

En transición a una matriz limpia y un *retail* eléctrico competitivo

Un futuro crecientemente renovable es lo que se avizora para Chile, pero se requieren cambios en materia de distribución que potenciarían a las ERNC.

Carolina Miranda Callejas



Energía limpia, barata y amigable con el medio ambiente es lo que aportan las Energías Renovables no Convencionales (ERNC) al país. Y su rol es clave en los planes de descarbonización de la matriz energética a 2040 y la meta carbono neutral a 2050.

“Sin las ERNC no se podría pretender abordar una transición hacia energías limpias. Nuestro país es muy rico en ERNC, las que podrían abastecer decenas de veces la demanda actual de Chile”, afirma el

director ejecutivo de la Asociación Chilena de Energías Renovables y Almacenamiento, Acera A.G., Carlos Finat.

Agrega que “la única posibilidad de que Chile cuente con un suministro de energía a costo competitivo es que exista un sistema de transmisión y de distribución con las capacidades para mover la energía eléctrica desde las centrales hacia los consumidores que la necesitan”.

Sin embargo, desarrollar una transición energética exitosa requiere considerar una

serie de factores para favorecer a las ERNC; entre ellas, fomentar la flexibilidad del sistema eléctrico e introducir reformas a la distribución, materia que está siendo analizada por el Ministerio de Energía.

En efecto, hace dos semanas se debatió en el Congreso el proyecto de ley corta de distribución eléctrica, que está a la espera de ser visto en la Comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados, mientras que la reforma larga a este segmento ingresará al Parlamento en marzo

de 2020.

En la práctica, el funcionamiento del segmento distribución del sector eléctrico es simple: hay una compañía que es un monopolio natural, porque es dueña de la infraestructura —cables, postes, etc.—, pero también es comercializador; es decir, la empresa distribuidora compra la energía a la generadora y vende esa electricidad a los consumidores, quienes pagan un mismo precio a cualquier hora del día, sin posibilidad de programar su uso.



“Eso no tiene mucho sentido en el futuro. Lo que sí tiene sentido es que haya una sola compañía que sea dueña de la infraestructura, pero queremos abrir la comercialización a que muchas compañías puedan ofrecer energía a través de la misma distribuidora, pasando la electricidad por los mismos cables, abrir la competencia en otros roles. Esto permitiría abrir el mercado y generar competencia”, señaló el ministro de Energía, Juan Car-

los Jobet, en radio Pauta.

Más actores y mayor competencia redundarían no solo en una reducción de precios, sino que también en clientes más empoderados, ya que podrán elegir qué y cómo consumir energía eléctrica. En la práctica, se produciría una suerte de *retail* de la energía, en el cual los usuarios podrían “vitriear” y elegir qué tipo de energía y a qué actor se la quiere comprar.

“Una nueva ley de distribución es

necesaria para permitir la integración efectiva de nuevas tecnologías y actores, transformando a la red de distribución en una plataforma habilitante de nuevos servicios y modelos de negocios. Estas nuevas tecnologías y actores permitirán entregar un servicio con muchas más alternativas de suministro; una mayor calidad, reflejada en un servicio más confiable; asegurarán un mayor número de participantes en aquellos segmentos donde sea posible implementar mercados competitivos, y regular de mejor manera los otros segmentos que por su naturaleza son un monopolio natural (cables y postes, por ejemplo)”, explica Matías Negrete, académico del Centro de Energía UC y del Instituto Sistemas Complejos de Ingeniería (ISCI).

En la misma línea, Carolina Hernández, gerenta *senior* de Energía y Cambio Climático de EY, señala que se quiere llevar “nuevos servicios a los clientes residenciales, aprovechando oportunidades de eficiencia que han estado dormidas por años en el sector residencial y generar oportunidades en torno a un mercado competitivo”.

Complementa Cristián Muñoz, director y fundador de Breves de Energía, quien señala que “el *retail* de elec-

tricidad es una reforma necesaria que ha permanecido postergada por largo tiempo. En un *retail* competitivo es el cliente y no un regulador quien decide por la opción que mejor represente sus preferencias, como por ejemplo, energía más limpia, o bien, generación residencial”.

Desde el Centro de Energía de la Universidad de Chile, su investigador Marcelo Matus, en tanto, añade que dependiendo de cómo se estructure este *retail* eléctrico, daría espacio a “nuevos modelos de negocios que podrían incluir gestión de demanda y que el consumidor elija la fuente y el generador de su energía, tal como sucede en otros países”.

Así, por ejemplo, un consumidor podría definir que una parte de la energía que utiliza en su hogar sea limpia y proveniente de una determinada empresa. De esta forma, dice Matus, “los consumidores quedarían incorporados en las decisiones sobre qué tipo de energía se produce, más allá de la consideración de costo mínimo actual. Así, el consumidor puede elegir una empresa solar para premiar la energía limpia, y a un mayor precio que otras fuentes del sistema”.

Mientras que desde Felval, em-

presa encargada de la tramitación de la concesión para el proyecto Cardones-Polpaico, su gerente general, Claudio Alarcón, señala que se produciría un “círculo virtuoso para el consumidor final de energía eléctrica, que promueve la competencia entre las empresas generadoras, la eficiencia en los procesos productivos de esa energía, la libertad para elegir a la empresa que disponga de energía eléctrica para vender, todo lo cual hace que los precios sean un fin y, por tanto, con tendencia a la baja”.

En este contexto, realizar modificaciones a la distribución incentivaría el ingreso de nuevas tecnologías distribuidas, lo que —señala Matías Negrete— “potenciará el ingreso de mayor generación renovable, ahora a nivel distribuido. De igual manera, al transformar a la red de distribución en una plataforma de servicios energéticos, será posible aprovechar todos los servicios que los elementos de energía distribuidos pueden entregar al sistema que faciliten la integración efectiva de energías renovables”.

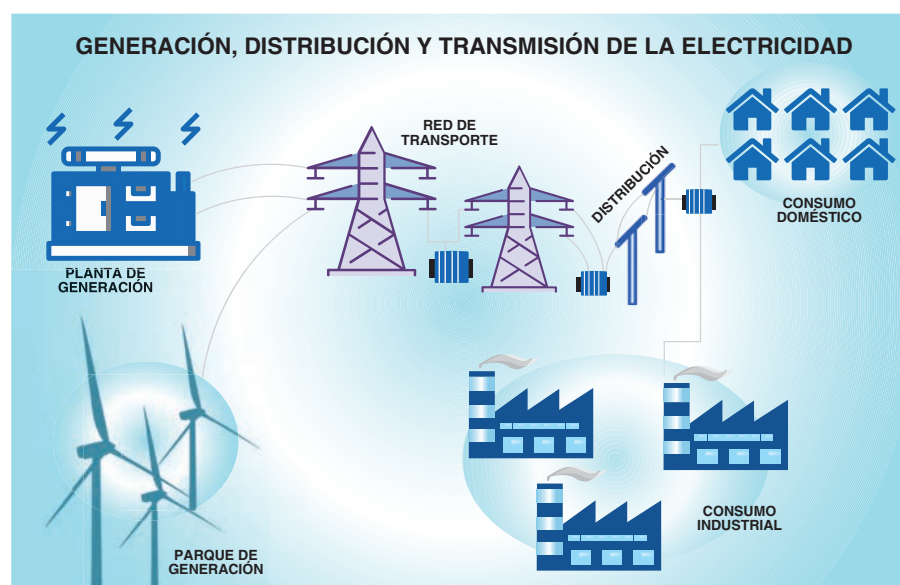
TRANSICIÓN

Sin embargo, señala Cristián Muñoz, “avanzar a una comercialización

competitiva se enfrentará con el actual sistema de licitaciones reguladas. En este sentido, la definición de un período de transición permitiría que los nuevos procesos de licitación sean definidos, en coherencia con un nuevo esquema de comercialización desregulada”.

En esta misma línea, Matías Negrete añade que “permitir el ingreso de comercializadores debiese tener un impacto en los costos asociados a la comercialización, aumentar las opciones de suministro para los clientes así como las opciones de contratos y tarifas disponibles”.

“Comercializadores podrán hacer arreglos comerciales con generadores convencionales o distribuidos, diseñar tarifas y planes acordes a su cartera de clientes, donde por ejemplo la flexibilidad asociada al consumo pueda ser compensada adecuadamente. Todos estos elementos debiesen tener un impacto en las tarifas y en la posibilidad de valorar atributos adicionales en el servicio eléctrico suministrado. Todos estos beneficios requieren una implementación cuidadosa, donde el diseño del período de transición es clave”.



Flexibilidad

Introducir flexibilidad es necesario para —precisa Marcelo Matus, investigador del Centro de Energía de la U. de Chile— “hacerse cargo de los cambios que ha visto el sistema eléctrico, debido a la introducción de energías limpias y también los cambios que se esperan en los patrones de demanda. La flexibilidad es una característica del sistema, que le

permite adaptarse cuando hay variaciones no programadas de la demanda u oferta de energía. Hoy, mientras más energías renovables hay, la variabilidad de la generación es mayor, pero también las demandas de energía han cambiado y se espera que cambien aún más, por el crecimiento económico y nuevos tipos de demandas, como la electromovilidad”.