



# Estudio de mercado del Gas de la FNE

## Análisis de la Fiscalía Nacional Económica (FNE) sobre la intensidad competitiva del mercado de GLP

### Autor

Nicolás García Bernal  
Email: [ngarcia@bcn.cl](mailto:ngarcia@bcn.cl)  
Tel.: (56) 22 270 1701

Nº SUP: 141.376

### Resumen

El estudio de mercado del gas de la FNE concluyó que el mercado del GLP no funciona adecuadamente desde una perspectiva de libre competencia. Existiría una falta de intensidad competitiva en el segmento mayorista y conductas comerciales que inhiben la competencia en el segmento minorista.

En cuanto a la competencia entre distribuidores mayoristas, se destaca que existe una situación de equilibrio entre los incumbentes (Gasco, Abastible y Lipigas), es decir, la intensidad competitiva es baja y el riesgo de coordinación entre competidores es alto. Según se indicó, estos “tienen menor presión para bajar los precios a público que lo que tendrían si el mercado fuese competitivo”.

Adicionalmente, la baja intensidad competitiva se debería a la existencia de “factores estructurales que afectan el nivel de competencia”. Aquellos corresponderían: a la existencia de sólo 3 distribuidores mayoristas de GLP; inexistencia de entrada relevante de nuevos distribuidores de GLP durante la última década; los tres distribuidores mayoristas están presentes en casi todas las comunas, ofreciendo los mismos productos y con participaciones de mercado muy parecidas; demanda estable y con estacionalidad muy marcada.

También se concluye que la variación de costos es asimétrica, en desmedro de los consumidores. Las tres mayoristas han ido aumentando sus márgenes - aproximadamente en USD \$261 millones anuales - al no traspasar a sus precios a público la disminución de su costo, con la velocidad que se observaría en un mercado competitivo. El impacto económico sobre los consumidores implicaría que cada año pagarían en total, de manera agregada, US\$ 181 millones en exceso por el GLP que se consume en Chile.

Por su parte, los distribuidores minoristas están atomizados (5.600 aproximadamente) y sujetos a acuerdos o incentivos destinados a mantener una distribución exclusiva, constitutivo de una restricción vertical entre estos segmentos. En los hechos, los minoristas funcionan como redes de distribución exclusiva de cada uno de los mayoristas, por lo que la falta de intensidad competitiva a nivel mayorista se reproduce en el segmento minorista.

En consecuencia, la FNE recomienda prohibir que mayoristas puedan vender GLP a los clientes finales, es decir, tanto directa o indirectamente a través de distribuidores “integrados”. Esto implica el distinguir claramente entre distribuidores minoristas y mayoristas; prohibir que estos últimos puedan participar como mayoristas en el mercado y; prohibir los incentivos monetarios o no monetarios para mantener una exclusividad.

La FNE estima que al seguir estas recomendaciones los minoristas van a distribuir los cilindros más baratos (competencia por precio), lo que les permitirá captar más clientes y aumentar la competencia. También, debiese facilitar la entrada de un nuevo distribuidor mayorista.

## Introducción

Entre el año 2020 y 2021, la FNE realizó un Estudio de Mercado que abordó el funcionamiento de la industria del gas en Chile. La industria de la distribución de gas domiciliario puede subdividirse en dos categorías: distribución de gas natural (GN) y distribución de gas licuado de petróleo (GLP). En ambos casos, a nivel residencial su uso habitual es para calefacción y cocina

Como todos los estudios de mercado de la FNE<sup>1</sup>, tuvo por objeto analizar la evolución competitiva de los mercados en profundidad y de manera estructural<sup>2</sup>. Tras su realización, las conclusiones planteadas deben dar lugar a recomendaciones que configuran políticas públicas basadas en evidencia.

El presente informe, pretende entregar relevar antecedentes y conclusiones del estudio de mercado realizado por la FNE y, en consecuencia, contribuir a la discusión del Proyecto de Ley que mejora la competencia y perfecciona el mercado del gas licuado, Boletín N° 16.035-03.

### I. Caracterización del Gas Licuado de Petróleo (GLP) en Chile

El GLP es una composición de propano-butano que puede obtenerse como un derivado del procesamiento del gas natural y, además, como un subproducto de la refinación del petróleo crudo. Cuando el GLP se somete a presiones moderadamente bajas, se licúa, lo que hace posible su transporte y almacenamiento como un líquido y que se use como gas.

#### a) Mercado aguas arriba: Importación y almacenamiento

En Chile, la producción local satisface aproximadamente el 25% de la demanda interna. La mayor parte del gas importado se obtiene vía marítima, ingresando a través de tres terminales: Gasmar, Oxiquim y Hualpén. Gasmar es el principal punto de acceso al tener la mayor capacidad (FNE, 2021).

Las principales distribuidoras mayoristas de GLP – Gasco, Abastible y Lipigas - controlan o tienen contratada la capacidad total de los terminales (cuadro 1). Estos terminales no tienen obligación de acceso abierto al considerarse que tienen bajas economías de escala en su construcción.

**Cuadro 1.** Terminales de importación de GLP<sup>3</sup>

Terminales de GLP	Capacidad de almacenamiento (m <sup>3</sup> )	Propietario/usuario
Gasmar	145.000 m <sup>3</sup>	Gasco y Abastible hasta 2021
Oxiquim	50.000 m <sup>3</sup>	Lipigas
Hualpén	40.000 m <sup>3</sup>	Gasco y Abastible

Fuente: Elaboración propia en base a FNE (2021).

#### b) Mercado aguas abajo: distribución

A nivel minorista, segmento en el que los consumidores finales son hogares, comercios y otros, el GLP puede ser distribuido en tres modalidades: a) cilindro de 5, 11, 15 y 45 Kg y precio de venta en \$/kg; b)

<sup>1</sup> Aquello se da en el marco de la atribución contenida en el art. 39, letra p) del DL 211, conferida por la reforma del año 2016.

<sup>2</sup> Para aquello se contó con información comercial de 10 años de la industria.

<sup>3</sup> El 2019 la Corte Suprema ratificó la resolución del TDLC – Resolución N° 25/2018) - que ordenó la desinversión de Gasco y Abastible en Gasmar en un periodo no superior a 18 meses, como una medida para prevenir potenciales riesgos a la libre competencia. En junio 2021 FNE dio inicio investigación por venta de Gasmar a arroyo Energy, un tercero que no participaba en el mercado de GLP.

granel o estanques de diversos tamaños y precio de venta en litros líquidos; y c) GLP medidor que se distribuye por redes a varias viviendas o departamentos, y se vende como m3 gaseosos.

Actualmente, la venta de GLP envasado se realiza principalmente a través de dos vías:

- i. El canal directo, esto es, cuando las propias empresas distribuidoras mayoristas de GLP se encargan de la distribución de los pedidos a los consumidores finales por su cuenta y riesgo; y
- ii. El canal indirecto, en que el producto se entrega al consumidor final por parte de distribuidores minoristas que mantienen una relación comercial con estas empresas.

En este segmento del mercado, a nivel nacional, las ventas se concentran en tres empresas: Abastible, Gasco y Lipigas. Sin perjuicio de lo anterior, en algunos lugares existen empresas locales, tal como Gas Maule o Gas HN, aunque su participación de mercado es muy marginal.

## **II. Estudio de mercado de la Fiscalía Nacional Económica (FNE)**

---

Entre el año 2020 y 2021, la FNE realizó un Estudio de Mercado que abordó el funcionamiento de la industria del gas en Chile, aquello incluyó tanto los eslabones del mercado del gas natural y el correspondiente al Gas Licuado de Petróleo (GLP).

### **a) Hipótesis de baja intensidad competitiva**

La FNE (2020) señaló que, en el caso particular del GLP, el principal motivo para iniciar su estudio correspondió a la siguiente hipótesis: “los elevados niveles de concentración de la industria - desde una perspectiva horizontal y vertical - pudiera generar una baja intensidad competitiva”. La de tipo horizontal ocurriría debido a que existen sólo tres empresas – Gasco, Abastible y Lipigas - que distribuyen y venden cilindros de GLP en Chile, lo que puede ser directamente o a través de distribuidores autorizados. En cuanto a la integración vertical, esta se explicaría porque estas mismas empresas son dueñas de la infraestructura de almacenamiento y transporte y, que a la vez también controlan la actividad de distribución del GLP a los consumidores finales

### **b) Principales hallazgos del estudio de mercado**

Como resultado del Estudio de Mercado, la FNE (2021) determinó que “la intensidad competitiva del mercado de GLP en Chile es baja y que el riesgo de coordinación entre competidores es alto”. Según se indica, esto se debe a factores estructurales del mercado y tiene un efecto negativo relevante en el precio de comercialización del GLP en nuestro país.

Para la FNE, los **factores estructurales que explicarían esta baja intensidad competitiva** serían:

- i. Elevados niveles de concentración en la mayor parte de los mercados geográficos o comunas del país. Empresas son más bien simétricas en términos de sus participaciones de mercado.
- ii. La demanda presenta una estacionalidad muy marcada -principalmente por la temperatura- y se ha mantenido estable en el tiempo. Por otra parte, las órdenes que enfrentan los incumbentes son regulares o similares en tamaño y, además, son frecuentes.
- iii. Prácticamente nula entrada a la distribución mayorista de GLP.

En este punto, se debe señalar que la FNE (2021) destaca como hallazgos que los terminales marítimos parecieran no haber sido una fuente de exclusión de los competidores. Al respecto, destaca como hallazgo el que “no contar con acceso directo a un terminal marítimo pareciera no haber constituido una barrera de entrada para la distribución mayorista de GLP en Chile, aquello justificado en el hecho de que Lipigas pudo participar en él hasta el año 2015 sin tener acceso directo a un terminal marítimo” (FNE, 2021). En consecuencia, existiría poca variación en los precios a los que compran GLP los distribuidores mayoristas.

En consecuencia, se señaló que **los impactos de la baja intensidad competitiva** serían los siguientes:

- i. Efecto negativo relevante en el precio de comercialización del GLP. Existiría una transmisión asimétrica de precios, manifestándose el fenómeno de “cohetes y plumas”. Es decir, los incrementos de costos son transmitidos de manera muy rápida, mientras que las bajas lo harían de manera muy lenta (ante caídas de costos, los precios bajaron, pero no proporcionalmente, por lo que los márgenes aumentaron).
- ii. Márgenes de las distribuidoras mayoristas de GLP son sistemáticamente superiores a los márgenes observados a finales del año 2014<sup>4</sup>.
- iii. El impacto en los consumidores finales ascendería en forma anual a aproximadamente USD \$181 millones, equivalente a un 15% del valor de venta al público de cada cilindro de GLP.

**En el segmento de distribución minoristas se detecta un mercado de alta rigidez** que impactaría la competencia, tanto inter-marca (entre cilindros GLP de distintos distribuidores mayoristas) como intra-marca (entre cilindros GLP de un mismo distribuidor mayorista). En este caso, se releva que existe una cantidad sumamente baja de distribuidores minoristas que venden más de una marca<sup>5</sup>.

De acuerdo a lo señalado por la FNE (2021), la alta rigidez se explicaría por lo siguiente:

- i. Contratos de exclusividad que suscriben los distribuidores mayoristas con los minoristas de GLP. En estos contratos, se estipularían cláusulas de exclusividad con plazos de salida, en algunos casos, de larga duración, y con sanciones por incumplir la exclusividad. Esto lleva a que cada distribuidor mayorista tenga su propia red de distribuidores minoristas, luego los mayoristas no compiten intensamente en captar a través de mejores precios a los minoristas de la competencia.
- ii. Durante los últimos 3 años, los distribuidores mayoristas de GLP han aumentado los incentivos para que los distribuidores minoristas de GLP les sean leales y no se cambien de marca (pagos que, según distribuidores minoristas, buscan recompensar la exclusividad).
- iii. Esto constituiría una restricción vertical con implicancias desde el punto de vista competitivo. Particularmente porque permiten a los distribuidores mayoristas (aguas arriba) de GLP replicar o transmitir su baja intensidad competitiva a la distribución minorista de GLP (aguas abajo).
- iv. Asimismo, se agrega que, dichas restricciones verticales podrían estar dificultando la entrada de un nuevo competidor a nivel de distribución mayorista de GLP, toda vez que, como consecuencia

<sup>4</sup> No obstante, se estima que no representa necesariamente el impacto negativo en el precio de los cilindros de GLP para los consumidores finales, ya que una parte de ese margen adicional de los distribuidores mayoristas de GLP es absorbida por los distribuidores minoristas de GLP.

<sup>5</sup> Como evidencia se indica que entre 2012-2020, solo un 2,3% de los minoristas son multimarca y un 1,7% se cambió de marca.

de las restricciones verticales, un nuevo entrante no podría – o le sería casi imposible – contar con una adecuada red de distribución minorista de GLP a nivel nacional.

- v. Adicionalmente, algunos contratos contienen restricciones geográficas, debilitando la competencia intra-marca, esto es, que los minoristas de un mismo distribuidor mayorista de GLP compita intensamente entre sí por captar a más clientes a través de mejores precios.

### c) Recomendaciones del Estudio de Mercado (FNE, 2021)

**La FNE recomendó prohibir a distribuidores mayoristas participar del mercado minorista.** Esto implica desintegrar la distribución minorista de la distribución mayorista de GLP al prohibir por cualquier vía, ya sea directa o indirecta, que puedan participar en el mercado de distribución minoristas de GLP.

Para la FNE (2021), el seguir esta recomendación tendría los siguientes impactos o implicancias:

- i. Es esperable que, sin condiciones de restricción vertical y, toda vez que los cilindros de GLP son bienes homogéneos perfectamente intercambiables entre sí, los minoristas debiesen realizar su decisión de compra mayoristas primordialmente en base al precio. Esta presión competitiva debiera repercutir en menores precios de venta por parte de los distribuidores mayoristas a los minoristas, lo que debiera ser traspasado en alguna proporción a los consumidores finales.
- ii. Hace más probable o plausible la entrada de un nuevo actor distribuidor mayorista de GLP.

## Referencias

---

- **BCN (2021).** Antecedentes del mercado de gas residencial en Chile. Disponible en: <http://bcn.cl/3j8xx>
- **FNE (2021).** Estudio de Mercado del Gas (EM06-2020), División Estudios de Mercado. Disponible en: <http://bcn.cl/3j8xz>
- **FNE (2023).** Estudio del Mercado del Gas, presentación para mesa de trabajo sobre proyecto del gas (Boletín N° 16.035-03). Disponible en: <http://bcn.cl/3j8y0>

---

### Nota Aclaratoria

Asesoría Técnica Parlamentaria está enfocada en apoyar preferentemente el trabajo de las Comisiones Legislativas de ambas Cámaras, con especial atención al seguimiento de los proyectos de ley. Con lo cual se pretende contribuir a la certeza legislativa y a disminuir la brecha de disponibilidad de información y análisis entre Legislativo y Ejecutivo.



Creative Commons Atribución 3.0  
(CC BY 3.0 CL)

