afectación reviste una especial gravedad. Esto se debe a que se realizó, en función del marco normativo regulatorio vigente, importantes inversiones económicas y logísticas en la red de distribución de GLP. Y es claro que DUCSA realizó estas inversiones sobre la base de una razonable expectativa de estabilidad en las reglas del sector y bajo parámetros que ahora la URSEA pretende modificar significativamente.”*

Respuesta: Si bien, se considera que el mismo es un argumento de puro derecho y que por tanto, corresponde remitirse a la normativa vigente, se reseñará la misma, de forma sintética. El accionar de URSEA se enmarca en la nueva regulación de los combustibles líquidos establecida en la Ley N° 19.889, de 9 de julio de 2020. En particular, de conformidad con lo preceptuado por el artículo 237 y el decreto N° 343/022 que exhortó a la URSEA a realizar un estudio de revisión de costos eficientes del sistema de envasado y distribución de Gas Licuado de Petróleo (GLP) envasado, y a definir una metodología para el cálculo del Precio Máximo Intermedio definitivo y de los márgenes de distribución eficientes. Por tanto, URSEA cumple con lo mandado legalmente y luego exhortado por el Poder Ejecutivo. En conclusión, la referencia de

DUCSA a sus derechos adquiridos no tiene un fundamento jurídico válido a la luz de la normativa vigente.

2.14. Información recabada y utilizada

Se señala lo siguiente: *“DUCSA manifestó disposición a proporcionar la información solicitada, pero condicionando dicha entrega al cumplimiento de ciertos requisitos vinculados a la protección de la confidencialidad de los datos y al uso limitado de los mismos exclusivamente para los fines planteados. KPMG no confirió las garantías necesarias de protección de la confidencialidad a efectos de que DUCSA pudiera entregarle la información solicitada. Por tanto, URSEA elaboró la metodología con información parcial del mercado, pues no contó con información de DUCSA. De este modo, no contempla la realidad del negocio de GLP.”*

Respuesta: Respecto a lo manifestado por la Distribuidora, no es ajustado a la verdad, ya que se hicieron múltiples intentos para que entregara la información requerida sin éxito. Para el intercambio de información, el 13/08/2024 URSEA envió a cada empresa Distribuidora un acuerdo de confidencialidad (el cual fue validado por la propia URSEA), junto con un listado de información requerida en caso de que la empresa aprobara el acuerdo. En el caso de DUCSA, se definió como condición no negociable, que KPMG asumiera responsabilidad en caso de que no hubiera una correcta interpretación de la información que DUCSA le proporcionara. Esto contradecía los términos de contratación de KPMG con URSEA. En consecuencia, DUCSA no proveyó información. No obstante lo anterior, con la información disponible se pudo realizar una adecuada modelización del mercado del GLP, contando para este estudio con información de otras fuentes como la proveniente de la Contabilidad Regulatoria de la empresa. Asimismo, los aportes de la empresa que se consideraron oportunos fueron considerados para el ajuste del modelo lo cual otorga una mayor robusticidad a los resultados obtenidos para el negocio de GLP.

ASPECTOS PARTICULARES:

2.15. Costo eficiente de envasado

Se señala lo siguiente: *“Aunque DUCSA no realiza actividades de envasado, adquiere envases y participa activamente en la distribución de GLP, siendo un agente de suma relevancia en el mercado... DUCSA detectó una asignación indebida de ciertos rubros de costos. En efecto, los costos de recalificación, mantenimiento y descarte fueron incluidos en el componente de envasado, cuando en realidad debieron ser atribuidos al componente distribuidor porque éste es el dueño de los envases. Esta situación se genera porque el distribuidor es el propietario de los envases. Sobre el dueño recae la responsabilidad integral por su mantenimiento y conservación. Y dicha responsabilidad conlleva la ejecución periódica de tareas de recalificación, mantenimiento y descarte”.*

Respuesta: Se comparte la observación realizada. En consecuencia, fueron modificados ambos modelos, trasvasando los costos de recalificación, mantenimiento y descarte de envases de trasladado a distribución. Por los mismos motivos, también

se trasladó el costo asociado a la gestión del clearing de envases de envasado a distribución. Los resultados pueden verse en las tablas de salidas del capítulo 2 del presente documento (**Ajustes #4 y #5 del Costo Promedio de Envasado y #10 y #11 del Costo Promedio de Distribución – Tabla capítulo**).

2.16. Subdimensionamiento del parque de garrafas

Se señala lo siguiente: *“La metodología presenta un subdimensionamiento del parque total de garrafas requerido para el adecuado funcionamiento del sistema. En consecuencia, las inversiones en activos físicos que se contemplan resultan inferiores a las que efectivamente se requieren para garantizar la operatividad del servicio. Del análisis de los supuestos incorporados en la metodología puede inferirse que se consideró únicamente los nevases en flota y aquellos ubicados en depósitos intermedios, pero que no contempló el stock de garrafas en planta de envasado, ni el de expendios.*

Respuesta: De acuerdo con la observación, y con la pertinencia de realizar los ajustes correspondientes, los cuales fueron contemplados en el modelo. Ver respuesta a observación 1.11 de Acodike.

2.17. Ineficiencias del modelo marcario

Se señala lo siguiente: *“Conforme a la regulación de la propia URSEA, los envases de cada distribuidora se identifican con un determinado color. Por ende, las distribuidoras no pueden hacer uso de la totalidad de los envases que tienen a disposición, sino únicamente de aquellos que se corresponden con su color asignado... Por ende, la regulación marcaria obliga a las distribuidoras a tener una mayor cantidad de envases que los realmente necesarios para la operación.”*

Respuesta: Es válida la observación, y se contempló la incorporación de un stock de envases para clearing atribuible atendiendo dicha situación que si bien es ineficiente, se deriva de la regulación. Ver respuesta a consulta 1.15 de Acodike.

2.18. Excesiva simplificación del proceso logístico

Se señala lo siguiente: *“La simplificación con la que la metodología representa el proceso afecta negativamente la precisión del cálculo de márgenes razonables para los operadores. En el caso de DUCSA particularmente, para la distribución en el interior del país existe una combinación entre una logístita troncal/capilar y una microdistribución (con entregas directas al expendio), lo que no está debidamente representado en el modelo”.*

Respuesta: Por definición, todo modelo que pretende reflejar la realidad contempla algunos supuestos simplificadores que de todas formas permita entender la estructura de costos de manera agregada. En las entrevistas realizadas con la gerencia de Ducsa y Megal, se tomó nota de la existencia de un proceso logístico en el interior del país que incluía la micro distribución. Considerando la falta de información sobre la identificación específica de depósitos intermedios, en el caso de Ducsa se aplicó el supuesto de que los Agentes registrados en el listado RAGLP con capacidad mayor o

igual a 8.000 kg constituyen depósitos intermedios desde donde luego se realiza la distribución capilar a los restantes expendios en el interior. Se identificaron 19 Agentes que cumplían esta condición en los departamentos de Canelones, Colonia, Durazno, Florida, Lavalleja, Maldonado, Paysandú, Rivera, Salto, San José, Soriano, Tacuarembó y Treinta y Tres. En vista de que, también como supuesto simplificador, se adoptó un modelo único para la distribución troncal (Tractor Scania P450 con capacidad de 700 envases de 13 kg), y considerando que un camión a pleno con esas dimensiones podía abastecer más de un destino, se modelaron trayectos al interior desde la Planta de Envasado con recorridos coherentes que permitan realizar paradas intermedias según el tipo de recorrido trazado. De este modo, se definió una agregación de 9 recorridos distintos para modelar la distribución troncal en el caso de Ducsa (un procedimiento análogo se llevó a cabo con Megal, donde los Agentes son de menor capacidad que en el caso de Ducsa por lo que se contemplaron como potenciales depósitos intermedios los Agentes de capacidad mayor igual a 3.000 kg. En dicho caso, identificaron 29 Agentes distribuidos en Canelones, Cerro Largo, Colonia, Durazno, Florida, Lavalleja, Maldonado, Paysandú, Rivera, Rocha, San José, Tacuarembó y Treinta y Tres que son abastecidos en 7 recorridos distintos con paradas intermedias).

2.19. Subrepresentación de agentes regulados

Se señala lo siguiente: *“La metodología considera una cantidad de agentes sustancialmente inferior a la que realmente opera en el mercado, lo que lleva a una subestimación de los costos asociados... Cabe destacar que el mercado se estructura a través de acuerdos comerciales que establecen plazos determinados y que, por tanto, cualquier proceso de reducción del número de agentes regulados –en caso de considerarse pertinente– debería implementarse de forma progresiva y mediante una planificación adecuada que asegure el respeto a los compromisos comerciales vigentes y evite impactos negativos o distorsivos en la operativa del sector”.*

Respuesta: El modelo fue ajustado con los datos del Censo 2023, eliminando en consecuencia la subestimación en la cantidad de agentes que operan en el mercado. Ver respuesta a observación de 1.8.2 de Acodike.

2.20. Omisión de costos por el sistema de subsidio MIDES

Se señala lo siguiente: *“La metodología aplicada no contempla los costos asociados al sistema de pago y liquidación del subsidio MIDES, en particular la comisión que cobra SISTARBANC por las operaciones de compra y recarga de garrafas realizadas a través de la aplicación TUAPP de ANTEL, ni los costos de las transferencias bancarias involucradas en el proceso de liquidación a agentes y subagentes”.*

Respuesta: La plataforma TuApp de Antel comenzó a regir a partir del 1 de febrero de 2025, fecha posterior a la de la elaboración del modelo y estimación del PMI de GLP y márgenes de distribución. En consecuencia, no fue contemplada dicha comisión al momento de la realización del presente estudio.

2.21. Sesgo por empresas integradas verticalmente

Se señala lo siguiente: *“La estimación parte de supuestos aplicables a empresas integradas hacia atrás con el proceso de envasado. En el caso de empresas que se dedican exclusivamente a la distribución –como DUCSA– existen costos corporativos fijos, que en modelos integrados, al mantenerse, se distribuyen en las actividades de envasado y distribución generando una rentabilidad adicional y por ende una desventaja competitiva para quien forma parte de un solo eslabón de la cadena. Asimismo, las empresas integradas verticalmente cuentan con dos márgenes, lo que les permite realizar acciones promocionales a los clientes finales con descuentos que superan la rentabilidad reconocida en el margen de distribución. Se trata de una verdadera ventaja que DUCSA no puede hacer uso, ya que dispone únicamente del margen de distribución.”*

Respuesta: Se entiende que la situación señalada no incide en la metodología aplicada para la estimación del PMI y de los márgenes de distribución con base en costos eficientes en envasado y distribución.

2.22. Subdimensionamiento de la vida útil

Se señala lo siguiente: *“Los supuestos de vida útil y amortización pueden resultar excesivamente optimistas dadas las condiciones reales de operación. Este aspecto fue ampliamente analizado en el Informe Técnico adjunto. De éste, surge que mientras URSEA considera vidas útiles de 40 años para envases, 50 años para obras civiles, y 10 años para camiones en la distribución capilar interior, lo cierto es que en la realidad se consideran vidas útiles de 20 años para envases y obras civiles, y como máximo 5 años para camiones en la distribución capilar interior. Por lo tanto, en el Informe Técnico se concluye que la amortización anual reconocida para estos activos es demasiado baja en comparación con la realidad.”*

Respuesta: De la lectura de los estados financieros auditados de las cuatro empresas, se desprende que la vida útil asignada a los vehículos es consistente con las hipótesis que en promedio son utilizadas por las empresas en el sentido de tomar una vida útil para los envases de 40 años. No obstante, considerando los aportes a la Consulta Pública se realizaron nuevos análisis para arribar con diferentes fuentes de información a conclusiones sobre qué vida útil tomar para los envase. En este contexto, a partir de la información proveniente de inspecciones realizadas por URSEA en Plantas de Envasado durante el período abril-junio de 2025, se realizó el análisis de una muestra de 1.126 recipientes de 13 kg, correspondientes a Acodike (512), Riogas (512) y Megal (192). Es importante destacar que con esta información se dispone para cada recipiente de su año de ingreso al mercado, lo cual permite estimar su antigüedad al momento de la inspección. Es importante señalar, un aspecto que no es menor y es el hecho de que la información disponible corresponde a una muestra censurada. Esto implica que, para cada recipiente inspeccionado, se observa su edad actual, pero no se observa el tiempo total que permanecerá en servicio, dado que los recipientes continúan operativos al momento de la inspección. En términos estadísticos, la variable “vida útil” no se encuentra completamente observada, sino truncada en el tiempo presente. En este contexto, la edad promedio observada de los

recipientes no constituye un estimador adecuado de la vida útil, ya que subestima sistemáticamente la duración real esperada, en tanto se observa la edad actual de los recipientes, pero no el tiempo total que estos alcanzarán a permanecer en uso. En consecuencia, la edad promedio observada (del orden de 18 años en Acodike, por ejemplo), no resulta ser un estimador adecuado de la vida útil. Señalado este punto y con el objetivo de contar con una estimación prudente y basada en evidencia empírica, se adoptó un criterio no paramétrico, utilizando percentiles de la distribución de edades de los recipientes inspeccionados. Los valores estimados del percentil 0,95 resultaron ser de 46, 56 y 60 años. Los valores estimados del percentil 0,90 resultaron ser de 38, 42 y 53 años. Se consideró el percentil 0,90 como referencia conservadora para aproximar la vida útil, en el sentido de que se podría haber utilizado el percentil 95 o el máximo. Este resultado implica que, en todas las plantas analizadas, al menos un 10% de los recipientes inspeccionados presenta antigüedades superiores a los 40 años. Asimismo, los valores máximos observados se ubican entre los 62 y 67 años, lo que refuerza la existencia de envases operativos con edades sustancialmente mayores a 20 años. Adicionalmente, la mediana de la distribución de edades se sitúa en torno a los 20 años para Acodike y Riogas. Desde un punto de vista estadístico, se puede concluir que si la vida útil efectiva de los recipientes fuera de 20 años, no sería esperable observar que la mitad (50%) de los envases inspeccionados tenga una antigüedad igual o superior a dicho valor, ni tampoco la presencia sistemática de envases con edades muy superiores a ese umbral. En consecuencia, la evidencia empírica resulta incompatible con una vida útil de 20 años, mientras que es consistente con una vida útil del orden de 40 años. Este valor se ubica por debajo de los máximos observados en línea con un criterio conservador basado en la cola superior de la distribución de edades, evitando al mismo tiempo supuestos fuertes o modelos complejos que no se justifican con la información disponible. Por todo lo expuesto, se considera técnicamente fundada la adopción de una vida útil de 40 años para recipientes de 13 kg, en lugar de los 20 sugeridos en el informe puesto a Consulta Pública.

2.23. Tasa de descuento

2.23.1. Prima de mercado

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“En la estimación de la prima de mercado se utilizó el promedio geométrico de retornos históricos para el período 1974-2023, resultando en un valor inferior al que se obtiene bajo otras metodologías (por ejemplo, el promedio simple 1929-2023). El uso del promedio geométrico implica asumir un enfoque de retorno compuesto de largo plazo, que refleja la experiencia de un inversor que reinvierte de forma continua y que ajuste implícitamente por volatilidad. Sin embargo, este enfoque no resulta consistente con el CAPM, dado que el modelo requiere como insumo el valor esperado del retorno de mercado en un período. En este marco, el promedio geométrico es un estimador sesgado a la baja, y por tanto, subestima la prima de riesgo.”*

Respuesta: La estimación del costo de fondos propios como agregación de tasas incorpora estimaciones que son subjetivas y requieren juicio profesional, y en este sentido son esperables las diferencias entre analistas. A nuestro juicio, el promedio geométrico captura el efecto de la volatilidad y el crecimiento compuesto real, lo que lo hace más representativo para el tratamiento de inversiones a largo plazo, como es el caso de los inversores en esta industria. Adicionalmente, convalidamos la estimación con base a información de fuentes públicas utilizada (Damodaran) con estimaciones globales realizadas por KPMG que estima la prima por riesgo de mercado en 5% vigente a junio de 2024.

2.23.2. Premio por moneda

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“Se verificó que el cálculo incorpora un ajuste por moneda basado en la diferencia de inflaciones esperadas entre USD y UYU, lo cual constituye una aproximación más subjetiva. A efectos de obtener un parámetro observable de mercado, se realizó un contraste alternativo utilizando la diferencia de rendimientos entre bonos soberanos uruguayos en UYU (ITLUP 10 años: 8,06%) y en USD (CUD 10 años: 5,01%) al 26/08/2025, lo que arroja un premio por moneda de 2,90%. Este enfoque se considera más consistente con la práctica de referencia internacional, dado que se basa en precios de mercado y no en expectativas inflacionarias.”*

Respuesta: Se mantiene el criterio de expectativas inflacionarias de largo plazo en base a la teoría de la paridad de poder de compra, siendo este un procedimiento habitual para la conversión de tasas y muy utilizado en estudios regulatorios.

2.23.3. Retorno requerido sobre activos

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“Se observó que se utilizó exclusivamente el costo de los fondos propios (ke) aplicado sobre activos fijos (AF). La justificación presentada fue que, en empresas del sector, la relación entre capital de trabajo y activos fijos sería similar a la relación deuda/patrimonio de mercado, por lo que este enfoque resultaría representativo. Sin embargo, no se cuenta con datos que nos permitan verificar si esta equivalencia efectivamente se cumple en la práctica para el universo de empresas analizado. Desde el punto de vista metodológico, podría resultar más consistente la utilización de un costo promedio ponderado del capital (WACC) aplicado sobre el total de los activos operativos netos.”*

Respuesta: Como se ha explicado anteriormente la utilización de un modelo de eficiencia no pretende representar la estrategia individual de cada empresa. A efectos de estimar el costo financiero vinculado a las inversiones se consideró la Teoría del Principio de Coincidencia de Plazos (o Maturity Matching Principle) que se desarrolló en el contexto de la administración financiera del capital de trabajo y la gestión de liquidez en las décadas de 1950 y 1960, consolidándose como base del enfoque conservador en financiación empresarial. La teoría surge de examinar cómo las empresas tendían a financiar sus activos circulantes y pasivos espontáneos con deuda de corto plazo, y sus activos fijos con fuentes permanentes (deuda de largo plazo o

capital propio). A efectos del análisis se consideró que las inversiones en capital de trabajo se remuneran en base a las tasas de financiamiento de mercado de corto plazo, mientras que las inversiones en activo fijo se remuneran en base a las tasas de retorno requerida de los fondos propios (podría haberse utilizado un promedio de costo de deuda de largo plazo y fondos propios que hubiera redundado en un menor costo). Cabe destacar que asumir que el 100% del activo fijo se financia con fondos propios es acorde al criterio empleado por URSEA en el caso del cálculo de la tasa WACC para el sector de gas por redes, por lo que a pesar de que son mercados distintos, existen experiencias previas locales.

2.23.4. Premio por riesgo específico

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“El premio por riesgo específico (SRP) es un componente adicional que puede sumarse al costo del capital propio (ke) cuando se identifican riesgos que no están plenamente capturados por los parámetros adicionales del modelo CAPM (riesgo regulatorio, de concentración de proveedores, de intervención estatal, de falta de competencia). El mercado uruguayo se caracteriza por un conjunto de elementos que hacen que sea pertinente la consideración de un premio adicional por riesgo específico no considerado por el modelo CAPM. Estos son : fijación de precios por el regulador (URSEA), limitación de proveedores (solo tres plantas de envasado todas en Montevideo), obligación de cobertura nacional (incluso en zonas de baja demanda).”*

Respuesta: La estimación de tasas de descuento como agregación de tasas es un proceso subjetivo y requiere juicio profesional. A nuestro juicio, y basados en la experiencia de inversores en nuestro mercado, la prima de 3% por tamaño recoge razonablemente los riesgos específicos mencionados, incluyendo el riesgo de liquidez. Ver respuesta a observación 1.2 de Acodike.

3. MEGAL

La Distribuidora realiza una consideración previa sobre la facultad de URSEA para fijar un PMI.

3.1. Legalidad

Se señala lo siguiente: *“... es interés de MEGAL dejar asentada su posición respecto a la posibilidad asignada legalmente a la URSEA para fijar este PMI y los márgenes de distribución. A nuestro entender, las leyes que asignan este cometido a la URSEA son inconstitucionales, en tanto limitan derechos fundamentales reconocidos constitucionalmente, en particular, vulnera lo establecido en los artículos 7, 8, 72 y 332 de la Constitución.”*

Respuesta: Respecto a la presente consideración de MEGAL nos remitimos a lo establecido en el numeral 3 del presente documento: *“De las competencias de la URSEA”*.

Sin perjuicio de lo expuesto, en cuanto a las consideraciones que surgen respecto a la alegada inconstitucionalidad de las normas que asignan el cometido a la URSEA, esto

es, el art. 15, literal c, numeral 4° de la Ley N° 17.598 en la redacción dada por el art. 172 de la Ley N° 19.996, corresponde tener presente que NEXZUR por vía de excepción lo ha tramitado en la órbita judicial – IUE 1-49/2024 la presunta inconstitucionalidad de la norma para fijar el PMI y el margen mayorista de combustibles líquidos y la Suprema Corte de Justicia, órgano con competencia exclusiva para pronunciarse respecto al apego de las normas legales a la Carta se ha pronunciado recientemente en Sentencia N° 660/2025 confirmando la constitucionalidad de la norma. Por tanto, rechazamos enfáticamente la posible inconstitucionalidad de la norma, y al ser un tema de puro derecho nos remitimos al marco normativo en que se enmarca la actividad y las normas atributivas de competencia. En cuanto a las consideraciones respecto a la alegada violación de los derechos y principios constitucionalmente consagrados, corresponde tener presente como se ha dicho que se ha dictado Sentencia por nuestro órgano judicial máximo. En dicha oportunidad, la actora de la causa también argumentó, entre otros, la vulneración de derechos fundamentales, pretendiendo la inconstitucionalidad de la Ley. La referida Sentencia establece: *“En primer lugar, cabe consignar que los derechos fundamentales no son absolutos, son normas derrotables y, en determinadas circunstancias, ceden en su protección por otros derechos o intereses de igual rango que merecen su tutela jurídica y material”* (Cfme. sentencia de la Suprema Corte de Justicia N° 1.380/2024). A este respecto, la Suprema Corte de Justicia sostiene reiteradamente que la Constitución habilita la limitación del goce de la mayoría de los derechos por ella reconocidos, entre los cuales está la libertad y sus diversas manifestaciones, en la medida en que tal restricción sea impuesta *“conforme a las leyes que se establecieren por razones de interés general”* (artículo 7 de la Constitución) (véase en tal sentido, entre muchas otras, la sentencia de la Corte N° 79/2016). Lo que debe evaluarse entonces, en primer lugar, es si existen razones de interés general para la limitación al derecho fundamental. Como ha expresado la Corte en señera sentencia: *“...es potestad de la Corporación aplicar reglas de razonabilidad cuando juzga si el motivo justificativo de la Ley, está o no basado en el concepto de interés general. Ya la consagraba el ilustre maestro Justino Jiménez de Aréchaga, al enseñar que ‘(...) se ha admitido, además, la posibilidad de que la Suprema Corte, en los procedimientos de contralor de constitucionalidad, revise la razonabilidad de ese juicio formulado acerca de las conveniencias del interés general (La Constitución Nacional, edición de la Cámara de Senadores, 1992, t. I, pág. 226). Esto es, razonabilidad del motivo invocado por el legislador, para limitar esos derechos, en función del interés general y no, en cambio, razonabilidad u oportunidad de la legislación misma’* (Cfme. sentencia de la Suprema Corte de Justicia N° 42/1993). En el caso, es razonable y conforme al interés general que se faculte al Estado a fijar precios máximos intermedios, esto es, el precio al que las distribuidoras de combustibles venden a las estaciones de servicio. Ello en el marco de una reforma general del mercado de comercialización de combustibles, cuya finalidad es que exista un mercado más competitivo y eficiente y, por lo tanto, de combustibles más accesibles para los consumidores. Para lograr esa finalidad, se entendió desde el Poder Ejecutivo que era necesario intervenir, entre otros aspectos, en la distribución secundaria, esto es, en los

precios de venta de combustibles de las distribuidoras a las estaciones de servicio, para introducir incentivos a la eficiencia también en ese eslabón de la cadena.” La SCJ falla desestimándose la excepción de inconstitucionalidad promovida. Lo contundente del fallo y los fundamentos utilizados por la Sede, nos hace desde ya rechazar todos los argumentos vertidos por MEGAL al respecto, por encontrarse a la fecha dirimida la causa².

3.2. Transparencia

Se señala lo siguiente: “El proceso regulatorio llevado adelante por la URSEA no se ajusta a los principios de transparencia y participación efectiva que deben regir la buena práctica regulatoria... Si bien la URSEA convocó a una consulta pública, permitiendo la participación de los interesados, no se brindaron todas las garantías de transparencia necesarias a los efectos de realizar un adecuado y pormenorizado análisis de la metodología propuesta... A saber, con fecha 7 de julio de 2025, MEGAL presentó una nota solicitando acceso al/los modelo/s utilizado/s para llegar a las conclusiones plasmadas en el Anexo aprobado por la Resolución 462/025 por la cual la URSEA resuelve clasificar como confidencial toda información recogida en insumos o documentos elaborados por KPMG para URSEA en el marco de la Consultoría referida a la propuesta de revisión de costos eficientes del sistema de envasado y distribución de GLP y la metodología para el cálculo del PMI y de los márgenes de distribución y envasado eficientes. todo lo cual, es directamente contrario al principio de transparencia que debe regir la participación.”

Respuesta: Lo manifestado por la Distribuidora no solo que no se comparte sino que además no condice con la verdad. En primer lugar, cabe destacar que se considera que el documento puesto a Consulta Pública brindaba en mayor medida, los elementos técnicos como para que las empresas tuvieran una adecuada comprensión de los modelos y metodología utilizadas para el cálculo del PMI y márgenes eficientes de distribución y envasado. En este mismo contexto, se aclara que no es la práctica habitual en las Consultas Públicas que realiza URSEA disponibilizar de planillas completas de cálculos que contienen parámetros sensibles para las empresas. Mientras que por un lado se pretendió simular de la manera más fehaciente posible el funcionamiento del mercado empleando datos propios de éste y de las empresas que lo integran pero bajo criterios de eficiencia, por el otro lado, el acceso a dicha información tuvo que ser viabilizado a través de un acuerdo confidencialidad. En segundo lugar, por versar el presente estudio sobre datos sensibles de las empresas, tiene la protección legal dispuesta por la Ley 18.381 que en el artículo 10 establece como una de las excepciones al acceso a la información pública la confidencialidad en el supuesto que refieran al patrimonio o impliquen aspectos de carácter económico. Por tanto, la URSEA dictó la Resolución N° 462/025 que clasifica como confidencial

² <https://bjn.poderjudicial.gub.uy/BJNPUBLICA/hojaInsumo2.seam?cid=399>

toda la información que surge de la documentación de obrados, insumos y datos de las empresas Distribuidoras que han sido entregados a la URSEA y han sido utilizadas para desarrollar la Consulta Pública N° 72, por contener información que puede resultar útil para un competidor. Y en su numeral 2 Clasifica como confidencial toda información recogida en insumos o documentos elaborados por KPMG para URSEA en el marco de la Consultoría referida a la propuesta de revisión de costos eficientes del sistema de envasado y distribución de gas licuado de petróleo (GLP) y la metodología para el cálculo del Precio Máximo Intermedio Definitivo (PMI) y de los márgenes de distribución y envasado eficientes, por encontrarse sujeto a cláusula de confidencialidad.

Por último, téngase presente que se dio la oportunidad a las propias empresas Distribuidoras para que den su consentimiento para develar una mayor apertura de la información y no todas las empresas estuvieron de acuerdo en brindarla.

3.3. Esquema de transición

Se señala lo siguiente: *“No se prevé un esquema de transición (acople) a los márgenes “eficientes” sugeridos. Complica el repago de inversiones en curso proyectadas bajo los márgenes vigentes.”*

Respuesta: El objetivo de la presente etapa no es prever un esquema de transición, sino la determinación de los márgenes eficientes en un determinado momento de tiempo. De considerar necesario y conveniente un esquema de transición, el mismo será planteado en su oportunidad y en conjunto con el Ministerio de Industria, Energía y Minería.

3.4. Metodología: el problema de la empresa ficticia super-eficiente

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“La regulación basada en el concepto de “empresa eficiente” es una herramienta ampliamente utilizada en los servicios públicos. Sin embargo, su aplicación presenta limitaciones teóricas y prácticas significativas que, de no ser cuidadosamente consideradas, pueden conducir a estimaciones sesgadas o inaplicables”*. A continuación, refiere a problemas metodológicos derivados de considerar el costo mínimo de cada subproceso, arrojando un costo total “eficiente” que no ofrece garantía de que sea un costo viable para ninguna de las empresas, en la medida que se ingorran las complementariedades o interdependencias tecnológicas y operativas en los distintos procesos.

Respuesta: Se considera relevante la observación planteada, la cual aborda un debate clásico y relevante en la teoría de la regulación económica. No obstante se entiende que el estudio realizado implicó elaborar un modelo sistémico que incorpora restricciones operativas, interdependencias logísticas y obligaciones regulatorias, generando una estimación de costo eficiente que es técnica y conceptualmente robusta para su uso como benchmark regulatorio. Pero, no implicó la simplificación de sumar costos mínimos descontextualizados. Como fundamentos del Enfoque de “empresa eficiente” en el Contexto Regulatorio, cabe tener en consideración que el modelo de “empresa eficiente” aplicado es una herramienta ampliamente utilizada en

la regulación para estimar costos de referencia. Su objetivo no es replicar el costo de una empresa real en particular, sino construir un estándar teórico que refleje el costo de proveer el servicio bajo condiciones de operación eficientes, respetando normas de calidad, seguridad y continuidad. Este enfoque permite: 1°) Identificar potenciales ineficiencias en el sector, 2°) Establecer un punto de referencia para reflejar costos eficientes que sean utilizados para la regulación tarifaria y 3°) Incentivar la mejora continua de la productividad. En el estudio realizado, este concepto se aplicó como base para estimar el Costo Eficiente Promedio tanto del envasado como de la distribución secundaria de GLP. A continuación, la justificación de este punto mediante ejemplos concretos del Proceso de Envasado que indican que la "empresa eficiente" para cada planta opera como un sistema integrado, con interdependencias explícitas:

1. Mantenimiento de las tres plantas operativas: Se descartó un redimensionamiento que podría reducir costos en teoría (por ejemplo, operar solo dos plantas), debido a la necesidad de garantizar la seguridad de suministro ante fallas técnicas u operativas. Esto implica aceptar cierta "ineficiencia" en capacidad instalada a cambio de robustez del sistema. Cada planta opera en el modelo de forma independiente, de acuerdo a su capacidad y tecnología disponible. Se consideran economías de escala y deseconomías (evidentes en los resultados con apertura por planta).

2. Integración de subprocessos interdependientes: Procesos como la recalificación, el intercambio de envases (clearing) y el mantenimiento de envases se modelaron como parte integral del envasado (aunque en atención a observación 2.15 de Ducsa, se modificaron ambos modelos, trasvasando los costos de recalificación, mantenimiento y descarte de envases a distribución. Por los mismos motivos, también se trasladó el costo asociado a la gestión del clearing de envases de envasado a distribución).

3. Supuestos de productividad laboral y costos de insumos: Se basaron en los estándares eficientes observados entre las empresas existentes, no en valores teóricos extremos. Además, se consideró la estacionalidad de la demanda y requerimientos de mantenimiento preventivo y correctivo. El modelo no ignora restricciones sistémicas: ej., el clearing de envases se modela con costos logísticos reales, no ideales.

4. Análisis de sensibilidad: Variaciones estacionales (zafra/no zafra), tasa de remuneración real o bien dentro de rangos de mercado razonables. Referenciación a precios de mercado: Insumos, mano de obra, equipos. Esto procura que los costos no sean "inaplicables", sino que representen un punto alcanzable bajo prácticas locales. Se reconoce plenamente que una suma simple de costos mínimos por subprocesso puede generar un resultado teórico inalcanzable en la práctica si se ignoran las interdependencias tecnológicas, operativas y logísticas. Para evitar este riesgo, el modelo incorporó explícitamente una serie de restricciones sistémicas y complementariedades. En este sentido, se aplica un factor de prudencia, con tasas de gastos administrativos holgadas, no en el extremo inferior; márgenes para imprevistos ("Otros").

El informe es explícito y transparente en cuanto a las limitaciones de la información disponible y los supuestos adoptados, por ejemplo, los supuestos de eficiencia se documentan detalladamente en las tablas de inputs (productividad laboral, costos

unitarios de insumos, vida útil de activos por planta), permitiendo su revisión y ajuste en la medida que mejore la calidad de los (muchas veces magros) insumos de información utilizados.

El Costo Eficiente Promedio estimado para cada proceso debe interpretarse como un punto de referencia teórico que refleja lo que costaría el servicio en condiciones de operación eficiente de todos los activos y recursos, dentro de las restricciones técnicas y regulatorias del sistema uruguayo. No pretende ser un costo alcanzable de inmediato por todas las empresas, sino una meta hacia la cual converger mediante mejoras en la productividad y la gestión. La metodología es transparente y replicable, con supuestos documentados y ajustados al contexto uruguayo, y los costos resultantes son comparables con operadores reales y reflejan las diferentes economías de escala observadas.

En regulación, no existe un método perfecto; la "empresa eficiente" es una herramienta robusta cuando se aplica con rigurosidad técnica y conocimiento del sector. El modelo cumple con esos requisitos, ofreciendo una base sólida para la discusión de políticas tarifarias y de eficiencia en la cadena de GLP.

3.5. Metodología: eficiencia absoluta, relativa o ninguna. El problema de la agregación.

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente, *la eficiencia absoluta intenta identificar el mínimo costo técnicamente posible para llevar a cabo una actividad, sin considerar las restricciones particulares de los operadores existentes... El problema del enfoque adoptado por URSEA es que no corresponde claramente ni a un criterio de eficiencia relativa ni a uno de eficiencia absoluta. No es relativo, porque ignora diferencias de escala, ubicación y segmentación de mercado entre empresas reales. Tampoco es absoluto, porque el resultado, un costo eficiente construido a partir de la agregación de mínimos por subproceso, no se basa en una empresa técnicamente factible.*

Respuesta: El modelo desarrollado no es una simple agregación de mínimos por subproceso, sino una construcción sistémica que incorpora elementos tanto de eficiencia relativa como de criterios de optimización absoluta, ajustados a las restricciones técnicas, geográficas y regulatorias del sistema uruguayo. Se puede describir como un "benchmarking normativo híbrido".

Ejemplos de elementos de Eficiencia Relativa incorporados:

- Benchmarking interno del sector: Los parámetros de productividad laboral, costos de insumos o estructuras organizacionales se basaron en los valores más eficientes informados entre las empresas del mercado uruguayo, no en estándares internacionales abstractos.
- Consideración de heterogeneidades: Se reconocieron diferencias en escala, cobertura y modelos de negocio entre las empresas (por ejemplo, se modelaron tres plantas de envasado con capacidades y tecnologías distintas, no una Planta ideal única).
- En distribución, se respetó la ubicación geográfica real de depósitos intermedios y expendios de cada distribuidor.

- Los costos de transporte se calcularon en función de distancias reales y asignaciones optimizadas, pero factibles, para cada red.
- La obligación de cobertura nacional se incorporó explícitamente en el diseño de la red de expendios, limitando la “eficiencia absoluta” que podría lograrse con una reducción drástica de puntos de venta.

Ejemplos de elementos de Eficiencia Absoluta incorporados:

- Construcción de una “empresa de referencia”: Se diseñó una empresa hipotética que combina las prácticas eficientes informadas por el sector, organizadas en un sistema lógico y consistente. Esto implica seleccionar, para cada subproceso, la tecnología y organización que logre el menor costo dentro de las opciones reales disponibles en el mercado local.

La crítica asume que el modelo construye “un costo eficiente construido a partir de la agregación de mínimos por subproceso”. Esto no es preciso. Por ejemplo: la decisión de mantener tres plantas afecta los costos fijos de envasado, pero es una restricción mantenida por la necesidad de seguridad de suministro; la localización de depósitos intermedios determina los costos de transporte troncal y capilar, en cuyo caso se consideraron las localizaciones reales. La dotación de personal considera turnos, estacionalidad y multifuncionalidad, no solo el número mínimo teórico de trabajadores. El modelo integra los subprocesos en una función de producción coherente, donde las decisiones en una etapa (ej.: capacidad de envasado) condicionan las necesidades en la siguiente (ej.: flota de transporte).

El resultado arribado no es el de una empresa real específica, por lo que no es benchmarking relativo puro, ni tampoco es el mínimo teórico absoluto (porque respeta restricciones del sistema actual), por lo que no es benchmarking absoluto puro. Se arriba si a un costo alcanzable para una empresa que operara en el contexto uruguayo, utilizando la tecnología disponible y cumpliendo con todas las normas de calidad, seguridad y cobertura. Es, por tanto, una meta de desempeño realista.

La regulación de servicios de red requiere de herramientas pragmáticas que equilibren el incentivo a la eficiencia con la factibilidad operativa y la seguridad del suministro. El enfoque trasciende la dicotomía absoluta/relativa para ofrecer un modelo híbrido, adaptado a la realidad del mercado de GLP en Uruguay.

3.6. Confiabilidad del suministro

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“URSEA afirma que mantener tres plantas operativas es eficiente desde el punto de vista de la seguridad del suministro. Se argumenta que, ante la eventual falla de una planta, las otras dos pueden garantizar la continuidad del abastecimiento, lo cual representa una redundancia operativa deliberada para minimizar riesgos del sistema... si se considera que la seguridad del suministro justifica mantener tres operadores, el marco tarifario debería reconocer explícitamente los costos asociados a esa confiabilidad... Si, por el contrario, se privilegia operar a los menores costos de manera estricta, debe admitirse que se está favoreciendo un escenario con menor redundancia y menor resiliencia para el sistema.”*

Respuesta: El modelo contempla los activos fijos asociados a las tres Plantas de Envasado. Los valores de los activos fijos fueron modelados en base a información proporcionada por ANCAP (arrendadora de las plantas operadas por Acodike y Riogas), otras inversiones anuales provistas por las empresas distribuidoras, y Megal (en el caso de la planta de su propiedad). La amortización de dichos activos está contemplada en la modelación. Con lo cual se entiende que la retribución del capital redundante que confiere confiabilidad al sistema está reflejada.

En cuanto a la observación en sí misma, atiende un punto crucial en el diseño de políticas regulatorias: el balance entre eficiencia económica y la seguridad del suministro. A continuación, se detalla cómo el estudio aborda explícitamente este balance y por qué no existe contradicción metodológica en el enfoque adoptado.

Efectivamente, existe una tensión natural entre la Minimización de costos (eficiencia estática) y la Robustez del sistema (confiabilidad, seguridad de suministro y adaptabilidad).

La crítica plantea correctamente que, si se prioriza la confiabilidad, los costos asociados a la redundancia deben ser reconocidos en la tarifa; y, si se prioriza la minimización de costos, debe aceptarse un nivel menor de redundancia.

El enfoque metodológico adoptado en el estudio puesto a consulta Pública es de Confiabilidad como restricción explícita del Modelo de costeo eficiente. No se parte de un objetivo abstracto de “mínimo costo”, sino de la premisa de que el costo eficiente debe estimarse dentro de un marco que garantice un suministro continuo, seguro y de calidad, tal como lo exige la regulación vigente.

Por lo tanto, la operación de tres plantas de envasado no es una “ineficiencia” a eliminar, sino una restricción técnica y de política pública que se incorpora al modelo desde el inicio. El Costo Eficiente Promedio de Envasado reportado incluye todos los costos de operar y mantener las tres plantas con su infraestructura actual.

De este modo, el modelo internaliza el diferencial de costo asociado a la seguridad sistémica, porque el estándar de eficiencia se define sujeto a esa restricción. La aparente contradicción surge si se interpreta que “eficiencia” significa únicamente minimización de costos sin considerar la calidad del servicio, pero la confiabilidad no es un añadido posterior, sino un parámetro de diseño del modelo. En el contexto regulatorio de servicios públicos, la eficiencia se define como la provisión del servicio al menor costo posible, dadas las condiciones de calidad, seguridad y continuidad exigidas por la regulación.

Por lo tanto, el modelo generado sí reconoce los costos asociados a la confiabilidad, porque estos costos están incluidos en la estimación del costo eficiente. El Costo Eficiente resultante ya es un estándar que incorpora el “sobrecosto” de la redundancia necesaria. Si URSEA decidiera flexibilizar el nivel de confiabilidad requerido (aceptando mayor riesgo), entonces el modelo posibilita recalcular el costo medio bajo un nuevo escenario (ej.: dos plantas). El modelo permite este análisis de sensibilidad, pero no era el objetivo del estudio base, que se alinea con la política actual de seguridad de suministro.

A modo de conclusión, se entiende que no hay una contradicción metodológica en el enfoque adoptado. Por el contrario, la confiabilidad del suministro se modela como una restricción fundamental, y el costo eficiente se calcula dentro de ese marco. Esto genera un estándar de costo que no elude el trade-off; lo hace explícito y lo internaliza en sus resultados, y por ende se entiende que es: Eficiente (porque supone una gestión eficiente de los recursos), Seguro (porque respeta la infraestructura y redundancia necesarias para garantizar el suministro continuo) y Regulatoriamente relevante (porque refleja el balance que la propia regulación impone entre costos y confiabilidad).

3.7. Efectos de escala no abordados

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“Uno de los vacíos más relevantes del enfoque propuesto es una omisión de los efectos de escala, en un sector con altos costos fijos y estructuras productivas que presentan importantes economías de escala. En el proceso de envasado de GLP, gran parte de los costos son fijos o cuasi-fijos... Estos costos no varían proporcionalmente con el volumen producido, por lo que el costo medio por kg disminuye a medida que aumenta la escala de operación. Este fenómeno, característico de muchas infraestructuras de red, debe ser contemplado en cualquier esquema regulatorio que aspire a definir márgenes proporcionalmente válidos... Según la metodología declarada, “se considera eficiente según el desempeño de mayor productividad laboral o menor costo de cada factor productivo (p. 3), lo que sugiere que para cada subproceso del envasado (línea de envasado, recalificación, clearing, otros operativos), URSEA tomó el menor costo observado (no se determina si es costo unitario o costo total) entre las empresas participantes, independientemente de su escala.”*

Respuesta: Se considera que el modelo sí incorpora estas consideraciones y que la metodología aplicada no se reduce a una simple selección del menor costo observado por subproceso, independientemente de la escala. A continuación se presenta la fundamentación de ello:

1. Reconocimiento explícito de los costos fijos y su impacto:

El estudio reconoce que una parte importante de los costos del sistema es fija o cuasi-fija. Por ejemplo, en envasado: Activos como tanques de almacenamiento, carruseles, sistemas de llenado, y la infraestructura de las plantas, y en distribución: Flota de vehículos, depósitos intermedios, red de expendios y envases en circulación. Estos costos no varían proporcionalmente con el volumen, generando economías de escala.

2. La Incorporación de las Economías de Escala en el Modelo:

Contrario a lo sugerido por la crítica, no se tomó el menor costo unitario observado por subproceso de manera aislada, ignorando la escala. El enfoque implicó una modelización basada en Plantas existentes y sus escalas reales: se modelaron tres plantas de envasado con capacidades diferentes (dos de 36 puestos, una de 29 puestos), reflejando las escalas reales de operación reportadas por las empresas. La dotación de personal, los costos de mantenimiento y los gastos generales se dimensionaron en función de la capacidad y actividad de cada planta, no como un

mínimo abstracto. Los costos fijos (depreciación) se calcularon sobre la base del valor de los activos existentes (revalorizados) y su vida útil, no sobre una planta teórica de tamaño óptimo. Por otra parte, en cuanto a la optimización dentro de la escala dada (no entre escalas), el objetivo no era estimar el tamaño óptimo de planta, sino estimar el costo eficiente de operar la infraestructura actual, la cual ya presenta ciertas escalas de operación. El modelo consideró la productividad laboral y los costos de insumos más favorables observados entre empresas de escala comparable (por ejemplo, al comparar plantas de envasado entre sí). Asimismo, aplicó factores de productividad y eficiencia que son alcanzables con las escalas de operación existentes, no en una escala hipotética diferente. Finalmente, se aplicó un enfoque de agregación sistémica, no de suma de mínimos: el costo total eficiente surge de un modelo integrado que toma como input los volúmenes totales a envasar y distribuir y asigna estos volúmenes a las tres plantas, respetando sus capacidades relativas, market share y la localización de la demanda. Calcula los costos de cada planta en función de su escala de operación asignada, aplicando parámetros de eficiencia (ej.: menor costo de insumo por kg, mayor productividad laboral por puesto de trabajo). El resultado no es la suma de mínimos teóricos, sino el costo de un sistema que opera a la escala agregada del mercado uruguayo, distribuido en tres nodos productivos por restricciones de confiabilidad.

El Costo Eficiente Promedio de Envasado es un valor promedio ponderado por el volumen que procesaría cada planta en el modelo optimizado. Este costo ya incorpora las economías de escala que se obtienen al operar todo el volumen de mercado (2024) a través de la infraestructura existente.

Si se operara a una escala menor (ej.: una sola planta para todo el volumen), el costo unitario podría ser aún menor (mayores economías de escala), pero se sacrificaría la confiabilidad. Si se operara a una escala mucho mayor, los costos unitarios podrían bajar aún más, pero esto no es relevante para el contexto uruguayo, donde la demanda está dada con escasa variabilidad a largo plazo.

El estudio resulta transparente en el sentido de que no plantea un análisis de optimización de escala. El objetivo del trabajo es brindar un estándar de costo eficiente para la infraestructura actual, la cual debe operarse de la manera más eficiente posible.

En conclusión, el modelo con un enfoque apropiado, en respuesta al porte que se plantea. El mismo no representa una suma de mínimos descontextualizados, ni omite los efectos de escala; los internaliza al basar sus parámetros en empresas reales que operan a diferentes escalas y al modelar el sistema completo con su volumen total de mercado. El resultado es un costo eficiente que refleja las economías de escala alcanzables en el contexto operativo y de confiabilidad del Uruguay y que reconoce que los costos fijos son una parte de las características reales del sector y que la eficiencia debe perseguirse dentro de esa realidad.

Sobre los supuestos incluidos en el Costo Eficiente de Envasado

3.8. El volumen de mercado utilizado para los cálculos no es representativo

Se señala lo siguiente: *“El volumen de consumo de GLP envasado presenta un marcado declive en los últimos cinco años, por lo que utilizar el promedio de dicho período para ser utilizado como denominador a los efectos el cálculo de envasado y distribución por kilo..., subestimando el peso de los mismos. La calefacción, la adopción de aires acondicionados (bombas de calor) viene desplazando estufas a GLP por su alto desempeño estacional, facilidad de uso y disponibilidad masiva. En cocción, anafes/inducción y hornos eléctricos avanzan en viviendas nuevas y remodelaciones, por la simplicidad de instalación... Si tomamos los 12 meses acumulados a Set-2025 (último dato disponible en la web del MIEM) y los comparamos con el mismo período cerrado a Set-2024, la caída es del 5,9%. Es claro entonces que al usar promedios quinquenales sin ponderar tendencias recientes, se están subestimando costos unitarios del GLP y por tanto márgenes necesarios para la continuidad del servicio, con mayor impacto sobre agentes de menor escala.”*

Respuesta: Ver respuesta a observación 1.1 de Acodike.

3.9. No se consideran aspectos sustanciales del costo de clearing de envases

Se señala lo siguiente: *“No se considera que actualmente hay envases parados por un valor que supera los tres millones de dólares. Es decir, no se considera el costo financiero que implica mantener envases estacionados producto del sistema ineficiente de intercambio, aún cuando la flexibilización del sistema ha mejorado en algo la situación... una opción para aproximarse al costo financiero de los envases parados, sería utilizar la Tasa de costo promedio del capital del informe de KPMG. Por lo tanto, se puede estimar de la siguiente manera:*

Costo financiero (anual) = Valor del capital inmovilizado x Tasa de costo de capital = Cantidad de Envases inmovilizados x Costo por Envase x Tasa de costo de capital.

Costo financiero (anual) = 80.000 envases x 40 USD/envase x 39,989 (TC al 28/06/24) x 16,32% = 20.883.855 \$/año .”

Respuesta: Es correcta la observación en cuanto al stock de envases por clearing y la misma fue considerada en el modelo ajustado (ver respuesta a observación 1.11 de Acodike). En cuanto a la modelización del costo financiero asociado, se consideraron 80.000 unidades a un costo de USD 40 por envase, aunque no corresponde aplicar la tasa del costo de capital sino la tasa de interés de mercado, siguiendo la hipótesis de la estructura de apalancamiento de que el capital de trabajo se financia con deuda y el CAPEX con fondos propios (ver respuesta a observación 2.23.3 de Ducsa). A tales efectos, se considera la tasa media de interés por préstamos a empresas grandes como fuera indicado en el documento puesto a Consulta Pública.

3.10. Sobre la carga de envases llenos

Se señala lo siguiente: *“En el Anexo A, referente al Proceso de Envasado, al detallar lo considerado en cuanto al Subproceso 7: Gestión logística e intercambio de envases vacíos, al describir el punto d “Carga de envases llenos”, se expresa “Una vez llenos, los envases son cargados en camiones, con apoyo de las cadenas de carga telescópicas.”*

Sin embargo, dicha práctica no se utiliza en todas las plantas ni resulta aplicable a la totalidad de la flota, ya sea por incompatibilidades, heterogeneidad de unidades (capacidades de flota, carrocerías, barandas, sistemas de sujeción) o restricciones económicas (CAPEX, mantenimiento, disponibilidad y tasas de utilización que justifican el equipo). En consecuencia, los costos y productividades imputados bajo ese supuesto no son realistas ni alcanzables, y sesgan a la baja los costos eficientes estimados para la cadena logística.”

Respuesta: Efectivamente, para dos de las Plantas del modelo de envasado, se supuso la presencia de un sistema de cadena telescópica de carga de camiones que permite la carga y descarga de envases en camiones de forma más ágil, controlada desde consolas de mando con pulsadores. No obstante, cabe destacar que todo modelo que represente un sistema de envasado/ distribución de GLP requiere supuestos operativos y normalizaciones, y este estudio no es la excepción. Así, por ejemplo, de la misma forma que se supuso la disponibilidad de la cadena telescópica, también se supuso la normalización de la carga a envases de 13 kg para homogenizar cálculos de capacidad de vehículos, almacenamiento y productividad, dado que este tipo de envase representa la gran mayoría del volumen movilizado (por sobre los envases de 11 kg o 45 kg por ejemplo). La mención a las cadenas telescópicas es descriptiva, no prescriptiva. No se asume que el 100% de la carga utilice esta tecnología. De hecho, se desconoce su frecuencia/volumen de uso allí donde está disponible. Se reconoce que no se dispone de información precisa sobre el coeficiente de productividad que implica utilizar o no dicha tecnología, la cual, como bien señala la Propuesta, sólo se aplica para algunas cargas en algunos vehículos que así lo admiten. Por ello, el modelo no cuantifica una mejora específica por este ítem. Claramente no se aplicó un sesgo por adopción tecnológica universal, pero tampoco se cuenta con la evidencia de que *"los costos y productividades imputados bajo ese supuesto no son realistas ni alcanzables, y sesgan a la baja los costos eficientes estimados para la cadena logística"*. El modelo busca reflejar una realidad operativa agregada y alcanzable, no una optimización tecnológica idealizada. Si en el futuro se contara con evidencia empírica asociada al aporte realizado y con datos detallados sobre productividad diferencial por tecnología, el modelo permitiría su incorporación para afinar los resultados. Una vez más queda explicitada la importancia de contar con datos de calidad de las empresas reguladas, sobre todo en lo referido a los Anexos del balance regulatorio (desglose claro y detallado por proceso productivo -envasado/distribución-), ampliamente mejorables en su contenido.

En definitiva, se concluye que el supuesto adoptado no introduce un sesgo significativo en la estimación del costo eficiente del sistema, y que el modelo busca reflejar una realidad operativa agregada y alcanzable. Se reitera que si en el futuro se contara con datos detallados sobre productividad diferencial por tecnología aplicada, el modelo permitiría su incorporación para afinar los resultados.

Sobre el Costo Eficiente de Distribución

3.11. Costo eficiente promedio del proceso de distribución hasta el expendio que entrega al consumidor final

Se señala lo siguiente: *“Es imprescindible sostener un nivel mínimo de flota disponible y en circulación en las distintas ciudades del país. Esta capacidad de cobertura –que incluye móviles en “stand-by”, reservas para picos de demanda, zonas de baja densidad y ventanas horarias comprometidas– genera costos fijos relevantes (personal, seguros, mantenimiento, amortización, GPS, etc.) que no dependen del número de viajes efectivamente realizados. En consecuencia, por estacionalidad, dispersión geográfica de la demanda y obligaciones de calidad y continuidad del servicio, no todas las camionetas pueden cubrir íntegramente sus costos solamente con el cobro del flete de envío, como sostiene la propuesta de margen eficiente de distribución. Para preservar la disponibilidad, tiempos de respuesta y seguridad operativa exigidos, una porción del margen del agente de distribución debe destinarse a financiar esa capacidad mínima de servicio domiciliario, aun cuando la utilización de cada móvil sea inferior al 100%.”*

Respuesta: El dimensionamiento de la flota para abastecer la demanda en todo el territorio nacional fue contemplado en el modelo. El modelo tiene en cuenta la localización real de 136 expendios en Montevideo y 915 expendios en el interior del país (incluyendo depósitos intermedios) según listado RAGLP de URSEA a abril de 2024. Se modeló un abastecimiento a todos los locales con frecuencia diaria, y en función del volumen abastecido, se dimensionó la flota requerida para la distribución capilar a cada expendio desde el depósito intermedio más próximo (para mayor detalle, ver respuesta a observación 2.18 de Ducsa).

3.12. Costo logístico de cobertura territorial obligatoria

Se señala lo siguiente: *“A nuestro entender, la Propuesta no considera a cabalidad los costos logísticos derivados de la obligatoriedad regulatoria de cobertura territorial, ni considera que es imposible ser eficiente en aquellos lugares en donde la URSEA obliga a tener un expendio cuando verdaderamente la demanda no lo justifica, por lo que no es redituable abrir un expendio.”*

Respuesta: En la propuesta puesta a Consulta Pública todas las localidades del país quedan cubiertas y abastecidas en el Modelo de Distribución con independencia de su volumen de demanda, y con los correspondientes costos logísticos asociados a la entrega en dichas localidades. Ver respuesta a observación 3.11 de Megal.

3.13. Otras exigencias regulatorias

Se señala lo siguiente: *“El artículo 59 literal a) del Reglamento, establece la siguiente obligación “a) en ciudades con más de 15.000 habitantes deberán contar con un servicio de distribución de urgencia, cuyo costo podrá ser a cargo del usuario, así como con un servicio de reparto gratuito de frecuencia semanal en fechas prefijadas, previa agenda con el usuario, que deberá ser informado adecuadamente a los mismos.” A su vez, el artículo 62 del RPA establece que “Los Distribuidores Minoristas deberán mantener en toda la ciudad de más de 50.000 habitantes de su zona, un servicio de reclamos para atender deficiencias en los envases, válvulas, conexiones y accesorios. Cuando el envase haya sido entregado por el Distribuidor el servicio será sin cargo para*

el usuario, salvo que los desperfectos sean debidos a negligencia o mal uso imputables a éste”. Asimismo, el artículo 63 del RPA exige lo siguiente “Los Distribuidores Minoristas mantendrán un servicio gratuito de asesoramiento para los usuarios e interesados en general, relativo a aspectos técnicos, comerciales y de seguridad en el uso de GLP”... Estas son exigencias regulatorias cuyos costos entendemos no fueron considerados en la Propuesta y ciertamente deben ser incluidos.”

Respuesta: En relación a la exigencia regulatoria del artículo 59 literal a) del RPA, se contempló en el modelo ajustado (ver respuesta a consulta 1.8.4 de Acodike). En relación a las otras exigencias regulatorias, si bien no fueron modeladas específicamente, se entiende que podrían estar incluidas en los GAV, para lo cual se asumió el supuesto de que los mismos representan el 50% del costo salarial de estructura como fuera señalado en la respuesta a la observación 1.6 de Acodike.

3.14. Sobre el modelo de distribución troncal y capilar, y la modelación de la flota

Se señala lo siguiente: “MEGAL entiende que el modelo de distribución troncal y capilar no es aplicable. El modelo logístico descrito en la consulta es un modelo basado en esquemas ideales que podría ser aplicado parcialmente en algunas zonas, pero definitivamente no es posible en todas las zonas del país. A su vez implicaría verificar nuevos puntos de acopio con nuevos costos de activos, así como flotas de camiones y costos extras en fletes capilares. Por lo tanto, dichos modelos no son aptos para la configuración actual de las distribuidoras.”

Respuesta: Ver respuesta a observaciones 2.18 de Ducsa y 3.11 de Megal.

3.15. Inconsistencia en la unidad temporal de análisis

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: “Mientras que para los costos se consideró información de 2024, el volumen (envasado y distribución) de referencia es el promedio de los últimos cinco años. Esto introduce una distorsión en el cálculo y genera un problema de correspondencia temporal entre numerador y denominador.”

Respuesta: Ver respuesta a consultas 1.1 de Acodike.

3.16. Efectos de escala no abordados en el proceso de distribución

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: “La distribución de GLP envasado presenta economías de escala y de densidad geográfica. A mayor volumen distribuido en un área determinada, menores son los costos por kg entregado.. Sin embargo, el modelo regulatorio de URSEA propone un margen uniforme de \$24,26/kg, ignorando que los costos unitarios varían significativamente según la escala de cobertura, densidad de la demanda y tipo de cliente atendido (como se deja entrever en las páginas 39-39 del documento)... Además, la escala geográfica afecta la eficiencia: mantener rutas eficientes requiere volumen de reparto suficiente. Una empresa que distribuye 14% del mercado nacional (como Megal) no puede alcanzar el mismo costo unitario que una empresa con 40% del volumen.”

Respuesta: El alcance del trabajo realizado para la elaboración del documento puesto a Consulta Pública fue el de obtener una estimación del costo promedio de distribución

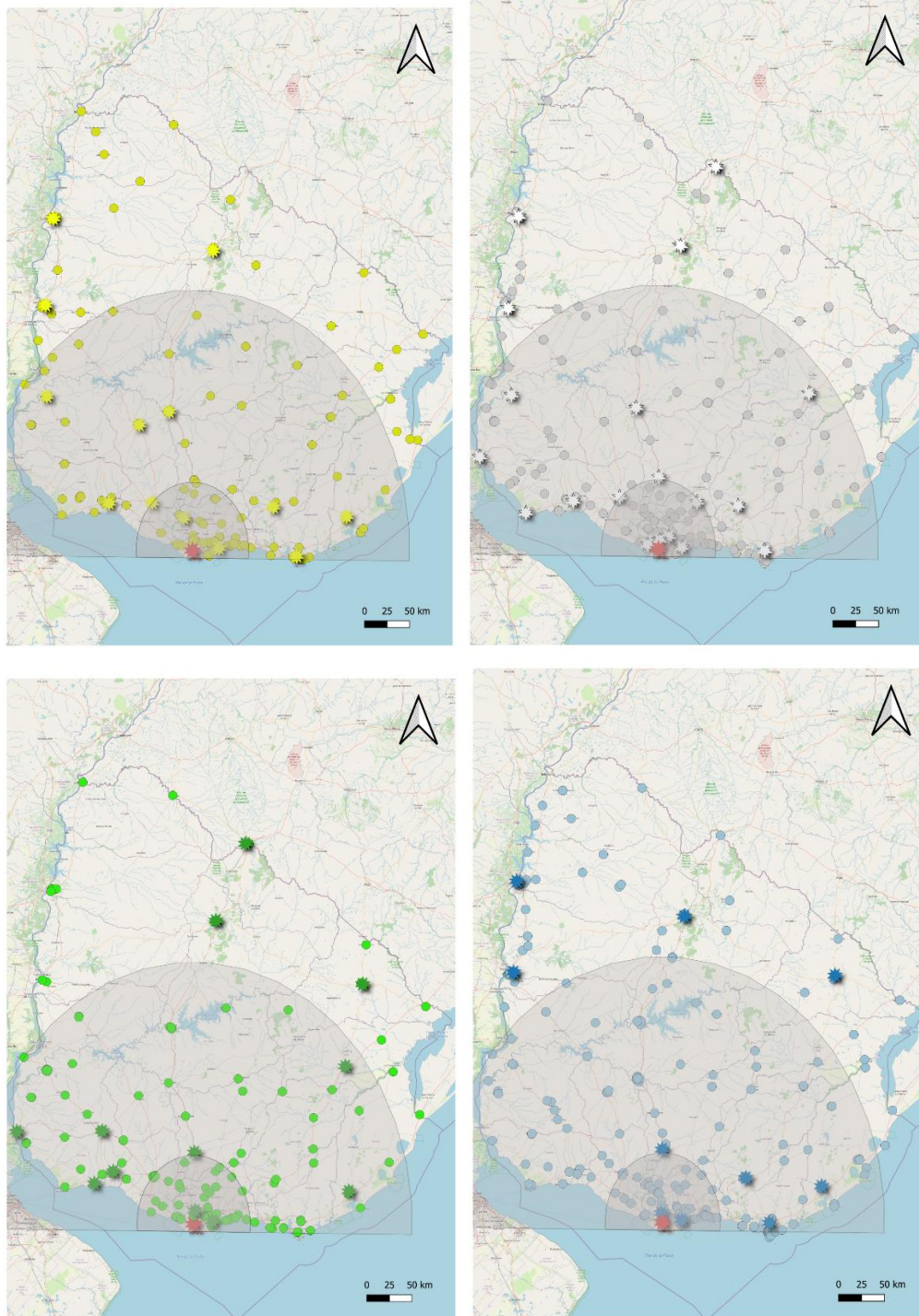
de GLP envasado, realizándose adicionalmente una estimación del mismo por zonas. Asimismo, y tomando el costo promedio de envasado como insumo, se realiza el cálculo del margen de distribución global y por zonas geográficas. No obstante, la definición de los criterios de compensación a las distribuidoras de GLP que corresponda aplicar por zona geográfica serán determinados con posterioridad a la aprobación de los márgenes por parte del Ministerio de Industria, Energía y Minería. Cabe señalar, a su vez, que los valores indicados son precios únicos que aplican para todas las Distribuidoras, tal como ocurre bajo la regulación actual. Dichos valores provienen de la agregación de los costos totales del sistema (conformado por la suma de costos de las cuatro distribuidoras y de los expendios) dividido por el volumen total de GLP suministrado. Ciertamente, la existencia de economías de escala hace que en los hechos las empresas con mayor porción del mercado obtengan un menor costo unitario ya que los costos fijos se licúan.

3.17. Definición de las zonas geográficas utilizadas

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“Definición de las zonas geográficas utilizadas: no se define si son departamentos, radios censales, o isócronas basadas en tiempo/distancia al depósito. No se indica si las zonas son fijas (¿administrativas?) o dinámicas (¿áreas de cobertura óptimas).”*

Respuesta: En base a un criterio de distancia radial desde las Plantas de Envasado, las zonas geográficas están conformadas administrativamente en departamentos. Ver respuesta a observación 1.12.1 de Acodike. Se exhibe a continuación un mapa indicativo donde figuran las zonas por empresa en el Interior del país, así como la localización específica de cada Agente elaborado en base a la herramienta de geolocalización QGIS (las direcciones fueron extraídas del listado RAGLP de URSEA).

Distribución de puestos de venta y depósitos intermedios (puntos amarillos: Acodike; blancos: Ducsa; verdes: Megal; azules: Riogas)



3.18. Volumen asignado por zona

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: “¿Qué volumen se asigna para calcular el costo medio por zona (tabla página 39)?” Aparecen 4 zonas con valores distintos (\$17,56 a \$28,19), pero no se explica: qué distingue a una zona de otra (¿densidad?, ¿distancia?, ¿topografía?); qué parámetros técnicos se usan (tipo de ruta,

tipo de vehículo, frecuencia de reparto, etc.); qué parámetro se define para construir el modelo.

Respuesta: Respecto a los volúmenes, ver respuesta a consulta 1.12.1 de Acodike. El criterio para la asignación de costos de transporte por zona se llevó a cabo de la siguiente manera: costo de distribución troncal a la zona + costo de distribución capilar a la zona + gastos de estructura compartidos prorrateado por volumen de GLP distribuido a la zona sobre el volumen total a nivel nacional. Al costo de transporte de cada zona se sumaron los costos fijos asociados a la depreciación, operación de depósitos, de expendios, gastos financieros e impuestos. Con lo cual se llega a los valores finales de costo promedio de distribución por zona geográfica expresados en la tabla revisada que figura en la respuesta a la observación 1.16.1 de Acodike.

3.19. Supuestos implícitos

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“Al dividir el costo estimado por el volumen total de mercado (108 millones de kg), URSEA implícitamente asume que una única empresa abastece la totalidad del país con una red perfectamente optimizada. El “costo eficiente” no puede proyectarse como si existiera una única firma de escala total, ya que ello induce un error sistemático en la estimación del costo de distribución.”*

Respuesta: En cuanto a dimensionamiento de la red, como fuera comentado en la respuesta a la observación 1.8.1 de Acodike, se partió de la estructura de la demanda existente en cada una de las cuatro empresas, y se consideró la localización específica de los depósitos intermedios y expendios en el interior de cada empresa. En base al volumen suministrado a cada departamento del Interior y considerando la estacionalidad intraanual de dicha demanda (con picos en invierno) para cada empresa, se dimensionó el volumen de flota troncal requerido para satisfacer la demanda. En este sentido, no se considera que la modelación arroje un error sistemático en la estimación del costo de distribución.

3.20. Uso de datos obsoletos

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“El redimensionamiento de la red de expendios, es decir la estimación del número mínimo de puntos de venta requerido se realiza utilizando datos del Censo Nacional de Población y Hogares 2011, cuando ya está disponible el Censo 2023-2024.”*

Respuesta: Es válido el comentario. En el momento en que se elaboró el modelo, no se disponía aún de la información desagregada de la cantidad de hogares por localidad relevada por el Censo 2023. Esto fue debidamente corregido y ajustada la modelación, tal como se comenta en la respuesta a la observación 1.8.2 de Acodike.

3.21. Invisibilización de diferencias territoriales

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“Si bien URSEA presenta estimaciones de costos diferenciados por zonas geográficas (p.39), no explica cómo se construyen dichas zonas ni qué volumen de distribución se asocia a cada una.*

Respuesta: Ver respuesta a observaciones 3.17 y 3.18 de Megal.

3.22. CAPM: sobre utilización de parámetros de Damodaran para la industria Oil & GAS

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“Estos valores se construyen mayoritariamente a partir de empresas que cotizan en mercados desarrollados, con un peso muy elevado de firmas estadounidenses. Estas compañías suelen operar con escalas, tecnologías de producción, funciones de costo, estructuras de capital y exposiciones al riesgo sistemáticamente distintas a las de las empresas que operan en el negocio de GLP envasado en Uruguay. La utilización de estos datos supone, por tanto, asumir que las empresas listadas son comparables. No se trata de descartar esta posibilidad, el uso de datos externos es casi inevitable, sino de reconocer que su pertinencia depende de una discusión explícita sobre similitudes y diferencias en los procesos productivos y sobre la razonabilidad de trasladar esos parámetros.*

Respuesta: El proceso de estimación de una tasa de retorno requerida en un mercado donde no hay empresas cotizadas requiere necesariamente el uso de supuestos y juicio profesional, que fue lo que se aplicó en este caso. Esta situación constituye limitaciones habituales de nuestro país, donde ni nuestro mercado, ni el de la región cuentan con mercados considerados eficientes.

3.23. Capital Asset Pricing Model (CAPM)

3.23.1. Desapalancamiento y reapalancamiento del beta

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“El documento indica que se comenzó por betas desapalancados, para luego reapalancarlos según la estructura de capital del sector. No se presenta la fórmula utilizada, ni el criterio adoptado para definir la relación deuda/capital. Tampoco se especifica si se utilizó el beta con o sin control de cash. Tampoco se alcaza si el apalancamiento de los betas se hace en base a la estructura de deuda agregada del sector o si se lo hace para cada firma y luego se promedia.*

Respuesta: El β publicado por Damodaran representa una estimación del riesgo promedio de la industria de Oil/Gas desapalancado. La metodología utilizada para reapalancar el β se basa en la fórmula de Hamada. La misma permite pasar del beta desapalancado (β_U) al beta apalancado (β_L) considerando el efecto del endeudamiento. La relación Deuda/Equity empleada para estos fines es la publicada por el propio Damodaran (fuente: www.damodaran.com), la cual coincide con la relación Deuda Financiera/Patrimonio, implícita en el modelo para la estimación de costos financieros (incluido en los costos directos) y para la estimación de la rentabilidad sobre los fondos propios. De acuerdo con el análisis realizado la proporción financiada con deuda de terceros es asimilable al monto invertido en capital de trabajo, mientras que la proporción financiada con fondos propios es asimilable al monto invertido en activos fijos.

A continuación, se detalla la fórmula mencionada:

$$\beta_L = \beta_U \times \left[1 + (1 - T) \frac{D}{E}\right]$$

Donde:

- β_L = Beta apalancado (con deuda)
- β_U = Beta desapalancado (sin deuda)
- T = Tasa impositiva (corporativa)
- D/E = Relación deuda-capital (Debt-to-Equity ratio)

3.23.2. Premio por riesgo de mercado

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“La sección adopta un valor puntual para el premio por riesgo de mercado, pero no discute alternativas. En otras jurisdicciones suele hacerse. Esta transparencia permitiría evaluar la razonabilidad del valor escogido.”*

Respuesta: Ver respuesta a observación 1.4 de Acodike respecto a la realización de un análisis de sensibilidad sobre parámetros. Ver respuesta 2.23.1 de Ducsa respecto a la prima de riesgo de mercado.

3.23.3. Construcción del riesgo país

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“No se detalla cómo se obtuvo el SRP, qué instrumentos se utilizaron ni qué período se consideró. Tampoco se menciona si se empleó EMBI, CDS o spreads de bonos soberanos. El spread soberano puede variar significativamente según el instrumento y la fecha. La falta de detalle limita la posibilidad de validar el valor adoptado.”*

Respuesta: Corresponde al premio por el riesgo asociado con la inversión en Uruguay basado en el rendimiento en exceso promedio que el mercado le exige a las emisiones de deuda uruguaya en dólares de los Estados Unidos por encima del rendimiento de la deuda de dicho país a largo plazo. Fuente: <https://web.bevsa.com.uy/> al 31 de octubre de 2024, índice Irubevsa. En la página de BEVSA se pueden leer los aspectos metodológicos vinculados a su construcción.

3.23.4. Premio por tamaño

En el Informe Técnico adjunto se señala lo siguiente: *“Se incorpora un riesgo por tamaño, pero el documento no explica su fundamento teórico ni empírico. Si es un premio por tamaño, sorprende que el valor sea el mismo para todas las empresas.”*

Respuesta: Ver respuesta 1.2 de Acodike. Complementariamente, debe tenerse en cuenta que el cálculo de la tasa WACC es único para el sistema. Adicionalmente, se menciona que las estimaciones publicadas por Ibbotson y otros estudios empíricos aplican por rango de valor patrimonial. En este caso el 3% responde a empresas con un valor patrimonial menor a USD 200 millones.

3.24. Impacto económico y operativo de la rebaja propuesta en los márgenes de envasado y distribución

Se señala lo siguiente: *“Tomando como referencia los valores vigentes al 30 de junio de 2024, la propuesta de márgenes “eficientes” de envasado y distribución contenida en el documento técnico de URSEA implica una reducción global del orden del 8,33% respecto del margen combinado actual... El margen resultante, tal como surge de la aplicación del modelo propuesto, se ubica por debajo de los niveles mínimos necesarios para sostener la estructura de costos reales que exige la operación segura, redundante y conforme al marco regulatorio vigente... La propia naturaleza del negocio –basado en la continuidad del suministro, la atención de demanda invernal variable y poco predecible– impide trasladar mecánicamente reducciones de margen de eficiencia económica sin deterioro del nivel de seguridad... Se solicita, en consecuencia, que URSEA reconsidere la magnitud y secuencia de la rebaja propuesta.”*

Respuesta: Los márgenes fueron ajustados atendiendo diversas observaciones recibidas en el proceso de Consulta Pública. Ver cuadros resumen en el Capítulo 3 del presente documento.

4. RIOGAS SA

Riogas realiza un resumen de los antecedentes normativos, luego hace referencia a la Consulta Pública como mecanismo de participación, para luego comenzar a realizar sus aportes a la Consulta Pública N° 72.

4.1. Implicancias Laborales y operativas

En lo referente a los aportes relativos a que la aplicación del modelo teórico propuesto en este trabajo puede producir implicancias significativas desde el punto de vista laboral y operativo, no se comparten las apreciaciones realizadas.

Respuesta: En respuesta al planteo realizado se plantea que es importante tener en cuenta el alcance conceptual de lo que se pretende y de lo que es esta Metodología. Cuando se aplica una metodología en base a un modelo, de modo alguno se pretende que la realidad contemple las premisas tal cual se tomaron en la misma, por lo que se descartan las observaciones realizadas en términos de: ajustes de dotación de recursos laborales, reorganización de tareas, limitación de nuevas contrataciones o sustitución de personal especializado, reducir la proporción de personal técnico o con trayectoria relevante dentro de la estructura organizacional, sustituyéndolo por trabajadores de menor costo y menor calificación. Entendemos del caso, realizar una consideración preliminar respecto al alcance de la Metodología, en tanto, se advierte que muchos de los aportes refieren a “obligaciones” que se estarían imponiendo o cambios que deben introducir en la operativa del negocio de GLP como consecuencia de la aplicación de la metodología, cuando esta interpretación se encuentra lejos de lo pretendido. Cabe destacar que la brecha entre el modelo y la realidad es un problema común en muchos campos, incluyendo la modelización económica. Los modelos económicos permiten estudiar fenómenos complejos. Dado que la realidad es siempre muy compleja, el

modelo se centra en capturar solo las variables más relevantes del fenómeno estudiado. Permitiendo, de este modo, una mayor comprensión y simplicidad de la temática que se estudia.

Es importante tener en cuenta que el modelo debe tener consistencia interna, es decir, entre las premisas o supuestos del mismo y sus resultados. También tiene que capturar la esencia del fenómeno analizado.

Debe tenerse en cuenta asimismo que puede haber también una brecha entre la “realidad” vigente y un estado deseado en el que las actividades económicas se realizan de forma eficiente. En general los modelos desarrollados por los reguladores plantean la determinación de costos eficientes y no meramente los costos en el presente estado de cosas. La regulación no es otra cosa que una política pública que pretende incentivar conductas deseadas. En efecto, la metodología propuesta incentiva la eficiencia en la cadena de suministro al emplear una regulación para precios máximos y márgenes eficientes enfocada puntualmente en la cadena de distribución y envasado de GLP.

El objetivo principal de esta regulación es proteger a los consumidores de la volatilidad, entendida como fluctuaciones impredecibles de los costos de los insumos, y fomentar la eficiencia dentro de la cadena de suministro de combustible al incentivar a las empresas para que reduzcan costos y optimicen sus operaciones.

Con esta “regulación por incentivos”, el margen que se le reconoce al envasador y al distribuidor de GLP representa un incentivo para que las empresas de la cadena de suministro reduzcan sus costos. En este contexto, la industria en su conjunto reasignará los beneficios o déficits resultantes de forma de no superar el nivel determinado para el precio máximo intermedio. Con esta práctica, los incentivos son muy potentes para lograr una suficiencia financiera de la cadena de suministro en lo que refiere al envasado y distribución del GLP.

Por todo lo anteriormente dicho, se entiende que el establecimiento de márgenes eficientes no redundaría en las consideraciones realizadas por la empresa sobre la afectación de la fuerza laboral y de la operativa del negocio.

4.2. Mecanismo de ajuste paramétrico

Se señala lo siguiente: *“La URSEA propone la implementación de un mecanismo de ajuste paramétrico que permita actualizar semestralmente el PMI de venta del supergás envasado.... Según se menciona, el mecanismo propuesto por la URSEA busca reflejar las variaciones en los principales factores económicos y operativos que inciden en los costos de envasado y para ello, define como indexadores los siguientes: Índice Medio de Salarios Nominales del Sector Privado (IMSNP); Índice de Precios al Consumidor (IPC); Producer Price Index, Private Capital Equipment (PPIPCE) multiplicado por el Tipo de Cambio (TC). Desde el punto de vista laboral, el IMSNP resulta el indexador más relevante, ya que como comenta la URSEA, “mide la evolución de los salarios nominales en el sector privado, representando el impacto de los costos laborales en las operaciones de envasado.” Sin embargo, el ajuste semestral que se plantea, se basa en una ponderación del IMSNP general, sin incorporar el incremento*

salarial efectivo del sector del supergás. En consecuencia, los aumentos derivados de los Consejos de Salarios, que constituyen ajustes mínimos obligatorios y que suelen ubicarse por encima del promedio del IMSNP, no se trasladan directamente a la fórmula de actualización propuesta por la URSEA, sino indirectamente, a través del impacto que dichos aumentos tendrán sobre el IMSNP. En otras palabras, los incrementos salariales pactados específicamente en el sector no son reconocidos de forma directa para la actualización del margen, sino solo en la medida en que su efecto se proyecte estadísticamente y de manera indirecta sobre el índice general. El resultado es un desfase temporal y real entre los costos laborales y los márgenes reconocidos por la regulación.”

Respuesta: Cabe destacar que las fórmulas paramétricas suelen estar elaboradas por indicadores estandarizados, transparentes, con frecuencia fija de publicación y de fácil aplicación que permitan automatizar los ajustes sin depender de información que puede tardar en consolidarse (como es el caso de aumentos efectivos producidos en un determinado sector de actividad). En este sentido, se juzgó oportuno proponer el IMSNP publicado mensualmente por el INE por cumplir con todos estos requisitos, siendo además un indexador aceptado y de común aplicación en las fórmulas paramétricas de diversos sectores de actividad, incluyendo el supergás como se desprende de la paramétrica que actualmente rige para el ajuste del PMIT. Por otra parte, si se validaran ajustes paramétricos según los aumentos derivados de Consejos de Salarios, se entiende que no generaría un incentivo a procurar la eficiencia y podría ir en detrimento del consumidor final.

4.3. Revisiones extraordinarias

Se señala lo siguiente: “Luego de presentar la metodología paramétrica, la URSEA señala que, sin perjuicio de la actualización semestral propuesta para el PMI, podrían realizarse “revisiones extraordinarias”... Si bien la figura de la “revisión extraordinaria” podría interpretarse como una herramienta útil a fin de corregir variaciones relevantes en los indexadores propuestos, no debe perderse de vista ciertos aspectos que limitan su eficacia: a) No se define qué se entiende por “variación significativa”, ni se establecen parámetros o criterios objetivos que permitan determinar cuándo corresponde activar la revisión; b) La revisión extraordinaria es una potestad discrecional de la URSEA. Queda sujeta exclusivamente al “juicio profesional” de la URSEA, sin mecanismos automáticos ni plazos preestablecidos.

Respuesta:

Se consideran valiosos los aportes realizados en relación a los ajustes extraordinarios. Los parámetros y criterios que disparan una revisión extraordinaria no se definieron en esta oportunidad ya que los mismos serán coordinados con el MIEM.

Por otra parte, la posibilidad de una revisión extraordinaria se explicitó en el estudio dado que cualquier Agente involucrado en este negocio puede presentarla ante el Regulador con los adecuados fundamentos, y se le dará el trámite pertinente.

Riogas a continuación plantea interrogantes que consideran susceptibles de impactar en la metodología y resultados expuestos por URSEA en la Consulta Pública. Si bien en su mayoría, se entiende que no corresponde responder las interrogantes planteadas por no ser aportes reales a la Consulta Pública sino más bien cuestionamientos de la dinámica de trabajo utilizada, no siendo esta la instancia. Sin perjuicio de lo dicho se contestará de forma resumida en cuanto corresponda lo consultado.

4.4. Equipo de trabajo de consultoría

4.4.1. *¿Cuántos profesionales y cuántas horas en total destinó KPMG al servicio de consultoría?*

Respuesta: El equipo de KPMG estuvo compuesto por 4 profesionales (1 socio, 1 gerente senior, 1 gerente y 1 supervisor) más un staff de asistentes, que dedicaron más de 1300 horas de trabajo directo, en un período comprendido entre agosto y diciembre de 2024.

4.4.2. *¿Cuántos profesionales y cuántas horas en total destinó KPMG al trabajo de campo y a interactuar con las empresas envasadoras y distribuidoras de supergás, en el marco del servicio de consultoría? ¿En qué período se produjo dicha instancia? ¿Cuántas reuniones mantuvieron los profesionales de KPMG con empresas envasadoras y distribuidoras de supergás? ¿En qué fechas se efectuaron y cuál fue la duración de cada reunión?*

Respuesta: Las horas de trabajo de campo consistieron en la visita a la Planta de ANCAP, más visita a las tres Plantas de Envasado donde el equipo se reunió con la gerencia de cada empresa. Dichas visitas fueron efectuadas por 3 profesionales miembros del equipo de trabajo en las siguientes fechas: 27/08/2024 (ANCAP, Gerencia de Producción de Energéticos en Refinería de La Teja); 06/09/2024 (Acodike, visita a planta de envasado); 11/09/2024 (Megal, visita a planta de envasado), 23/09/2024 (Ducsa, visita a oficinas comerciales); 24/09/2024 (Riogas, visita a planta de envasado). Cada visita tuvo una duración aproximada de 3 horas. Adicionalmente se mantuvieron instancias de intercambio de información con la Asociación Iberoamericana de Gas Líquido de Petróleo (AIGLP). Por otra parte se realizaron innumerables intercambios con el equipo de URSEA, incluyendo el área de fiscalización del Regulación con basta expertise en la temática por ser quienes realizan el trabajo de campo y estudio de datos recabados.

4.4.3. *¿Cuántas recorridas presenciales efectuaron los profesionales de KPMG en Plantas de Envasado, Centros Logísticos y Puestos Propios en cada una de las empresas envasadoras y distribuidoras de supergás? ¿Cuáles fueron las fechas y duración de las recorridas?*

Respuesta: Ver respuesta a consulta 4.4.1 de Riogas.

4.4.4. *¿Qué experiencia previa en estimación de costos en el sector del supergás tenían los profesionales de KPMG que prestaron el servicio de consultoría?*

Respuesta: El equipo de trabajo cumple con los estándares y requisitos solicitados por URSEA establecidos en el Pliego del llamado a licitación para el desarrollo del trabajo.

4.5. Equipo de trabajo de URSEA

¿Cuántos funcionarios y cuántas horas en total destinó la URSEA a interactuar con KPMG, en el marco del servicio de consultoría prestado por esta consultora? ¿Cuántos funcionarios y cuántas horas en total destinó URSEA a interactuar con las empresas envasadoras y distribuidoras de supergás, en el marco del servicio de consultoría prestado por KPMG?

Respuesta: El equipo de contraparte de URSEA estuvo integrado por cinco profesionales durante de todo el período de trabajo. El equipo mismo estuvo integrado por: un ingeniero (Asesor Senior) especialista sectorial de la Gerencia de Fiscalización, un ingeniero (Gerente de Regulación) con amplios conocimientos y experiencia en aspectos regulatorios del sector de GLP, dos economistas de los cuales uno es Asesor Senior y otro Gerente de División Regulación Económica con conocimientos del sector y especialistas en regulación económica, una licenciada en estadística (Asesor Senior) con amplios conocimientos en modelación del sector de análisis y una asesora letrada (Asesor Senior) con experiencia de larga data en temas regulatorios del sector de GLP y que ha participado como referente jurídica en variadas consultorías del sector de Hidrocarburos de la URSEA. Asimismo, participaron otros profesionales de URSEA, los cuales fueron consultados para temas puntuales durante el transcurso del estudio.

4.6. Antecedentes URSEA

¿La URSEA está en conocimiento de antecedentes a nivel del mercado de otros combustibles en Uruguay, diferentes del supergás, en los que se haya realizado alguna reducción real de los márgenes de distribución, que sea igual o superior a 22%? En caso afirmativo, ¿cuáles son esos antecedentes? ¿Cuál es el sustento fáctico en que se basa la URSEA para sostener que una reducción de casi un 22% en el margen de distribución de supergás no compromete la seguridad, la calidad ni el normal funcionamiento a los usuarios? ¿Con base en qué evidencia sólida la URSEA descarta que la reducción de un 22% del margen de distribución de supergás provoque un efecto devastador en la situación económico-financiera de las empresas del sector?

Respuesta: Si bien las consultas son relevantes, al haber realizado los ajustes correspondientes a partir de los cuales se modificaron los márgenes y el resultado no es el planteado en el documento puesto a Consulta Pública, se entiende que responder uno a uno los aportes sería extemporáneo. Lo que si resulta de interés es que el Regulador, considerando muchos de los aportes realizados por los diferentes Agentes, consideró oportuno realizar un ajuste en los modelos de cálculo de dichos márgenes y entiende que la diferencia que pueda existir actualmente entre el margen real y el eficiente no redundará en una situación devastadora para las empresas del sector como plantea el aportante sino a valores propuestos que buscan brindar señales de precio que generen incentivos a una mayor eficiencia productiva.

4.7. Volumen de GLP

¿Con qué base de datos y validación histórica construyó la URSEA su estimación de “volumen de mercado” cuando en el Anexo usa “Volumen envasado” de 108.397.827 kg para calcular costos unitarios?

Respuesta: Ver respuesta a observación 1.1 de Acodike.

4.8. Volúmenes de consumo y capacidad anual

¿Por qué la URSEA utiliza un volumen de 108.397.557 kg para repartir costos en el módulo de distribución del Anexo si en el mismo documento, declara que la capacidad anual es de 24 millones kg y el consumo del mercado de 14 millones kg? ¿Cómo concilia esas tres cifras y cuál es la base única adoptada para los cálculos?

Respuesta: La nota al pie en la página 3 del documento de Consulta Pública señala lo siguiente: “El dimensionamiento actual de capacidad de envasado (24 mill. de kg por año aproximadamente) posibilita abastecer el mercado de consumo de GLP (14 mill. De kg por año aproximadamente) de forma segura”. Cabe aclarar que en documento puesto a Consulta Pública, hubo un error en la redacción. En el mismo se debió decir que la capacidad de envasado del sistema es de 24 millones de kg/mes aproximadamente (estimado en función de la información reportada por los planes operativos de las tres empresas envasadoras), lo cual posibilita abastecer de forma segura un consumo de GLP de 14 millones de kg/mes, siendo este el pico de demanda estacional estimado en julio (13,2% del total anual tras agregación de la demanda para dicho mes según información extraída de los planes operativos del año 2024 de las cuatro distribuidoras) para un volumen de consumo anual de 108.397.557 kg (suma de los volúmenes esperados reportados por las cuatro distribuidoras según planes operativos del año 2024). Esto no tiene ninguna incidencia en la modelación, para la cual se había considerado un volumen de demanda de 108.397.557 millones de kg (ajustado a la baja) según se indica en respuesta a observación 1.1 de Acodike).

4.9. Ajuste paramétrico

4.9.1. *¿Cuál es la justificación técnica de eliminar de la fórmula el factor de variación de precios de combustibles y cómo se compensa su efecto sobre costos de envasado/distribución?*

Respuesta: El trabajo contempla una formulación de ajuste paramétrico únicamente para el Margen de Envasado, lo cual sería luego un insumo para el posterior ajuste del Precio Máximo Intermedio (PMI) que además contempla al Precio en Planta (PEP) del GLP. Por tanto, en dicha formulación se recogen los principales componentes de costo que hacen al proceso de envasado. Se reconoce que para el costo asociado al clearing de envase (que tenía un peso de 2,5% según se observa en la p.11 del documento de Consulta Pública) se proponía un ajuste por variación del IPC, cuando bien podría ser en base a la variación del precio del combustible en la medida que el proceso de clearing contiene un elemento de servicio de flete. No obstante, en la presente propuesta revisada, los costos de recalificación y clearing fueron trasladados al

proceso de distribución (ver respuesta a observación 2.15 de Ducsa). Con lo cual, el proceso de envasado no tendría un componente significativo asociado al costo de combustible de modo tal que requiera la aplicación de un indexador específico. Concretamente, la estructura de costos del Margen de Envasado tras realizar los ajustes correspondientes queda conformado de la siguiente manera:

Ponderadores para indexación del margen de envasado		
	Consulta Pública N° 72	Revisión
IMSNP	54%	37%
IPC	24%	34%
PPIPC x TC	22%	29%

Se advierte un cambio importante en la estructura de costos por moneda, conforme al cual se reduce el peso de los costos laborales. Esto se explica por el hecho de que haber transferido los costos de recalificación y mantenimiento de la estructura de envasado para pasarla a la estructura de distribución, siendo dicho componente muy intensivo en mano de obra.

4.9.2. *¿Con qué evidencia empírica se definieron los nuevos ponderadores y qué antecedentes (datos previos a 5 años) presentará URSEA para mostrar el desvío de la nueva fórmula respecto de los costos efectivos?*

Respuesta: Los ponderadores de las paramétricas de ajuste se elaboraron de acuerdo a la estructura de costos por moneda derivado del modelo de envasado.

En cuanto a su validación empírica, se confirmó que la evolución de los ponderadores con los nuevos indicadores es similar a la evolución que corresponde a los ponderadores que se han venido utilizando en la realidad. Cabe destacar que la paramétrica vigente es la misma para el conjunto de actividades de envasado y distribución: para el margen de envasado se detalla en la Resolución N° 076/023 de URSEA y para el margen de distribución se establece en el Decreto N° 205/023, Anexo IV.

Debido a que la propuesta puesta en consulta define una fórmula paramétrica solo para el margen de envasado, para su comparación con la situación actual se estimó la estructura de costos total (envasado y distribución), obteniendo ponderadores que resultaron en una evolución con diferencias cuantitativas de menor orden.

4.10. Frecuencia de ajuste paramétrico

4.10.1. *¿Por qué pasar de ajuste mensual a semestral y cómo se mitigará el rezago entre la suba de insumos/costos y su reconocimiento regulatorio?*

Respuesta: La determinación de ajuste con frecuencia semestral es acorde a los lineamientos del MIEM y a la frecuencia de ajuste de los distintos sectores.

- 4.10.2.** *¿URSEA cuantificó el impacto acumulado en ingresos del envasador bajo la nueva fórmula y frecuencia? (se solicita publicar el cálculo oficial y el comaprativo con ejercicios de empresa)*

Respuesta: Se adjunta tabla con análisis comparativo entre el esquema de indexación actual y el propuesto denotándose diferencias como máximo menores al 1,5% entre ambos esquemas.

Análisis comparativo de esquema de indexación actual vs propuesto (junio 2024 = 100)		
	Esquema actual	Escenario CP (indexación sobre MENV)
Jun-24	100,0	100,0
Jul-24	100,6	100,0
Ago-24	100,9	100,0
set-24	101,3	100,0
Oct-24	102,3	100,0
Nov-24	102,5	100,0
Dic-24	103,1	104,6
Ene-25	103,2	104,6
Feb-25	104,1	104,6
Mar-25	105,0	104,6
Abr-25	106,6	104,6
May-25	106,7	104,6
Jun-25	106,6	108,1
Jul-25	106,8	108,1
Ago-25	106,6	108,1
set-25	105,7	108,1
Oct-25	106,4	108,1
Nov-25	106,7	108,1
Dic-25	106,7	107,8

- 4.11.** **Revisiones extraordinarias**

¿Qué umbrales activan “revisiones extraordinarias” entre semestres y en qué plazo se instrumentan con efecto?

Respuesta: Ver respuesta al aporte 4.2 de Riogas.

- 4.12.** **Metodología de estimación de costos de eficiencia**

¿Cómo puede considerarse válida una estimación de costos basada en una empresa que no existe y que combina condiciones que ninguna empresa real puede cumplir simultáneamente?

Respuesta: Ver respuesta a observación 1.7 de Acodike, y observaciones 3.4 y 3.5 de Megal.

- 4.13.** **Metodología de empresa ficticia eficiente**

La formulación de una empresa “ficticia eficiente” mediante la agregación de los menores costos individuales observados, ¿no desconoce por completo la viabilidad

operativa? ¿No es esto construir un ideal teórico irrealizable y, por tanto inservible para orientar decisiones regulatorias o de política tarifaria?”

Respuesta: Ver respuesta a observación 1.7 de Acodike, y observaciones 3.4 y 3.5 de Megal.

4.14. Metodología de costo eficiente

¿No implica esta metodología un sesgo sistemático al construir un costo “eficiente” basado en extremos mínimos, que necesariamente subestima el costo real de cualquier operador real?

Respuesta: Ver respuesta a observación 3.4 de Megal.

4.15. Restricciones tecnológicas

“¿Cómo se justifica ignorar las restricciones tecnológicas, de escala y de localización que enfrentan las empresas reales?”

Respuesta: Ver respuesta a observación 3.5 y 3.7 de Megal en cuanto a las restricciones tecnológicas y de escala. En cuanto a las restricciones de localización, no fueron ignoradas. Como se menciona en respuestas a observación 1.8 de Acodike, a efectos de estimar el costo de transporte se contempló la localización real de todos los depósitos intermedios y expendios en el territorio nacional.

4.16. Función de producción

¿Qué sustento técnico tiene comparar unidades de costo aisladas sin ninguna referencia a una función de producción que relacione insumos con producto final?

Respuesta: Las empresas no han brindado sus funciones de producción como insumo, tampoco en algunos casos la información provista ha sido suficiente para analizar unidades de costo aisladas. Asimismo, la calidad y la granularidad de la información contenida en los balances regulatorios y sus anexos resulta insuficiente como insumo hacia los fines planteado en el aporte. Por lo tanto, no fue factible elaborar un modelo en base a funciones de producción.

4.17. Costos eficientes

¿No resulta inconsistente asumir que los costos más bajos reflejan eficiencia, sin depurar factores contextuales como escala, antigüedad de activos, ubicación o condiciones laborales?

Respuesta: Se considera que todos los factores mencionados en el aporte forman parte del modelo elaborado.

4.18. Factibilidad de costos

¿Puede considerarse serio un modelo que no evalúa la factibilidad de los costos estimados ni su impacto sobre la viabilidad económica de los agentes?

Respuesta: Todos los costos estimados surgen de información proporcionada por actores relevantes, por lo tanto se consideran factibles.

4.19. Sensibilidad

¿Por qué se omite cualquier análisis de sensibilidad o robustez, como si los resultados fueran ciertos por construcción, cuando en realidad se basan en supuestos altamente cuestionables?

Respuesta: Ver respuesta a observación 1.4 de Acodike.

4.20. Interacción de factores productivos

¿No se incurre en una contradicción al definir eficiencia sin considerar la interacción entre factores productivos, como si fueran totalmente independientes?

Respuesta: Ver respuesta a observación 3.4 de Megal.

4.21. Definición de eficiencia

¿Qué credibilidad puede tener un modelo que define eficiencia de forma puramente agregada, sin que ninguna empresa real, ni siquiera la más eficiente, pueda igualar ese estándar?

Respuesta: Ver respuesta a observación 3.5 de Megal.

4.22. Desincentivo a la inversión

¿Qué sentido tiene construir una referencia “eficiente” que, por su propia formulación, desincentiva la inversión, la mejora tecnológica y la competencia, al establecer como meta un nivel de costo que nadie puede lograr?

Respuesta: Bajo esta metodología, el Regulador no fija el margen en función de lo que la empresa declara que le cuesta brindar el servicio (método cost plus), sino por lo que debería costar bajo criterios de eficiencia. Esta es una metodología que si fomenta la inversión eficiente considerando: automatización de los procesos, reducción de pérdidas, mejoras operativas, entre otros aspectos. Cabe destacar que la empresa modelo eficiente funciona como un mecanismo de competencia regulada: incentiva a la disciplinar a la empresa a incurrir en costos eficientes, premia la eficiencia y castiga la ineficiencia, reduce riesgos y genera un marco atractivo para inversiones racionales. Además, genera un marco de estabilidad y previsibilidad para las empresas durante cada período tarifario.

4.23. Turnos en zafra

¿Cómo incorpora la URSEA, en la metodología de “costo eficiente”, la holgura de turnos extra y la capacidad excedente obligatoria para zafra requeridas por el propio Estado?

Respuesta: El estudio incorpora explícitamente los dos elementos operativos mencionados: la holgura de turnos complementarios y la capacidad excedente obligatoria para la zafra. Ambos están integrados en el modelo de eficiencia. Sobre la holgura de turnos complementarios, en el modelo se considera la dotación de personal necesaria para cubrir la demanda estacional (zafra invernal) mediante turnos complementarios. Este se considera un recurso operativo necesario para atender los picos de demanda. Así, el modelo contempla como parámetros (entradas): 1) las Horas anuales contratadas para operar cada Línea de envasado y para el Mantenimiento de

la operación de la línea (calculadas en base a operarios FTE -full time equivalentes- para atender turnos complementarios) y 2) las Horas anuales contratadas para la recalificación, mantenimiento y descarte de envases (también FTE para atender turnos complementarios). Se calculan las horas extra necesarias para los meses de mayor consumo según los coeficientes de estacionalidad disponibles en el informe. Estas horas se valoran según la Categoría de Consejo de Salarios involucradas y se integran en el costo operativo. Sobre la capacidad de envasado, efectivamente se reconoce la capacidad actual, que incluye dicha capacidad excedente. No se reduce la capacidad del sistema en el modelo eficiente, sino que es la disponible en 2024 (disponible todo el año). El informe indica que "se consideró que el dimensionamiento actual de capacidad de envasado... posibilita abastecer el mercado... de forma segura" y que "la distribución de esta capacidad entre las tres plantas... es una forma de garantizar el suministro sin una dependencia absoluta de ninguna planta". Se asume la operación de las tres plantas existentes, aunque dos podrían cubrir la demanda en condiciones normales. Se considera que, ante una falla en una planta, las otras dos deben poder suplir la demanda total (especialmente en invierno). Esto implica mantener capacidad ociosa como resguardo. Claramente, este supuesto eleva los costos fijos (depreciación, mantenimiento), pero se incluye como parte del "costo eficiente" bajo restricciones de seguridad (capacidad excedente se internaliza como un costo necesario para cumplir con el requisito de continuidad y calidad que exige la regulación uruguaya).

4.24. Redundancia de equipos

¿Dónde se reconoce tarifariamente la redundancia de equipos mínimos exigidos (carrusel, bombeo, balanzas) que constituyen capacidad de respaldo?

Respuesta: El modelo contempla la coexistencia de las tres plantas actuales de envasado, con sus correspondientes depreciaciones y retornos sobre el capital. Ver respuesta a observaciones 1.3 de Acodike y 3.6 de Megal.

4.25. Personal

En el dimensionamiento de costos, ¿se incorpora el costo logístico y de personal asociado a la prelación de servicios esenciales y a la descarga parcial por racionamiento?

Respuesta: En el estudio no se incluyeron de manera explícita los costos logísticos y de personal derivados de la prelación de servicios esenciales ni de la descarga parcial por racionamiento. La razón principal es que el modelo se basó en condiciones de operación normales y eficientes, sin incorporar escenarios excepcionales de gestión de crisis o restricciones extremas de suministro. Es un supuesto, como también lo fue, por ejemplo, normalizar todo el proceso de envasado a envases de 13 kg, sin considerar otros tamaños. No obstante, el modelo sí consideró mecanismos operativos y de capacidad que responden indirectamente a estos requerimientos, tal como se detalla a continuación: 1) El estudio no cuantificó costos adicionales por prelación, pero sí incorporó un margen de capacidad excedente que permite flexibilidad operativa para atender prioridades sin alterar significativamente los costos base. Además, la

planificación logística eficiente modelada (rutas, flota, depósitos intermedios) supone una distribución ágil que podría adaptarse a criterios de priorización sin incrementos de costo significativos, dentro de los parámetros de eficiencia. 2) El racionamiento (ej.: entrega de cantidades limitadas por cliente en períodos de escasez) implica costos logísticos adicionales (más viajes, menor carga por vehículo, mayor gestión administrativa). El modelo no contempla escenarios de racionamiento, pero sí consideró la estacionalidad de la demanda y la capacidad de respuesta ante picos, con una flota dimensionada para la demanda máxima mensual, flexibilidad en la asignación de viajes y frecuencia de entregas, más un stock de seguridad en planta y depósitos intermedios; todo lo que, conjuntamente, permitiría cierta flexibilidad operativa ante racionamientos, aunque no se cuantificó el impacto puntualmente. Finalmente, la metodología es clara en cuanto a que el estudio se centra en condiciones normales de operación y en la eficiencia productiva, sin incluir contingencias extremas o planes excepcionales de gestión de crisis. El Costo Eficiente calculado representa el costo de operar el sistema cumpliendo con los estándares de calidad y seguridad, pero no incluye partidas específicas para eventos de racionamiento o prelación, ya que estos no son parte de la operativa diaria eficiente. Para futuras revisiones del modelo, en base a información de mayor calidad de las empresas (especialmente en el Anexo I, donde las empresas integradas verticalmente brinden información de más calidad y abierta claramente por línea de negocio, eventualmente se podría incorporar un módulo de costos por contingencia que cuantifique los sobrecostos de forma eficiente).

4.26. Costos de comunicación

¿Cómo valora la URSEA los costos de comunicación y gestión exigidos por el Plan (avisos, coordinación con clientes, proveedores y funcionarios; comunicación inmediata a la URSEA)?

Respuesta: El modelo no contempla un input específico asociado a cada tipo de costo administrativo, en parte porque no se pudo contar con dicha información por parte de todas las empresas. Se entiende que los costos de comunicación están comprendidos en los Gastos de Administración y Ventas, en cuyo caso la modelación aplicó el supuesto comentado en la respuesta a la observación 1.6 de Acodike.

4.27. Costos de planificación

¿Reconoce la URSEA los costos de planificación por estacionalidad (tablas mensuales y por departamento), incluyendo variabilidad y picos?

Respuesta: Ver respuesta a consulta 4.25 de Riogas.

4.28. Contingencias específicas

¿Qué tratamiento tarifario reciben las contingencias específicas aceptadas por URSEA (paro, clima extremo, siniestro) que aumentan costos y reducen productividad?

Respuesta: Los sobrecostos por contingencias específicas de índole sindical no fueron incorporados en la estimación de los márgenes eficientes de envasado y distribución de GLP.

4.29. Conflicto sindical

¿Cómo se valora el personal capacitado requerido para “operar en planta... minimizando el impacto” en conflicto sindical?

Respuesta: Ver respuesta a consulta 4.25 de Riogas.

4.30. Observaciones URSEA

¿Se ha cuantificado el costo de cumplimiento de las observaciones formuladas por URSEA (recursos detallados en envasado; canales de atención, puestos y capacidad de almacenamiento en distribución)?

Respuesta: Ver respuesta a consulta 4.25 de Riogas.

4.31. Oferta exigida en el Plan

¿Cómo compatibiliza la URSEA el principio de “oferta (máxima y mínima) exigida en el Plan con el uso de promedios en la medición del costo eficiente?”

Respuesta: Los costos laborales no fueron modelados con el uso de promedios, sino que reflejan la dotación de empleo requerida por mes, atendiendo la estacionalidad de la demanda. En ese sentido, para la línea de envasado se consideró una dotación zafral fija durante el período mayo-setiembre, y una dotación inferior durante el resto del año (octubre-abril). Adicionalmente, se contempla una dotación extra de mano de obra por turnos complementarios en términos de horas contratadas por kg de GLP, que se aplicó al volumen envasado en cada mes, a cuyos efectos se contempló la estacionalidad mensual intraanual según información reportada por los planes operativos de las empresas.

4.32. Sobre envasado y RRC

4.32.1. *¿Cómo asegura la metodología que el costo “eficiente” sea alcanzable por un operador real que debe cumplir seguridad, continuidad y calidad del servicio en forma simultánea?*

Respuesta: La estimación del costo eficiente fue realizada pretendiendo cumplir con dichos requisitos.

4.32.2. *¿Cómo se justifica que la “empresa eficiente” resulte de agregar los menores costos observados en subetapas (línea, clearing, etc.), sin modelar la coherencia activa de una planta real?*

Respuesta: Ver respuesta a observación 3.5 de Megal.

4.32.3. *¿Qué productividades y dotaciones se utilizaron para Operación y Mantenimiento y cómo se verifica su compatibilidad con la realidad (turnos, formación, supervisión,*

mantenimiento preventivo, servicios especializados, insumos críticos y controles de seguridad)?

Respuesta: Las productividades y dotaciones utilizadas en el modelo de costo eficiente no son teóricas, sino que se derivan de datos provistos por actores relevantes, en la medida que lo han provisto. Se incorporaron explícitamente los requerimientos de turnos complementarios, supervisión, mantenimiento preventivo, servicios especializados y controles de seguridad, aunque algunos costos asociados a formación o capacitación específica pueden estar internalizados en las estructuras salariales. El modelo resultante busca equilibrar eficiencia productiva con el cumplimiento de estándares operativos y regulatorios, procurando que los costos estimados sean alcanzables en un escenario realista de operación.

4.32.4. *¿Por qué se excluye (o monimiza) el alquiler/canon de plantas e infraestructura imprescindible como si fuera prescindible o no eficiente? ¿Con qué criterio se reconocerá?*

Respuesta: Ver respuesta a observaciones 1.3 de Acodike, y 3.6 de Megal.

4.32.5. *¿Cómo se modela la estacionalidad (picos invernales) en recalificación, reparación y control de envases (RRC) y los tiempos regulados de inspección, prueba y descarte?*

Respuesta: Se modeló una dotación de personal asociada a la recalificación, mantenimiento y descarte de envases en cada planta durante el período octubre-abril, compuesto por jefe, asistentes de jefe, auxiliares de mantenimiento, medio oficiales de mantenimiento y oficial de mantenimiento. Se contempló un pico estacional compuesto los meses mayo-setiembre en donde se adicionan operarios (auxiliares, medio oficiales y oficiales de mantenimiento). A su vez, durante los 12 meses del año se adicionan turnos complementarios asociados a recalificación y mantenimiento para oficiales y medio oficiales de mantenimiento, en términos de horas por kg envasado. Los gastos de recalificación y mantenimiento también incluyen pintura y otros insumos de prueba.

4.32.6. *¿Cómo incorpora la metodología ventanas de carga, esperas, verificaciones documentales y controles de trazabilidad en el costo de clearing, evitando suponer distancias y sincronización “perfectas”?*

Respuesta: El costo específico directamente asociado a clearing contempla \$ 12 por envase, según información obtenida con empresas entrevistadas. Aplica sobre un volumen equivalente al 20% del volumen total envasado por cada planta. Otros gastos como verificaciones documentales y controles de calidad se entiende que forman parte de los GAV, a cuyo s efectos remitirse a respuesta de observación 1.6 de Acodike.

4.32.7. *¿Qué criterio usa URSEA para distinguir entre “ocio” y reserva operativa prudente necesaria para paradas programadas, fallas imprevistas y picos de demanda?*

Respuesta: Como fuera señalado en el informe puesto a Consulta Pública, se contempla una capacidad ociosa a través de la modelación del costo de activo fijo

asociado a las tres plantas de envasado. Ver respuesta a observación 3.6 de Megal. También se contempla en la versión ajustada un stock de envases que permite capacidad plena en depósitos intermedios, expendios, camiones, y planta de envasado por concepto de clearing y un día de inventario asociado a capital de trajo.

- 4.32.8.** *¿Dónde y cómo se reconocen los costos de certificaciones, auditorías, calibraciones, seguros laborales/ambientales, gestión de riesgos y sistemas de trazabilidad y registros?*

Respuesta: Ver respuesta a observación 1.6 de Acodike.

- 4.32.9.** *La depreciación adoptada, ¿es económica (vida útil y obsolescencia) o meramente contable? ¿Cuál es el mecanismo explícito para reconocer reposición y modernización (flota, automatización, seguridad, digitalización)*

Respuesta: Ver respuesta a observación 2.22 de Ducsa.

- 4.32.10.** *¿Qué salvaguardas introduce la metodología para evitar que un costo “eficiente” por debajo de las necesidades reales empuje a reducir mantenimiento, formación y holguras?*

Respuesta: La modelación del costo eficiente contempla la capacidad de atender el volumen de demanda. La mano de obra por recalificación y mantenimiento a su vez está modelada considerando la estacionalidad intraanual.

- 4.32.11.** *¿Cómo alinea el modelo de incentivo a la inversión si no reconoce adecuadamente el arrendamiento ni una senda de reposición?*

Respuesta: Ver respuesta a observación 1.3 de Acodike.

4.33. Otras consultas

- 4.33.1.** *¿Por qué el modelo aplicado a Montevideo no incluye el rubro “Expendios – Costo Fijo Operativo”, cuando consituye un componente esencial del costo total del servicio?*

Respuesta: Ver respuesta a consulta 1.8.5 de Acodike.

- 4.33.2.** *¿Cuál es el peso por kilogramo efectivamente asignado a la “Distribución capilar en Montevideo” y cómo se verificó su suficiencia frente a la estructura real de costos?*

Respuesta: El costo de distribución asociado a la distribución en Montevideo se corresponde a la Zona 1 en la asignación por área geográfica. Ver respuesta a observación 1.12.1 de Acodike.

- 4.33.3.** *¿Con qué evidencia se sostienen los valores de capital fijo y costo operativo variable considerados para la operación capilar en Montevideo y cómo se validaron contra inversiones y gastos reales?*

Respuesta: Los expendios diseminados en el territorio nacional tienen características variadas que dependen de la capacidad instalada, localización y especificidad del giro. En algunos casos se trata de expendios cuyo único objeto es la distribución de GLP

envasado, en otros casos son almacenes y en otros estaciones de servicio. Dicha heterogeneidad vuelve más complejo replicar fielmente la estructura de costos de los expendios. Por tanto, se procedió a la aplicación de supuestos para el personal y los gastos de administración que fueron comentados en las páginas 35 y 36 del documento puesto a Consulta Pública. La remuneración del chofer para la entrega a domicilio se modeló según lo indicado en la respuesta a la consulta 1.8.5 de Acodike. También se incluyó una inversión en activo fijo asociada a la disposición de envases por el 100% de la capacidad instalada lo cual podría considerarse un supuesto conservador.

- 4.33.4.** *¿Por qué se utiliza el subgrupo 23 como referencia laboral en distribución, cuando la actividad de GLP se rige por convenios bipartitos/tripartitos específicos con condiciones distintas?*

Respuesta: En el caso del personal operativo asociado al envasado y la distribución, se consideró la remuneración establecida en los laudos de Consejos de Salarios asociada a: Grupo 10 / Subgrupo 21: Envasado de Supergás. Grupo 10 / Subgrupo 22: Supergás Distribución / Subgrupo 23: Fleteros de Supergás. Este último caso fue el que se tomó para remunerar a los transportistas de GLP envasado.

- 4.33.5.** *¿Cómo incorpora la metodología el consumo diario promedio de clientes y la capacidad de acopio por punto para estimar el número real de viajes requeridos?*

Respuesta: Ver respuesta a la observación 1.8.1 de Acodike.

- 4.33.6.** *¿Cómo se justifica no modelar una dotación de choferes por no integrar la entrega domiciliaria el PVP, cuando el 90-95% del GLP se distribuye a domicilio?*

Respuesta: Ver respuesta a observación 1.8.4 de Acodike.

- 4.33.7.** *¿Se verificó que los costos laborales en expendios se refieran al subgrupo correcto y a los acuerdos vigentes aplicables al GLP?*

Respuesta: Ver respuesta a consulta 4.33.3 de Riogas.

- 4.33.8.** *¿Por qué la aproximación en Montevideo no contempla la estructura completa de costos operativos de un punto de venta de GLP?*

Respuesta: Los costos operativos de puestos de venta en Montevideo se modelaron con el mismo criterio que en el interior, para lo cual se utilizó la capacidad efectiva en kg de cada uno de los 1051 expendios considerados en todo el país para dimensionar el personal (y por tanto, indirectamente los GAV) así como el costo de la inversión en jaulas.

- 4.33.9.** *¿Cómo se valida la hipótesis de personal “compartido” en expendios ≤ 975 kg cuando una porción significativa opera en régimen exclusivo de GLP y requiere estructura propia?*

Respuesta: Este ítem fue validado por técnicos del área de fiscalización de URSEA, partiendo de la base de que los expendios con capacidad menor a 975 kg corresponden mayormente a locales de venta que además de GLP envasado, también comercializan otros productos (ej.: almacenes y estaciones de servicio). En consecuencia, el personal de dichos locales no está dedicado en un 100% a la comercialización de GLP envasado.

4.33.10. *¿Cómo se valida la hipótesis de personal “compartido” en expendios $\leq$ 975 kg cuando una porción significativa opera en régimen exclusivo de GLP y requiere estructura propia?*

Respuesta: Ver respuesta a consulta 4.33.9 de Riogas.

4.33.11. *¿Con qué criterio se definió la “dotación eficiente” corporativa sin contemplar ventas/comercial, dirección, TI, call center, marketing, atención al cliente y cumplimiento regulatorio a nivel nacional?*

Respuesta: Ver respuesta a observación 1.6 de Acodike.

4.33.12. *¿Por qué se calcula Administración y Ventas (en adelante A/V) como proporción de remuneraciones, cuando el gasto contiene componentes fijos y variables no lineales ni correlacionados con masa salarial?*

Respuesta: Ver respuesta a observación 1.6 de Acodike. La proporción considerada fue estimada para tener una magnitud del peso relativo de ambos componentes, no se pretendió insinuar que tuvieran una correlación lineal. De hecho, en la propuesta de ajuste paramétrico los GAV ajustan por IPC mientras que los salarios ajustan por IMSNP.

4.33.13. *¿Cuál es el sustento técnico para proponer una dotación teórica de puntos de venta “eficientes” por marca, desconociendo competencia efectiva, cobertura territorial y obligaciones regulatorias locales?*

Respuesta: En la modelación se mantuvo la dotación y localización actual de puntos de venta, según información extraída del listado RAGLP de URSEA a abril de 2024. Ver respuesta a observación 1.8.2 de Acodike.

4.33.14. *¿Qué mecanismos prevé la metodología para evitar que el conjunto de supuestos (viajes subestimados, costos fijos omitidos, A/V simplificados, dotaciones mínimas y laudos erróneos) derive en un retorno nulo o negativo?*

Respuesta: La metodología contempla la remuneración a la tasa de retorno requerida de mercado. En este sentido, se procuró obtener información detallada y con la mayor apertura posible en base a consultas realizadas a las empresas distribuidoras a través de una solicitud formal enviada el 13/08/2024 por URSEA a cada empresa por separado, que entre otras cosas incluía la solicitud de información de gestión y balancete de saldos desagregados por centro de costos. Ello implicó la firma de acuerdo de confidencialidad para el intercambio de información. Si bien todas las empresas tuvieron la gentileza de recibir presencialmente al equipo consultor para la

realización de entrevistas, el suministro de la información formalmente solicitada por vía de URSEA no fue simétrico: mientras algunas empresas entregaron información abundante en atención a lo solicitado, en otros casos la entrega de información fue menor. En procura de obtener información complementaria en base a los balances regulatorios presentados a URSEA, se detectó que la información suministrada correspondiente a las categorías de costos para costos correspondientes a las actividades de “Envasado” y “Distribución y Transporte” tenía criterios disímiles de asignación según cada empresa. Todo lo cual dificultó el trabajo de recolección de información, y en algunos casos se debió recurrir a supuestos para la modelación. Dichos supuestos (elaborados según información suministrada, según información provista por URSEA, información recolectada mediante entrevistas a las empresas y a otros actores vinculados indirectamente al sector, y a juicio profesional) pretenden reflejar la realidad lo más fielmente posible. Finalmente, cabe señalar que, en caso de que se genere un efecto adverso sobre la rentabilidad como consecuencia de la modificación regulatoria propuesta –tal como lo sugiere la observación–, cabe tener en cuenta que la Consulta Pública contempla una instancia revisión extraordinaria (ver respuesta a consulta 4.2 de Riogas).

4.34. **Apreciaciones Generales**

Riogas plantea que la metodología utilizada se apoya en supuestos teóricos y constructos ideales que no reflejan la realidad operativa, económica y regulatoria del sector de GLP en Uruguay. Asimismo, dice que la construcción de una “empresa modelo eficiente” ficticia, basada en la consideración de costos mínimos aislados, sin contemplar interdependencias, holguras operativas, estacionalidad, obligatoriedad de seguridad etc., conduce inevitablemente a una subestimación sistemática de los costos reales. También plantea que se pone en peligro la sustentabilidad financiera de la empresa y la operativa del negocio.

Respuesta: En lo relativo al conjunto de aportes que se realizan en el apartado de “Apreciaciones Generales”, cabe destacar que no se comparten los planteos realizados por la empresa.

En lo relativo a la construcción de una empresa modelo eficiente, esta metodología como es sabido es ampliamente utilizada por los reguladores e intenta construir una empresa ficticia que realiza las actividades de la empresa regulada, en este caso envasado y distribución, respetando las características particulares del funcionamiento y operativa de la empresa pero estimando costos que incentiven a la eficiencia de la misma. No se está desconociendo en este caso la realidad de la empresa ya que la información utilizada para el estudio se basó en costos reales de las empresas de envasado y distribución de GLP y fue suministrada por las mismas. Asimismo, una vez analizados los aportes a la Consulta Pública se consideraron otros aspectos que no habían sido tomados en cuenta en el trabajo inicial con el objetivo de mejorar las estimaciones realizadas y acercarse lo más posible a la realidad sin apartarse del objetivo de incentivo a la eficiencia que aquel por el cual debe velar el Regulador.

Como toda metodología, se basa en modelos simplificadores de la realidad y no en una reproducción exacta del funcionamiento real de la empresa.

Teniendo en cuenta que la reproducción de la operativa real del funcionamiento del negocio no es el objetivo del Regulador, sino el de estimar en base a esa operativa costos y márgenes que incentiven a un funcionamiento eficiente de las empresas envasadoras y distribuidoras de GLP, es que no se está de acuerdo en que el modelo propuesto y ajustado tomando en cuenta aportes de las empresas conocedoras del negocio, ponga en riesgo la sustentabilidad de la empresa ni la operativa de los mencionados negocios.

5. ANCAP

5.1. Subsidio MIDES

En el apartado Costo Financiero, se establece el siguiente supuesto: “Crédito por ventas a expendios bajo plan MIDES: aplica sobre el 20% restante. El subsidio MIDES representa el 50% del precio e implica el envío de una nota de crédito de la Distribuidora al Expendio por dicho monto. Dicho valor es resarcido por ANCAP, aunque el 30% del mismo se paga a plazo en un período que se modeló en 120 días.” Sobre este punto, corresponde precisar que, durante el año 2024, la instrumentación del beneficio de descuento del 50% en el precio de venta de las garrafas de 13 kg a los beneficiarios del Ministerio de Desarrollo Social, se llevó adelante, tal como se indica en el documento mediante la emisión de una nota de crédito semanal, que durante dicho período fue en promedio de un 79,70% del importe total del descuento, quedando el restante 20,30% pendiente de emitir por parte de las distribuidoras vía nota de débito.

Respuesta: En atención a lo señalado, se procedió a ajustar el modelo, pasando a ser 20,3% la proporción del subsidio que se paga a plazo (**Ajuste #8 del Costo Promedio de Distribución (Tabla capítulo 3 del informe puesto a Consulta Pública)**).

5.2. Subsidio MIDES

Hasta el 31 de enero de 2025 se utilizó el esquema comentado, en tanto las ventas se realizaban a través de una aplicación que ANCAP puso a disposición para tal fin. Sin embargo, a partir del 1 de febrero de 2025 se pasó a utilizar la plataforma TuApp de ANTEL (a través de la cual ya se gestionaban otras prestaciones del MIDES), modificándose, entre otros aspectos, el flujo de fondos que provee ANCAP y el esquema de pago a las distribuidoras, que pasaron a cobrar el importe correspondiente al 50% del precio de la garrafa de GLP a las 48 horas de realizada la venta a través de la plataforma Sistarbanc, quien, a su vez, cobra un 1,5% del importe a transferir a cada distribuidora por concepto de comisión.

Respuesta: Ver respuesta a observación 2.20 de Ducsa.