



**Evolución del Segmento del Gas L.P.
Vehicular «AUTOGAS» en el Mercado
Mexicano**



ING. OCTAVIO PÉREZ SALAZAR

Buenos Aires, 29–31 Marzo 2017

Antecedentes del Gas LP en México

- La Industria de gas LP nace en 1938 con la expropiación petrolera
- El estado mantuvo la producción/importación de gas LP, así como las ventas de primera mano; pero abrió la distribución a los empresario mexicanos



En 1938 el Presidente Lázaro Cárdenas nacionalizó la industria petrolera

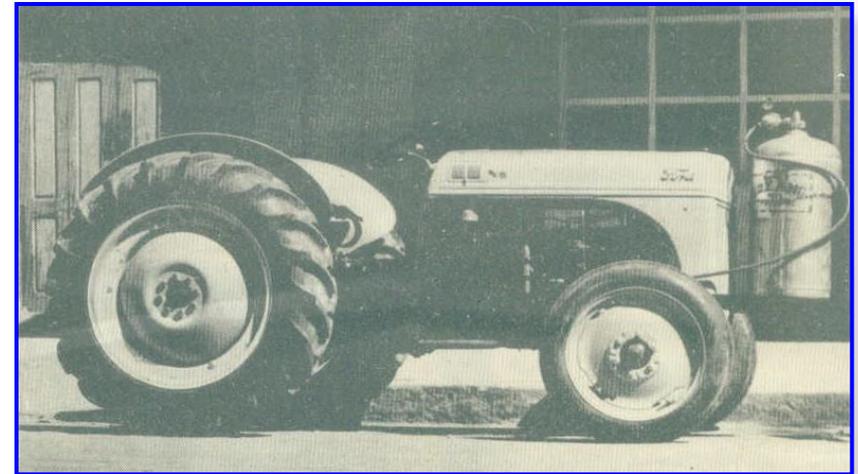
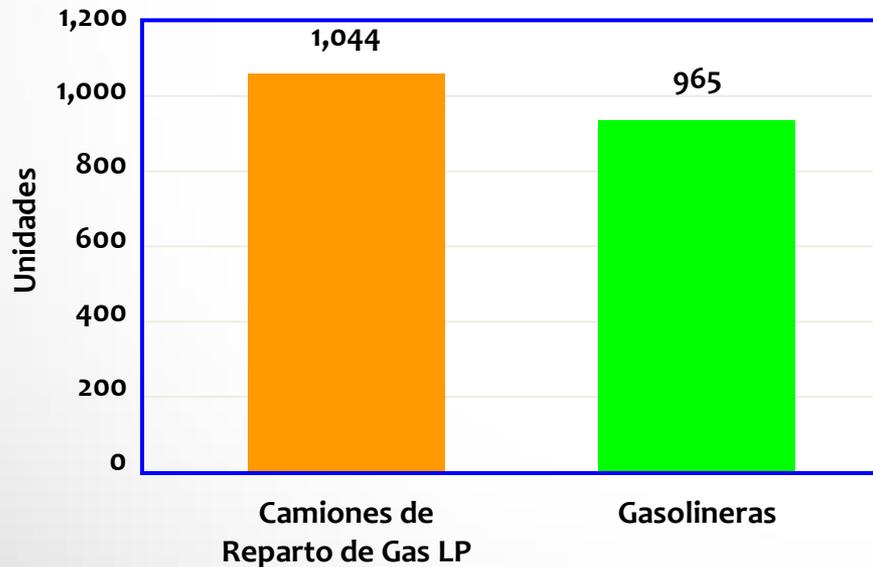
El reto inicial para la Industria de la Distribución de Gas L.P.... ¿generar demanda!



El Efecto de la Disponibilidad del Combustible

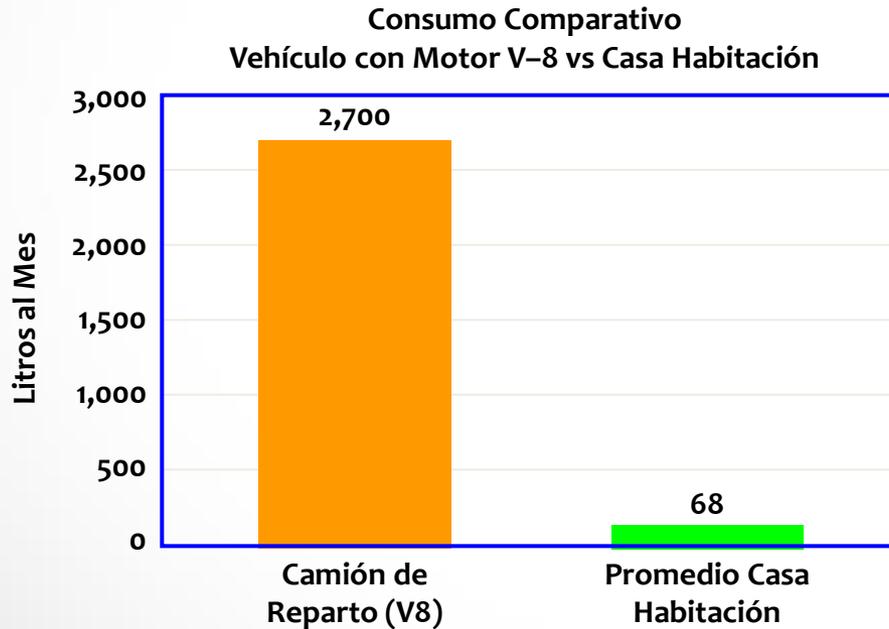
- La empresa privada comienza a desarrollar oportunidades derivadas de la restricción de uso de gasolina por la 2a Guerra Mundial
- En los 40's la granja suburbana es atendida por su necesidad de energía
- En abril de 1943 arranca la primera empresa de conversiones a gas LP, convirtiendo tractores agrícolas
- A principios de los 50's ya está más disponible el gas LP que la gasolina

Camiones de Reparto vs Gasolineras (1950)



De la Granja a la Carretera... ¡Surgen más Oportunidades!

- Al ver resultados con el tractor, el distribuidor de gas LP pensó en aprovechar los ahorros en su propia flota
- Para fines de los 50's la creciente flota de reparto de gas LP, ha adoptado a este combustible como su principal fuente de energía



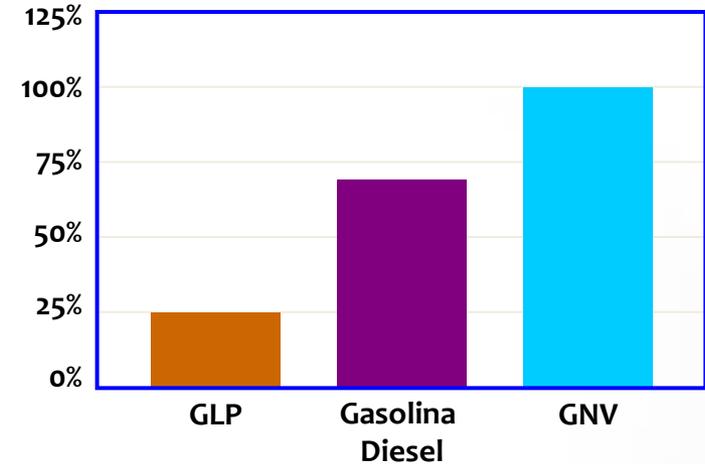
Auge del Desarrollo Industrial en la Década de los 60's

- Un montacargas tiene un consumo de 40 a 50 litros por turno y se emplea de 2 a 3 turnos por día
- Para finales de los 60's México es ya el 2do productor mundial de refrescos y ocupa el 4to lugar en manufactura de motores automotrices
- La oportunidad de los 60's proviene del desarrollo industrial mexicano y la creciente necesidad de manejo de materiales, en particular en el sector de bebidas y el sector automotriz

Ventajas adicionales por emisiones en el ambiente de trabajo



Inversión Comparativa para Estación de Autoabasto (Mismo Contenido de Energía)



La inversión para una estación de auto – abasto es comparativamente baja, contra una estación de gasolina o diesel



Desarrollando Nichos se Llega a la Flotilla de Reparto Urbano

- La flotilla de reparto le da a la carburación a gas LP su mayor crecimiento iniciando a fines de los 60's, principios de los 70's
- El precio del gas LP como principal motivador; la recuperación promedio = 2.5 meses



¡Siguiendo al líder!
Estrategia Probada: Convencer al Líder de Opinión en cada segmento

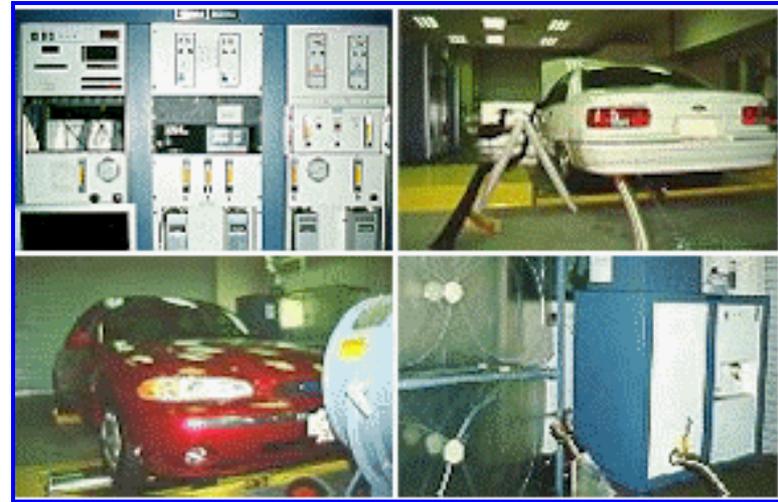
Píntalo de Verde... Las Ventajas Ecológicas del Gas LP



- El gas LP automotor cambio de posición de «prohibido» a finales de los 70's, a ser un combustible privilegiado a finales de los 80's, reconocido por las autoridades como alternativa ecológica

Esquema de aplicación del Hoy No Circula

Hoy no Circula	
5 y 6	Lunes
7 y 8	Martes
3 y 4	Miércoles
1 y 2	Jueves
9 y 0	Viernes



Los beneficios del gas LP vehicular «AUTOGAS» se certificaron con demandantes pruebas dinámicas para medir emisiones vehiculares. Pruebas realizadas en la Ciudad de México (2,300 msnm).

Gas LP para las Principales Flotillas de Cobertura Nacional



- El *Nuevo Marco Legal* del AUTOGAS atrae de inmediato a las flotillas nacionales
- Durante los 90's el mercado mexicano de conversiones se coloca entre los más grandes del mundo
- México inicia el siglo XXI con uno de los mayores parques vehiculares usando AUTOGAS

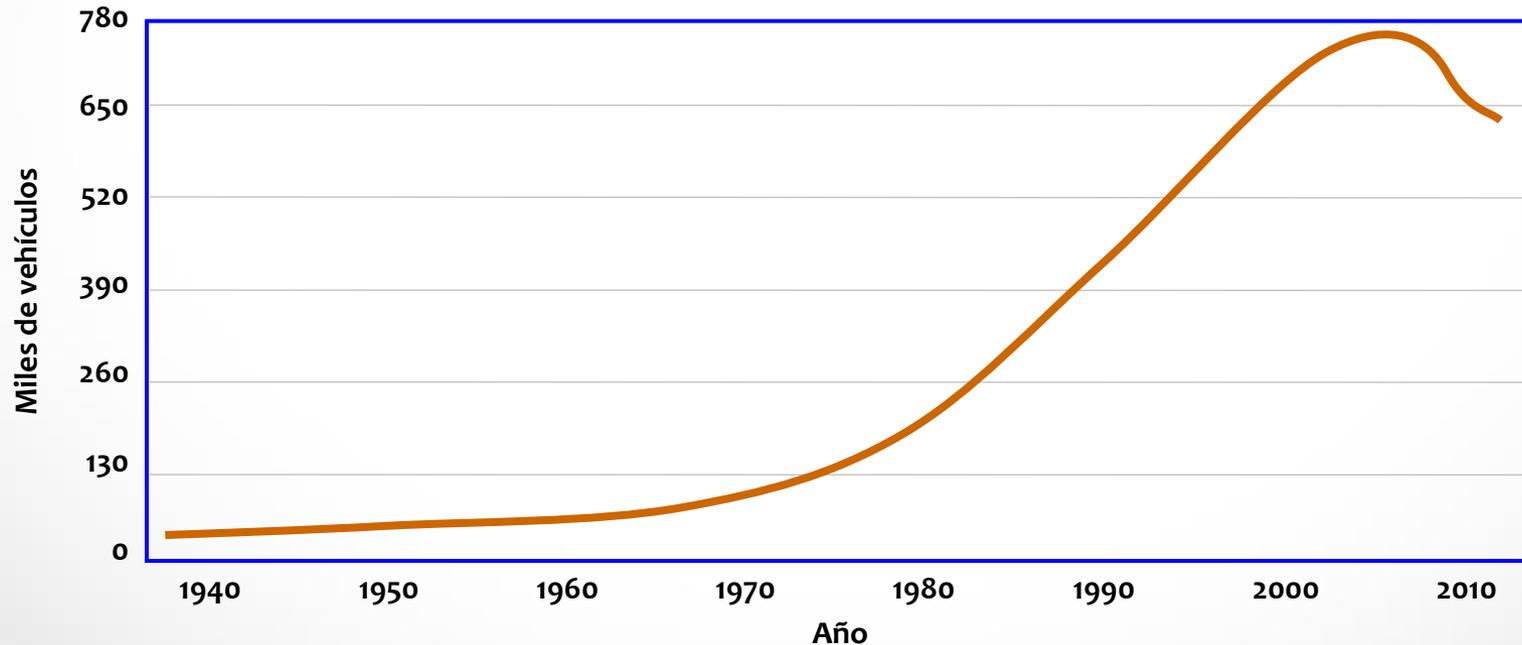
Bimbo con gas LP Vehicular AUTOGAS «Circula todos los días»



El Efecto del Crecimiento a través de la Flotilla de Reparto

- Nótese el efecto de la conversión de flotillas durante el periodo de los 70's a los 90's
- Las empresas operadoras de flotillas se vuelven un factor de consideración para el tratamiento oficial del AUTOGAS
- El punto de inflexión se genera al presentarse en el mercado una crisis de desempeño en los años 2000

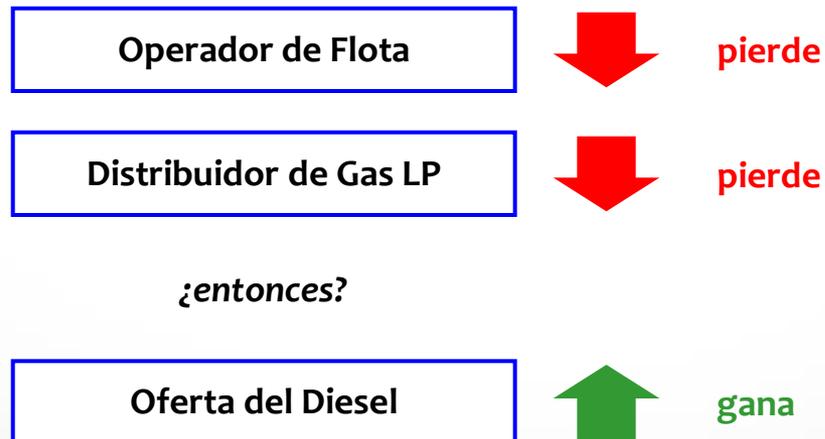
Vehículos Operando con Gas LP



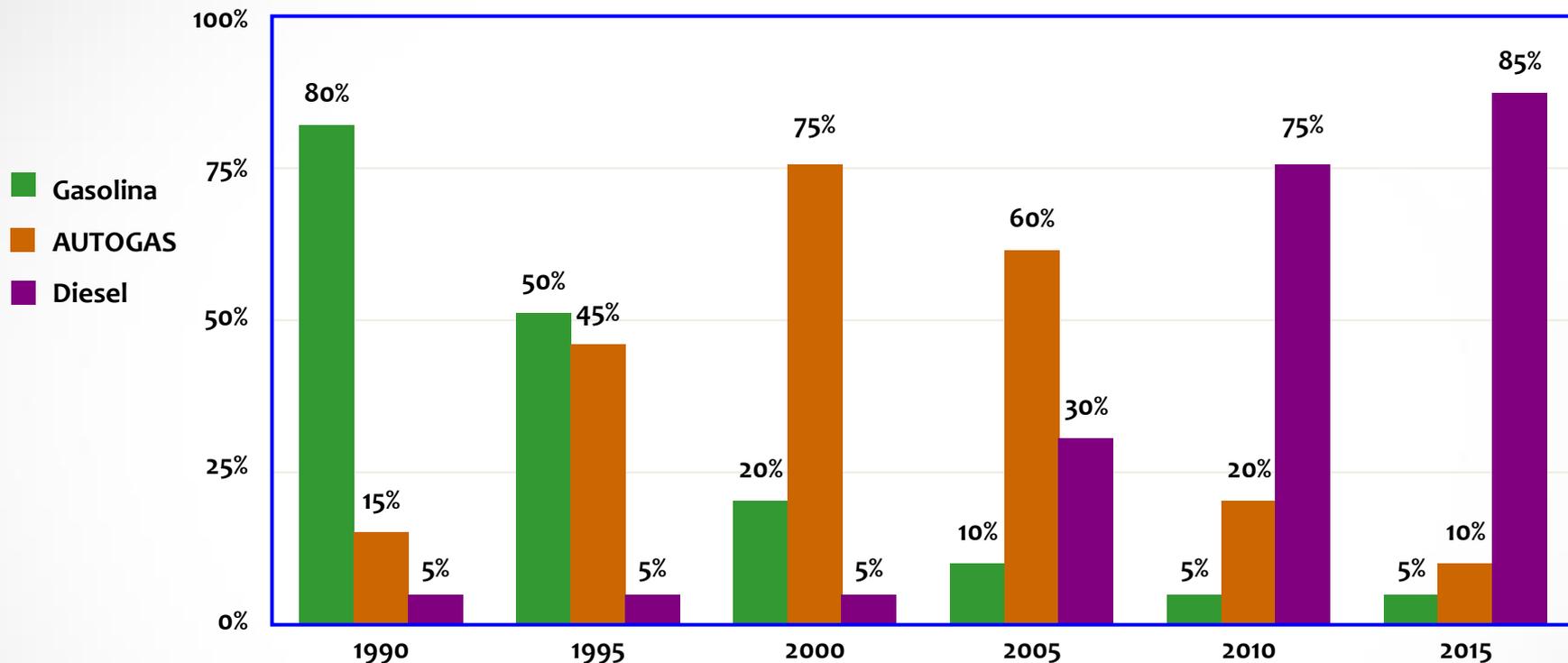
Oferta de Valor al «Precio por Litro»:

- Selección de kits de conversión solo por precio:
 - Bajando precio usando componentes secundarios de mala calidad, disminuyendo confiabilidad
 - Oferta de «clones» con bajo desempeño
- Compensación de la pérdida de eficiencia de operación de la flota con mayores descuentos al «precio por litro»
- Identificación del Gerente de Flota de costos ocultos que, a pesar del bajo «precio por litro», trae consigo un mayor «costo por kilómetro»

El escenario



Participación en las Flotillas de Distribución Mexicanas por Combustible

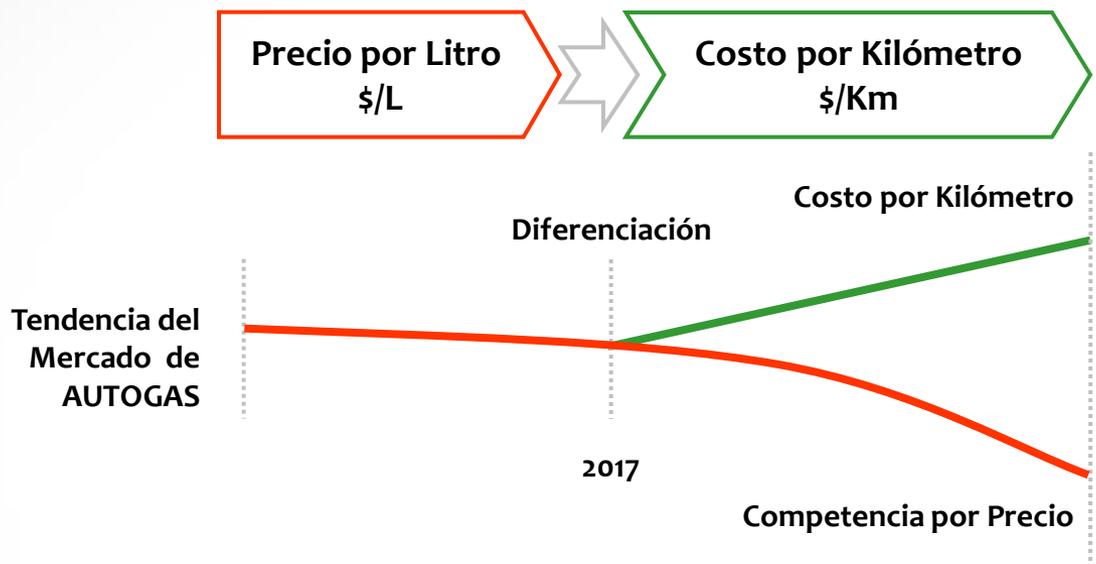


Conversiones a AUTOGAS	
2000	155,000
2005	25,000
2010	2,500
2015	4,000
2017E	7,000

Alternativa Estratégica de Reactivación del Segmento



Oferta de Valor Enfocada al Cliente



Aprovechamiento de la Situación Actual para...

reactivación del segmento de gas LP vehicular AUTOGAS, a partir de la:

- oferta de valor superior
- adecuada ejecución

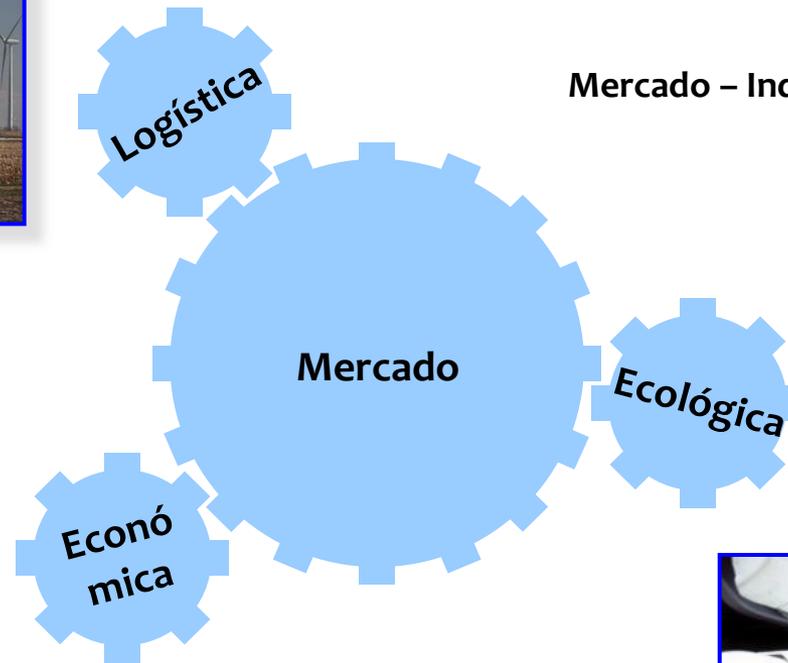
Aspectos Críticos	2002-2003		Nuevo Enfoque Estratégico
Valor de Compra	El bajo precio de adquisición	→	El bajo costo de operación: «Costo por kilómetro».
Oferta de Valor	Homogénea en la industria de carburación	→	Enfocada al cliente, a la satisfacción de sus necesidades y a la obtención de un costo de operación competitivo.
Entrega de Valor	Sin compromiso al resultado	→	Comprometida al resultado y al cumplimiento de expectativas del cliente.

Fundamentos de la Reactivación del Segmento AUTOGAS

- 1) Identificación de los «*indicadores*» del mercado actual de AUTOGAS
- 2) Definición conceptual de la pregunta «¿*en qué negocio estamos?*»
- 3) Plan de penetración a través de las flotas



Mercado – Indicadores



Fundamentos de la Reactivación del Segmento AUTOGAS

- 1) Identificación de los «*indicadores*» del mercado actual de AUTOGAS
- 2) Definición conceptual de la pregunta «¿*en qué negocio estamos?*»
- 3) Plan de penetración a través de las flotillas

“Estamos en el negocio de promover El estilo de vida Americano”

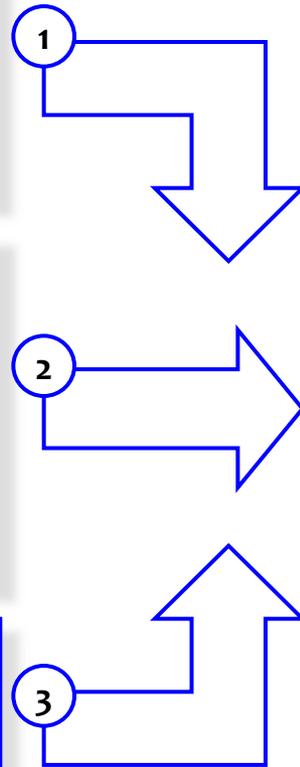


“Estamos en el negocio de aumentar la Eficiencia del Transporte”



Fundamentos de la Reactivación del Segmento AUTOGAS

- 1) Identificación de los «*indicadores*» del mercado actual de AUTOGAS
- 2) Definición conceptual de la pregunta «¿*en qué negocio estamos?*»
- 3) Plan de penetración a través de las flotillas



Ventajas del Mercado de Flotillas para AUTOGAS

- Brindan la mayor sustentabilidad futura, una vez comprometidos a AUTOGAS, permanecerán mucho tiempo con este combustible
- Su uso intensivo les da gran capacidad de ahorro y alto consumo de combustible
- Cada vehículo es un promotor diario del concepto AUTOGAS
- La fortaleza de sus empresas modula el marco regulatorio
- Su estructura les permite autonomía de operación y mantenimiento con relativa facilidad
- Son un facilitador para obtener el apoyo técnico de la Industria Automotriz

MUCHAS GRACIAS

CONTACTO

ING. OCTAVIO PÉREZ SALAZAR

52 55 5545 7264

operez@amexgas.com.mx

www.amexgas.com.mx