

## COMUNICADO DE PRENSA

### NUEVO ACTOR GREMIAL

#### La Comercialización es la Nueva Manera de Suministrar Energía Eléctrica

**La figura del comercializador de energía no existe de manera formal en Chile en la actualidad. Se espera que la denominada nueva ley larga de distribución la incorpore, revolucionando al hasta ahora tradicional sector eléctrico y cautivando a los clientes por el ahorro que significaría en su cuenta de electricidad la introducción de competencia.**

La elección de la compañía que otorgue el suministro eléctrico, así como se elige el operador de cable o la empresa de telefonía móvil, podría convertirse en realidad en el mediano plazo. El presidente de la nueva Asociación Chilena de Comercializadores de Energía, ACEN A.G., Eduardo Andrade, señala que la entidad busca posicionar la comercialización como la nueva forma de proveer energía a los clientes finales. “El surgimiento de la comercialización era algo lógico puesto que mejora la productividad, dinamiza la economía y sobre todo baja el precio de la energía al consumidor final”.

La Asociación contrató un estudio con la consultora Systep que ratificó que, en países como España, Inglaterra, Colombia y Estados Unidos, la comercialización se ha introducido hasta el consumidor residencial que tiene la posibilidad de elegir el suministro de energía que desee. Pero, además, en los países estudiados donde se ha incorporado esta figura del comercializador y existe competencia, según Systep, el costo de la energía disminuye y además la oferta de servicios asociados al suministro aumenta. “La conclusión general del estudio es simple, los costos hacia el consumidor final disminuyen no obstante que se agrega un eslabón más en la cadena, los comercializadores. Cuando se compite por un cliente, el cual quieres que se mantenga contigo, lo tratas bien desde el principio. Hoy día la distribuidora es la única que está habilitada para dar el suministro sea este bueno o malo, te contesten o no el teléfono. La competencia produce, sin duda, un mejor precio y un mejor servicio”, comentó Andrade.

Al respecto, según el ejecutivo, lo interesante que refleja el estudio de Systep es que efectivamente al inicio las grandes empresas establecidas capturan prácticamente todo el mercado, pero consistentemente año tras año van perdiendo cuotas del mismo. No obstante la competencia imperfecta que se da en Chile hoy, ya se están observando resultados puesto que las empresas de generación y distribución tradicionales están ofreciendo mejores condiciones a sus potenciales clientes de las que hubieran ofrecido de no existir esta competencia.

En la actualidad, si bien la legislación chilena no recoge la figura del comercializador de energía, en los hechos algunas empresas de generación han definido como su estrategia de negocios el privilegiar la venta de energía y servicios por sobre la operación de activos de generación, creando de esta manera una figura única y novísima en el sector eléctrico chileno que anima la competencia en el mercado de clientes libres. La legislación chilena señala que estas empresas pueden apuntar solamente al segmento de los clientes libres, vale decir, aquellos que tienen un consumo de más de 500 kW. ACEN propone que esta definición vaya a la baja paulatinamente, de manera de incorporar una cantidad importante de empresas que puedan beneficiarse de menores costos de energía.

La definición de cliente regulado se hizo en su oportunidad porque se determinó que un cliente de 500 kilowatts tendría la capacidad de negociar con la empresa suministradora. Sin embargo, de acuerdo a Andrade, hoy se aplica ese límite en forma exagerada porque, por ejemplo, una cadena de farmacias donde cada local no cumple la condición de ser cliente libre, en forma agregada supera largamente el límite establecido, y tiene por lo tanto la capacidad de negociación que la ley supone. “Adicionalmente, hoy la tecnología permite sumar estos consumos muy fácilmente. Hay una infinidad de empresas que en la actualidad tienen la capacidad de negociar pero que por un tema físico (tener varios empalmes) no pueden hacerlo. Estas definiciones deberían cambiarse de manera de incorporar una cantidad importante de empresas que puedan beneficiarse de menores costos de energía”.

En la discusión de la denominada ley larga de distribución “además tienen que definirse los deberes y derechos de las empresas comercializadoras. Deben existir todas las garantías que el Estado estime necesario imponer para asegurar que el comercializador va a actuar en forma adecuada. Lo que le da derecho a su vez de realizar su negocio de la comercialización. Esas garantías deben ser tales que no se conviertan en barreras para nuevos actores que sean serios. Si estas garantías son muy elevadas ya sea desde un punto de vista oneroso o financiero, se va a favorecer a las mismas empresas de siempre”, señaló.

El otro aspecto que debería considerarse es el plazo para pasar de cliente regulado a libre. Si una empresa quiere cambiarse de categoría está obligada a esperar 12 meses para cambiar de régimen tarifario, habiendo cumplido con la obligación de estar a lo menos 4 años en la categoría de regulado. “La portabilidad eléctrica debería ser inmediata si el cliente cuenta con los sistemas de medición que lo permitan”, dijo.

Según Andrade, la figura del comercializador debería pensarse como un ente que tenga una vida legal separada de lo que actualmente es la generación, transmisión y distribución. Un ente nuevo cuya inserción tiene que ser bien estudiada de modo que no se comentan errores y se asegure efectivamente que haya competencia y se evite así que las mismas empresas que hoy cubren todo el mercado sean además las comercializadoras.

Sin duda, “al igual que pasó en su momento con la llegada de las ERNC, el proceso de adaptación a esta nueva forma de comercializar la energía debe ser gradual e involucrar tanto a las autoridades competentes, a las empresas del sector y a los usuarios”, puntualizó Andrade.

## RECUADRO

Los asociados de ACEN, por una parte, son empresas que tienen proyectos de generación propios pero cuyo interés principal es la comercialización de energía y servicios afines, y, por otra, aquellas compañías que se dedican a buscar empresas que requieran suministro de energía y las asesoran. ACEN está conformada por Atria Energía, Bolt Energy, Ecom Energía, Enerlink, Imelsa Energía y Safira Energía que en total hoy comercializan más de 1.000 MWh de energía al año.

Contacto de prensa  
Luz Marina Fuenzalida  
Directora de Comunicaciones ACEN  
994090008