

Cupón de gas 2026: el Estado financia, el mayorista controla y el distribuidor minorista sigue marcando el paso.

Por Rodrigo Escobar Rojas.

En junio de este año comenzará la implementación de un nuevo sistema de cupón o subsidio estatal para la compra de gas licuado. La medida ha sido presentada como un apoyo directo para miles de familias que enfrentan el constante aumento del costo de la energía doméstica.

Sin embargo, mientras el debate público se concentra en el monto del beneficio y en cuántos cilindros podrán comprar las familias, existe otra realidad que casi no se menciona: el distribuidor minorista seguirá siendo quien sostiene la operación, mientras el control continuará en manos de las grandes distribuidoras mayoristas.

“Cambia el origen del dinero, pero no cambia la estructura de control”.

El distribuidor minorista vuelve a asumir la carga operativa.

Como históricamente ocurre en el mercado del GLP, será nuevamente el distribuidor local quien: despache el cilindro; mantenga los camiones; pague combustible; contrate trabajadores; responda frente a accidentes; enfrente fiscalizaciones; y llegue hasta el domicilio del cliente.

Será el pequeño y mediano distribuidor quien sostendrá territorialmente la operación del subsidio.

Sin embargo, las decisiones relevantes seguirán lejos de él.

El subsidio es estatal, pero el acceso sigue dependiendo del mayorista.

Uno de los aspectos más sensibles del nuevo cupón es que, en la práctica, el distribuidor minorista no participa libremente del sistema.

El acceso normalmente dependerá de:

la red del mayorista; su plataforma tecnológica; sus mecanismos de validación; y las condiciones comerciales impuestas por éste.

Entonces surge una pregunta inevitable: ¿Cómo puede ser que un beneficio financiado con recursos públicos dependa finalmente de la autorización de una empresa privada para que un distribuidor minorista pueda participar?

Porque la realidad es clara: El mayorista decide quién entra; quién opera; bajo qué condiciones; y con qué margen Y el distribuidor minorista simplemente marca el paso.

El problema no es sólo vender más.

Muchos podrían sostener que el sistema igualmente beneficiará a los distribuidores minoristas porque aumentarán las ventas y probablemente los despachos aumenten.

Pero la pregunta importante es otra:

¿Quién captura realmente el poder económico y estratégico que genera el subsidio?

Porque mientras el distribuidor minorista: pone los camiones; asume riesgos laborales; mantiene infraestructura; y ejecuta la entrega,

el mayorista: controla la plataforma; concentra la información; administra la validación; fija condiciones; y fortalece su relación con el cliente.

El cliente cada vez pertenece menos al distribuidor Minorista.

Durante años, los distribuidores minoristas, construyeron sus propias carteras atendiendo barrios, resolviendo emergencias y generando relaciones comerciales locales.

Pero hoy: los cupones; las plataformas; las promociones; y los sistemas de trazabilidad quedan bajo control de las grandes compañías.

Entonces cabe preguntarse:

¿De quién es realmente el cliente?

¿Del distribuidor que lleva años atendiendo el sector?

¿O de quien controla los datos, la plataforma y el subsidio?

El distribuidor independiente cada vez es menos independiente.

Formalmente, el distribuidor minorista sigue siendo una empresa independiente.

Pero en la práctica: no controla el precio; no controla el subsidio; no controla el acceso al programa; ni controla la información comercial.

Mientras más centralizados estén: los sistemas; la trazabilidad; y los beneficios estatales, más dependiente se vuelve el distribuidor del ecosistema del mayorista.

El riesgo es evidente: el distribuidor minorista deja de ser un actor comercial autónomo y se transforma en un operador logístico subordinado.

¿Qué pasa con los distribuidores que quisieran trabajar con las tres marcas?

Muchos distribuidores: tienen capacidad operativa; poseen camiones; conocen el territorio; y podrían perfectamente trabajar con distintas marcas, Sin embargo, el sistema sigue funcionando bajo estructuras que dificultan esa libertad.

Entonces:

¿Existe realmente libre competencia para el distribuidor minorista?

¿O el mercado continúa diseñado para mantenerlo dentro de la estructura controlada por un solo mayorista?

El subsidio puede terminar fortaleciendo el mismo modelo de siempre.

El objetivo social del cupón es legítimo: ayudar a las familias; aliviar gastos; mejorar acceso al gas. Pero el diseño del sistema también puede producir otro efecto: fortalecer aún más la posición de quienes ya controlan el mercado.

Porque mientras el Estado financia el consumo. El mayorista consolida información; fortalece fidelización; amplía control territorial; y mantiene dominio sobre la red de distribución.

Y el distribuidor minorista continúa: trabajando; transportando; asumiendo riesgos; y dependiendo de decisiones ajenas.

Reflexión final.

El nuevo cupón de gas de junio puede ayudar a muchas familias. Pero también deja una pregunta incómoda sobre la mesa:

¿El Estado está ayudando a los consumidores, o indirectamente también está consolidando un modelo donde el distribuidor minorista sigue siendo el último eslabón sin poder real de decisión?

Porque mientras: el mayorista controle el acceso; la plataforma; los datos; los márgenes; y las condiciones del sistema, el distribuidor local seguirá sosteniendo el mercado desde la calle, pero cada vez con menos control sobre el negocio que ayudó a construir.

Fuentes consultadas.

<https://www.cupondegas.gob.cl/>

<https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/143529-cupon-de-gas-licuado>.

Fiscalía Nacional Económica (FNE). *Estudio de Mercado del Gas*.

Antecedentes públicos del mercado de distribución de gas licuado.

Nota del autor:

Este artículo fue desarrollado con apoyo de herramientas de inteligencia artificial y revisado, corregido y supervisado íntegramente por el autor.

"Frente a un mercado cada vez más centralizado y controlado por los mayoristas, su mejor defensa es una operación interna 100% blindada legalmente. Que las fiscalizaciones o los riesgos laborales no detengan su flota. **Solicite su Diagnóstico Preventivo con GLP legal.**