

ENERGÍA: CLIENTES LIBRES



Las ERNC son tecnologías que pueden ofrecer un tipo de energía cero emisión de carbono.

EN EL PAÍS HAY CERCA DE 2.000 CLIENTES NO REGULADOS Y SE PROYECTA UN ALZA:

RÉGIMEN LIBRE Y ERNC, LA ALIANZA QUE CONTRIBUYE AL DESARROLLO DE UNA MATRIZ ENERGÉTICA MÁS LIMPIA Y EFICIENTE

Un alza en el interés de clientes regulados por pasar a la categoría libre es la que se ha observado en el mercado eléctrico. Así lo muestran estimaciones de la Comisión Nacional de Energía (CNE), que indican que para 2022 se esperan 691 cambios al régimen de precios libres, cifra que— a partir del próximo año— se estabilizará en cerca de 300 para volver a superar el guarismo en 2029.

Este interés, explica Javier Bustos, director ejecutivo de la Asociación de Clientes Eléctricos no Regulados (ACENOR A.G.), única entidad gremial del país que representa los intereses de los clientes libres en el ámbito de la energía, obedece a “la oportunidad de acceder a precios de energía más convenientes, así como también la posibilidad de contratar suministro renovable”.

El tema no es menor si se considera que los clientes libres pueden obtener tarifas 30% más bajas que quienes están en el sistema regulado, detalla Cristián Muñoz, director de Breves de Energía y profesor de Economía de la Energía en la Universidad Católica.

“El mismo cliente puede escoger, además, el tipo de energía según sus preferencias ambientales. Por ejemplo, puede emitir de carbono, en vez de energía basada en fuentes fósiles”, añade Cristián Muñoz.

Así, la definición sobre qué tipo de energía contratan los clientes libres cobra relevancia en un escenario en el cual es necesario adoptar acciones que contribuyan a mitigar el cambio climático y de paso, ampliar la matriz energética

Gracias a la posibilidad de elegir qué tipo de energía quieren utilizar y a la importancia que está teniendo la sostenibilidad en el desarrollo de negocios, los clientes libres —que tienen la posibilidad de tarifas— se han convertido en un importante actor para avanzar hacia una matriz con menos emisión de gases efecto invernadero.

del país. “Los clientes libres juegan un rol muy importante en la descarbonización de la matriz eléctrica debido a que están demandando suministro renovable, que pueda ser certificado para reducir su huella de carbono”, señala Javier Bustos.

En la actualidad, según el análisis de los expertos, existen cerca de 2.000 clientes libres en el país, equivalente al 62% de la demanda eléctrica nacional. Y, en promedio, el 70% del suministro contratado por los socios de Acenor es renovable.

VENTAJAS

En este sentido, Darío Morales, director de Estudios de la Asociación Chilena de Energías

Renovables y Almacenamiento (Acera A.G.), expresa que “los clientes libres tienen la capacidad de negociar directamente con los suministradores de energía y, por lo tanto, se pueden acordar las condiciones que estimen convenientes. En este sentido, las ERNC ofrecen múltiples características positivas, entre ellas proveer energía limpia, a precios muy competitivos y, sobre todo, estables en el tiempo”.

Es que cuando el suministro de energía es a partir de combustibles fósiles, normalmente el precio que se le ofrece al cliente evolucionará en el tiempo en función del precio de dichos combustibles. “Este componente de “indexación” a combustibles fósiles no está presente en los contratos respaldados por energías

renovables y, por lo tanto, el precio es mucho más estable en el largo plazo”, precisa el director de Estudios de Acera.

Adicionalmente y en línea con la relevancia que la sostenibilidad ha adquirido en el desarrollo de las distintas industrias y negocios, existe un grupo creciente de clientes que han apostado por incorporar elementos que disminuyan el impacto en todos los aspectos de su proceso productivo, lo que incluye el suministro de energía eléctrica. De ahí que se ha producido un aumento por contratar suministros 100% renovables.

CONSIDERACIONES

De que las ERNC son tecnologías ambientalmente

más amigables con el medio ambiente y que pueden ofrecer un tipo de energía cero emisión de carbono no hay dudas, pero —advierte el director de Breves de Energía— las renovables más populares, como las centrales eólicas y solares fotovoltaicas, “solo pueden ofrecer su energía durante algunas horas del día, o bien, en forma intermitente, de manera que deben ser respaldadas con otras tecnologías de almacenamiento, ya sea fuentes convencionales, como es en la actualidad, o con sistemas de almacenamiento como las baterías”.

Al respecto, Darío Morales comenta que las empresas de generación configuran sus portafolios de proyectos de manera muy diversa, algunas

solo desarrollan proyectos de una tecnología (solar o fotovoltaica) y otras desarrollan múltiples tecnologías localizadas a lo largo de Chile.

“Desde la perspectiva del cliente, este siempre recibirá la energía eléctrica que necesita desde la red y es, por lo tanto, el suministrador el que se compromete a que ese suministro tenga las condiciones acordadas en el contrato en función del precio que paga el cliente”, asevera.

IMPULSO

En Chile, el sector de producción de electricidad representa el 30% de las emisiones de gases de efecto invernadero y, debido a la crisis climática sin precedentes que enfrenta el país y el mundo, es fundamental avanzar hacia una matriz eléctrica 100% renovable al más corto plazo.

“En esta tarea, todos tenemos que poner de nuestra parte y, por supuesto, los grandes clientes tienen mucho que decir en cuanto a demandar energía limpia. Además, es muy probable que sus propios clientes les estén demandando productos más sustentables, y la energía es parte importante de todos los procesos productivos”, sostiene el director de Estudios de Acera.

En este contexto, los expertos coinciden en que, dado el interés existente por bajar el costo de suministro de energía y acceder a contratos renovables, el número de clientes libres continúe aumentando.

QUÉ ES UN CLIENTE LIBRE

La legislación vigente establece dos tipos de clientes en el sector energía: los regulados cuyos precios son fijados por la autoridad y aquellos libres, que tienen capacidad negociadora y la posibilidad de proveerse de electricidad de otras formas, considerando la autogeneración o el suministro directo desde empresas generadoras.

Además del factor precio, otro factor que los diferencia es que el cliente regulado es aquel cuya potencia contratada es menor o igual que 5.000 kW mientras que si la potencia conectada es superior a 5.000 kW es considerado libre.

También entra en esta categoría, detalla Javier Bustos, director ejecutivo de la Asociación de Clientes Eléctricos no Regulados (ACENOR A.G.), aquel cliente que, teniendo una potencia conectada en redes de distribución entre 500 kW y 5.000 kW, opta por un régimen de precio libre.

Asimismo, existe la posibilidad de ser cliente libre conectado asimismo se trate de un servicio de suministro por menos de doce meses o se trate de suministro con calidades especiales.

ESCENARIO APARECE MARCADO POR POSIBLE RACIONAMIENTO:

Los desafíos que enfrenta el mercado eléctrico

Más energías limpias, tarifas competitivas, y bajar el piso para que más clientes regulados puedan migrar hacia el sistema libre son algunos de los temas que mencionan los expertos.

Para avanzar hacia el desarrollo económico y social, la energía aparece como un factor estratégico. De ahí la necesidad de asegurar el suministro energético futuro, considerando exigencias que han sido planteadas, tanto por los expertos como por la sociedad, tales como diversificar la matriz energética e incorporar energías limpias como curso de acción para contribuir a mitigar el cambio climático.

En este escenario, los especialistas delimitan una serie de desafíos que tiene el sector eléctrico y que afectan al segmento clientes libres. Para Darío Morales, director de Estudios de la Asociación Chilena de Energías Renovables y Almacenamiento (ACERA A.G.), uno de los retos tiene relación con "avanzar con fuerza en aumentar la participación de las energías renovables y disminuir la presencia de los combustibles fósiles, como el carbón o el diésel".

"El principal desafío, entonces, es cómo hacemos para, en el corto plazo, tomar medidas que nos permitan superar la situación de estrechez energética en la que nos encontramos por falta de lluvias y altos precios de los combustibles, sin comprometer los importantes avances que hemos logrado en el proceso de transición energética en Chile", asevera.

Y si bien —en los últimos años— el sector energético se ha enfocado en las necesidades de infraestructura para la transición energética; es decir, cómo construir más centrales y líneas y más rápidamente, puntos que son relevantes para mantener un suministro confiable, de calidad y que avance hacia lo renovable, el director ejecutivo de la Asociación de Clientes Eléctricos No Regulados (Acenor A.G.), Javier Bustos, releva que "el centro del



Un suministro confiable, de calidad y renovable es clave para avanzar al desarrollo económico y social del país.

desarrollo del sector debe estar enfocado en el usuario de energía".

"La energía eléctrica no es transportada o producida como un fin en sí mismo, sino que para ser consumida en hogares, industrias y comercios del país. De lo contrario, corremos el riesgo de tener grandes inversiones de empresas eléctricas, pero sin haberse enfocado en lo que la población y el país necesitan. Nos hemos fijado mucho en cómo se genera empleo e inversión en el sector eléctrico, pero nos olvidamos de que un mayor precio de la electricidad impacta en todos los sectores económicos y en la población en general", asevera.

En este sentido es necesario recordar que si bien el cliente

libre negocia en forma privada el precio de su energía, existen otros cargos como potencia y transmisión, entre otros, que son regulados y se incorporan al contrato de suministro.

"Es por ello que es muy importante que los costos de suministro eléctrico, no solo de energía sino también de pagos por potencia, transmisión, etc., sean competitivos para que los beneficios de la transición energética les lleguen cada vez a más usuarios de energía", sentencia Javier Bustos.

Complementa Cristián Muñoz, director de Breves de Energía y profesor de Economía de la Energía en la Universidad Católica, al mencionar que "el principal desafío es tener más participación en las decisiones

de operación en el sistema interconectado, pues hay una serie de costos adicionales que han ido aumentando sobre los cuales no hay control de gestión efectiva, como por ejemplo operaciones a mínimo técnico de las termoeléctricas, acumulación de reservas hídricas, entre otras".

Otro punto en el que coinciden los especialistas es en la posibilidad de revisar el límite de 500 kW que establece la normativa eléctrica para acceder a la categoría clientes libres, ya que, en opinión del director ejecutivo de Acenor, "cada vez más clientes van a demandar tener la posibilidad de pasarse a este sistema", lo que es una oportunidad para el desarrollo de un sector más competitivo.



Cristián Muñoz, director de Breves de Energía.



Javier Bustos, director ejecutivo de Acenor A.G.

EL FANTASMA DEL RACIONAMIENTO

La prologada sequía que afecta a Chile desde hace más de una década ha puesto sobre la mesa otro tema: la posibilidad de que exista racionamiento eléctrico. En efecto, en la actualidad, existe un decreto de racionamiento eléctrico, vigente hasta el 30 de septiembre.

"La situación actual de estrechez de abastecimiento eléctrico afecta potencialmente a todos los clientes, tanto libres como regulados. En estas circunstancias, la operación del mercado se vuelve más costosa al no disponer de suficiente generación hidroeléctrica, por lo que estos costos tarde o temprano se terminan pasando a los clientes", sentencia Javier Bustos. En este sentido, agrega que los primeros en recibir el impacto en términos de costos son los clientes libres por concepto de sobre costos por operación a mínimo técnico o servicios complementarios, pero también de cargos regulados, como la reserva hídrica que se establece en el decreto de racionamiento vigente.

Este mismo decreto, precisa Cristián Muñoz, redujo a la mitad "el valor de la compensación que los generadores deben pagar a los clientes regulados en caso de falla en el suministro de electricidad, una situación que, dependiendo de los contratos, podría también afectar las compensaciones que deberían recibir los clientes libres".

El decreto ha estado en el tapete, porque genera un mecanismo para asegurar la disponibilidad del combustible que se necesite, creando un nuevo pago destinado a las centrales térmicas que funcionan con diésel. De ahí que distintos actores del sector señalen que se trata de un mecanismo de refuerzo para el suministro de diésel para reconocer costos asociados a la logística de su provisión, lo que agrega un nuevo cargo tarifario que podría ser traspasado a clientes libres.



Opinión



Mercado de clientes libres, tiempos desafiantes

RODRIGO CABRERA O.,
gerente senior de Cambio Climático y Sostenibilidad de EY.

El mercado eléctrico nacional está viviendo tiempos complejos como no veíamos, quizás, desde la recordada "tormenta perfecta" de 2008, provocada por los cortes totales de gas natural argentino, el costo del petróleo más alto desde 1976 y una sequía persistente que ya comenzaba a afectar a Chile. Le sobrevino la crisis de 2011 cuando, decreto de racionamiento de por medio, nos preparábamos para cruzar un invierno con la segunda hidrología más seca que habíamos enfrentado hasta esa fecha. La energía embalsada no mejoró a partir de ese 2011, muy por el contrario, fue empeorando hasta llegar a abril 2022.

Si bien hemos avanzado enormemente en cambiar la estructura de nuestra matriz energética, la situación actual vuelve a estar empañada por varios elementos estructurales y algunos coyunturales que afectan el mercado de clientes libres. Este año comenzó con menos recursos hídricos que 2021, lo que obliga a suplir esta generación con combustibles fósiles, como el gas natural y el petróleo diésel. Coyunturalmente, los precios de estos combustibles han alcanzado peaks como los que apreciamos en la primera mitad de la década pasada. Dentro de los elementos estructurales se encuentran el proceso de descarbonización que presiona

los precios al alza al desplazar tecnología de base, y las dificultades y presiones que ha sufrido el sistema de transmisión nacional que ha debido (y debe) solucionar la cada vez mayor incorporación de generación variable como la solar y eólica que se encuentran concentradas en zonas geográficas determinadas.

Fue en 2016 cuando se comienza a planificar la transmisión considerando estos clústeres de generación, intentando responder a la naturaleza del desarrollo de proyectos, que surge de iniciativas privadas que no van necesariamente de la mano con la planificación de la transmisión asociada. Es en ese año también cuando la nueva Ley de Transmisión radica el costo de la infraestructura necesaria para transportar la energía de manera explícita en los clientes finales. Con ello, la señal de precio de energía aislaba el efecto de riesgo que los generadores asumían como costo de la transmisión. Lo anterior, sumado a la incorporación de nuevos actores en generación renovable debido a los cambios regulatorios en los procesos de licitaciones reguladas, llevó los precios de energía de contratos de mediano plazo a una baja sostenida, lo que impulsó la migración masiva de clientes medianos, tradicionalmente regulados, al mercado libre entre



"El futuro es promisorio para este segmento de clientes, sobre todo si logramos avanzar hacia una matriz eléctrica renovable flexible, con almacenamiento de potencia y con fuentes locales que nos hagan cada vez más independientes".

2016 y 2020, superando los 2.000 nuevos clientes que se sumaban a los tradicionales grandes consumidores de energía. Hacia 2021, este segmento de clientes aún podía obtener ahorros de entre un 15% a un 20% dependiendo de su curva de carga. Sin embargo, los clientes libres comenzaron a asumir los costos que permiten mantener el equilibrio entre la generación y demanda del

sistema a través de cargos sistémicos como los servicios complementarios. En cifras, y según el reporte de seguimiento de febrero de ACENOR, solo entre 2020 y 2021 hubo un alza del 74% en el pago de estos servicios, lo que se tradujo en un costo promedio de 2 a 3,2 USD/MWh que van directamente a las cuentas de los clientes.

En la actualidad, desde

mediados del año pasado, los precios para este tipo de clientes se encuentran al alza, afectando principalmente a aquellos clientes libres que están renovando su contrato (por ejemplo, aquellos que migraron entre 2017 y 2018), encontrándose con una baja oferta de energía y a precios que reflejan la realidad de los riesgos actuales del sistema eléctrico. Con ello, el gap de ahorro

esperado para los clientes de este mercado se ha ido estrechando. Para complicar aún más la situación, la actual contingencia podría hacer que los clientes asuman costos adicionales debido a las reglas de operación que se han impuesto para enfrentar esta estrechez, como el mecanismo denominado diésel de seguridad que terminará siendo finalmente pagado por los clientes finales.

Así, el escenario actual supone grandes desafíos para los responsables de contratar energía, ya que deberán visualizar y analizar en detalle los costos a los que se verán enfrentados en el corto y mediano plazo. Sin embargo, la señal de precio unitario de energía (responsable en torno al 70% del gasto anual neto de energía eléctrica) debiese estabilizarse pasada la contingencia hidrológica, cuando se lleven a cabo las ampliaciones de capacidad de transmisión hoy en curso y tengamos cierta estabilidad en el precio de los combustibles que aún importamos. El futuro es promisorio para este segmento de clientes, sobre todo si logramos avanzar hacia una matriz eléctrica renovable flexible, con almacenamiento de potencia y con fuentes locales que nos hagan cada vez más independientes. Un desafío para el sector, que obliga a seguir trabajando en conjunto.

BLUE LIGHT ENERGY:

Asesoría experta con foco en energías renovables para un Chile más sustentable

Blue Light Energy es una empresa chilena de ingeniería, gestión y desarrollo de proyectos energéticos, enfocados en la energía renovable. Con más de 8 años en el mercado, cuentan con más de 97.982.992 kWh-año en clientes dentro del país, a quienes gestionan su energía eléctrica de manera integral.

Como asesores de suministro de energías renovables, la institución sabe la importancia de entregar un servicio de calidad, responsable y eficiente, enfocándose en las mejoras constantes, sustentabilidad y energías renovables. Conscientes de ello definió un plan para cada requerimiento de sus clientes, brindándoles un servicio completo y estructurado que les permite desligarse del área eléctrica, para así poner foco en aspectos que requieren una mayor atención en sus empresas, pero con la tranquilidad de que Blue Light Energy busca constantemente nuevos ahorros y mejoras.

Con esta visión, surge Suministro 360°, área que abarca todas las necesidades energéticas de sus clientes a través de una asesoría personalizada que otorga excelentes tarifas y beneficios, incluyendo un plan de implementación de mejoras continuas que ayuda a sus clientes a disminuir costos y a potenciar la sustentabilidad de los negocios.

A través de Suministro 360°, Blue Light Energy diseña nuevos proyectos y planes de mejoras adecuados a las necesidades de sus clientes para disminuir costos y potenciar la sustentabilidad de sus negocios.

SERVICIOS SUMINISTRO 360°

• **Contrato de suministro de energía 100% renovable para Clientes Libres:** Blue Light Energy trabaja en la transición energética a una fuente de energía limpia y para ello acompaña y apoya a sus clientes en la negociación de contratos de suministro eléctrico. La idea es ser el partner ideal de sus clientes gracias a la implementación de un plan que entregue las mejores

tarifas, condiciones y beneficios del mercado con energía sustentable.

De esta forma, Blue Light Energy se encarga de negociaciones directas, licitaciones personalizadas, brindar asesoría constante, generar ahorros de hasta 30% en la facturación eléctrica anual, eliminar trasposos de cobros indeseados, permitir el autoconsumo y mucho más.

• **Revisión de facturación eléctrica:** las actividades de una empresa requieren energía, por lo que es muy factible que los consumos se vean afectados por errores en la facturación mensual o por un consumo ineficiente. Blue Light Energy entrega un informe detallado de la factura eléctrica mensual, lo que permite alertar errores o sobre cobros. Además, tramita devoluciones con el suministrador para hacer las correcciones pertinentes y genera indicadores valiosos que permiten ir mejorando los desempeños y detectando nuevas oportunidades de ahorro y mejoras.

• **Instalaciones eléctricas y planes de mantención:** las instalaciones eléctricas de una empresa requieren atención constante para su correcto funcionamiento, y en ciertas ocasiones surgen cambios o inconvenientes que deben ser resueltos rápidamente. Como empresa experta en consumo energético ha desarrollado un



Victor Bravo, gerente de Suministro de Blue Light Energy.

servicio especial para atender las necesidades de las instalaciones eléctricas, ofreciendo a sus clientes la oportunidad de que estas funcionen eficientemente.

• **Eficiencia Energética:** el consumo energético siempre puede ser más eficiente, por lo que Blue Light Energy ayuda a optimizarlo mediante planes personalizados según las necesidades de las empresas. Para ello, realiza un levantamiento de los consumos energéticos desagregados, identifica los consumos más relevantes para buscar oportunidades de mejora y desarrolla un plan priorizando los



Blue Light Energy busca apoyar a las empresas a integrar fuentes de energía renovables a sus instalaciones.

mayores resultados para lograr una responsabilidad social corporativa.

• **Proyectos solares para empresas:** la energía solar fotovoltaica está en el ADN de Blue Light Energy y su meta es asegurar a las empresas un consumo energético consciente y mucho más accesible. Como empresa especializada en suministro de energía renovable, ofrece la instalación de paneles fotovoltaicos para que las empresas de Chile consuman energía limpia, lo que, además de agregar sustentabilidad, se traduce en ahorros en la factura eléctrica.

• **Certificaciones de energía renovable:** si una empresa es cliente libre y tiene un contrato de suministro renovable, Blue Light Energy apoya en la acreditación y obtención de certificados de energía limpia para aportar a sustentabilidad empresarial.

A través de un servicio integral y de calidad, Blue Light busca ser un apoyo para todas las empresas del

país para tener un suministro de energía sustentable y eficiente, permitiendo a cada una de ellas obtener los mejores beneficios y ahorros en sus tarifas eléctricas.

Victor Bravo, gerente de Suministro de Blue Light Energy, afirma que buscan "apoyar a las empresas a integrar fuentes de energía renovables a sus consumos, para que cada una aporte en la construcción de un país más sustentable. Además, queremos que tengan un conocimiento completo y control de todos los componentes y cobros de sus facturas eléctricas, permitiendo a su vez llevar un seguimiento constante con indicadores claves que permitan ir detectando nuevas oportunidades de mejora, y que además nuestros clientes tengan la seguridad de realizar todo tipo de instalaciones eléctricas de manera ágil, de calidad y confiable, dejando así toda su energía e instalaciones en las mejores manos".



ELIGE SER CLIENTE LIBRE CON IMELSA ENERGÍA

Y SUMA UN ALIADO ENERGÉTICO A TU NEGOCIO



Escanea el QR y conoce más de qué es ser Cliente Libre* con IMELSA ENERGÍA

En IMELSA ENERGÍA, generamos valor a tu negocio



Contrato de suministro flexible, a la medida de las necesidades de tu negocio.



Gestión de energía y consumos:

- Portal digital IE para análisis y gestión de tus consumos.
- Monitoreo inteligente de consumo de energía.
- Diagnóstico, Auditoría y Sistema de Eficiencia Energética.
- Proceso de reducción de consumos.
- Asesoría en instalaciones eléctricas.



Asesoría en proyectos de generación y electromovilidad.



Sustainable Supplier Commitment:

- Sello IE energía 100% renovable.
- Certificación Internacional I-REC.
- Acompañamiento en criterios y acciones ESG.



Si aún no eres Cliente Libre podemos acompañarte en la revisión e implementación del aumento de empalme y en el cambio tarifario.

*Actualmente el mercado eléctrico nacional permite a las empresas elegir a su proveedor y así acceder a condiciones más favorables y flexibles para el negocio. Las compañías que pueden optar a ser Cliente Libre son aquellas con potencia conectada sobre los 500 kW.



Contáctanos: www.ie.cl | +56 9 5439 5577

GLOBE POWER:

Sólida experiencia en el desarrollo de proyectos a la medida del cliente y relaciones de largo plazo

José Miguel Lira, gerente comercial de la compañía, afirma que en escenarios como el actual, con alta inflación, las empresas buscan formas de fijar sus costos y mejorar sus resultados para mantenerse competitivas.

Cuando cambió la normativa, muchas empresas optaron por convertirse en clientes libres y firmaron un contrato estándar de cuatro años con los generadores de energía, con o sin la ayuda de consultores externos que garantizaran que los términos de dicho contrato fueran justos y en línea con las mejores prácticas del mercado y que, una vez firmados, los nuevos ciclos de facturación reflejaran correctamente lo indicado en los acuerdos pactados.

Sin embargo, muchos de esos contratos, que tienen una duración mínima de 4 años, están expirando, dando paso a dos escenarios: que las nuevas tarifas no se negocien y/o la oferta de mantener los mismos precios o descuentos acotados. En este escenario, empresas como Globe Power cobran relevancia, pues es una compañía independiente de cualquier generador.

En efecto, durante 2021, esta consultora ha negociado y renegociado contratos, además de realizar servicios de asesoría por más de 80GW para clientes de diversas áreas, como centros comerciales, edificios de oficinas, compañías de seguros, family office, fábricas, hoteles, colegios y hospitales.

Robert Fisher, CEO de Grupo



Robert Fisher, CEO Globe.



José Miguel Lira, gerente comercial Globe Power.

Globe, explica que "nuestra misión es simple: lograr que los clientes mejoren el gasto por este concepto y, a su vez, rentabilizar el suministro eléctrico sin mover un dedo". Para ello, la compañía licita de forma abierta con los principales generadores y comercializadores

del país, promoviendo competencia y la mejora continua de precios, condiciones comerciales, calidad de suministro y tramitación legal, lo que no siempre se logra con una negociación directa.

El proceso implica presentar las necesidades del cliente para

distintos aspectos del contrato y así, recibir las mejores condiciones, dejándolo con la potestad de elegir la más atractiva, sin necesidad de inversión y gestión por su parte. En este contexto, Globe es líder y como tal se encarga de todo el proceso, incluyendo —durante la

extensión de su contrato— la auditoría mensual de las facturas de generación y peaje de distribución, para asegurar que los cobros sean según contrato.

EXPERIENCIA

Pero Globe Power también contribuye a reducir los costos del primer contrato de cliente libre, suscrito en los primeros años de la Ley 20.805, entre 15% y 25%, pues en ese acuerdo no se contempló la gran afluencia de capacidad adicional a la red invertida en los años siguientes.

Y su amplia experiencia los ha llevado a detectar que hay empresas que califican para ser clientes libres, pero no lo son, ya sea por desconocimiento o bien, por no saber cómo realizar el proceso. Ejemplo de ello han sido inmobiliarias que no tenían conocimiento de que podían aprovechar los beneficios de ser cliente libre durante la construcción de edificios, sin tener que esperar los cuatro años requeridos. De ahí que Globe invite a desarrolladores y otros grupos a comunicarse con ellos para ser asesorados por uno de sus expertos, quien analizará la situación y dirá si pueden realizar el cambio o no.

La pericia de Globe Power

nace de Morris Group (fondo de inversión privado canadiense multinacional), matriz de Globe Power, y proveedor de soluciones y servicios de la gran minería, industria petrolera y gasífera.

"Nuestro éxito como empresa se basa en utilizar nuestra experiencia para construir y mantener proyectos enfocados en el cliente y desarrollar con ellos una relación de largo plazo", asevera José Miguel Lira.

Globe también ofrece servicios adicionales a los administradores de activos que tienen un gran empalme. En lugar de facturar a los clientes por metro cuadrado u otra forma, esta compañía proporciona servicios de telemetría que determinan con precisión lo que cada oficina, tienda, restaurante, gimnasio, cine, supermercado o centro médico está consumiendo. A ello se agregan servicios de facturación y cobro relacionados con estos mismos servicios de medición, ya que cuentan con giro de subdistribución de Energía.

Además, implementa en sus clientes el SGE ISO 50.001 para el cumplimiento de los compromisos adoptados en la agenda 2030 de reducción de huella de carbono.

CLAVES:

Qué se debe considerar para pasar de cliente regulado a cliente libre

Para ser parte del segmento de clientes no regulados, se debe cumplir con una serie de requisitos. Por ello, las empresas deben elegir informadamente a su suministrador.

Hace cuarenta años, la Ley General de Servicios Eléctricos (LGSE) estableció la existencia de clientes regulados y libres, siendo estos últimos aquellos que no están sometidos a la regulación de precios y, a la vez, están obligados a coordinarse por sí mismos o por medio de la distribuidora. Los primeros, en tanto, son aquellos consumidores residenciales y comerciales/industriales pequeños que están sujetos a la tarifa regulada, que no es negociable y está determinada por ley.

Y si bien la LGSE de 1982 estableció que los clientes sujetos a tarifa regulada serían aquellos con potencia conectada igual o menor a 2.000 kW, mientras que los libres serían los que sobrepasen ese número, la normativa ha sufrido modificaciones, como la Ley Corta de Transmisión (2004) que define que los clientes entre 500 kW y 2.000 kW tendrían opción tarifaria, pudiendo negociar con generadoras y/o distribuidoras.

La ley N° 20.805 de 2015, en tanto, estableció que la opción tarifaria se podría ejercer por los clientes con una potencia regulada entre 500 kW y 5.000 kW, ubicados en zonas de concesión de servicio público de distribución. Esta última modificación es la que generó el mayor interés por ser clientes libres.

En efecto, en la actualidad, solo los clientes con potencia conectada superior a 500 kW e inferior a 5.000 kW que estén dentro de la zona de concesión de una empresa distribuidora pueden optar a ser clientes libres.

Para ello, explica Javier Bustos, director ejecutivo de Acenor, el cliente regulado debe enviar una carta de intención de cambio de régimen tarifario a la distribuidora, con al menos 12 meses de anticipación.

Asimismo, es requisito que el cliente tenga una antigüedad



Con al menos un año de anticipación, el cliente regulado debe enviar una carta de intención de cambio de régimen tarifario a la distribuidora.

mínima de 4 años como cliente regulado. Ahora, si la potencia conectada es superior a 5.000 kW estas limitaciones quedan sin efecto.

Y considerando que este cliente libre está dentro de la zona de concesión de una distribuidora, se debe tener en cuenta que existirá una relación contractual con el suministrador de energía, que puede ser cualquier generadora o comercializadora, y otra con la distribuidora a la cual se está conectado.

"Con el suministrador tendrá un contrato por energía y potencia, mientras que a la distribuidora deberá abonar los peajes por el uso de las redes de distribución. Otros cargos regulados, como el costo de la transmisión o servicios complementarios son pagados por el cliente al suministrador", detalla.

Agrega que, por lo general, un cliente libre llama a licitaciones públicas o por invitación, para que suministradores les ofrezcan contratos de energía bajo determinadas condiciones, y en el último tiempo, con la irrupción de comercializadores no vinculados a empresas de

generación, han surgido nuevas formas en que los clientes libres pueden encontrar la manera de contratar.

Para conocer la potencia conectada es necesario verificar el dato en la boleta o factura de energía correspondiente a su suministro actual. La cifra, normalmente, se encuentra en la información de suministro o en los antecedentes generales.

Por lo general, entran en el rango aquellos clientes regulados que tienen cuentas superiores a los \$2 millones mensuales.

Para que el proceso sea exitoso, en opinión de Cristián Muñoz, director de Breves de Energía, se debe analizar el precio de la energía ofrecido, el respaldo que tenga el suministro y las condiciones contractuales, como, por ejemplo, duración del contrato, modificaciones en los precios, traspasos de los costos de red, riesgos del suministro y confiabilidad del suministrador.

plataforma
energía

#1 MARKETPLACE
de energía en Chile

+360
millones de USD
en ahorros para
nuestros clientes

+10.000
GWh
en contratos de
suministros

Resultados extraordinarios para clientes líderes en su industria



Optimiza el suministro energético de tu empresa a través de nuestras licitaciones y subastas digitales, con procesos competitivos, transparentes y eficientes, asesorados por un equipo experto.

Contáctanos en www.plataformaenergia.cl

ENERGÍA SOLAR EN TU NEGOCIO ES EVOLUCIONAR

HAZ CRECER TUS PROYECTOS CON NUESTRAS SOLUCIONES ENERGÉTICAS



Bajo el modelo ESCO, estudiamos tus consumos de energía y diseñamos operamos e instalamos tu proyecto solar fotovoltaico, que permitirá obtener ahorros y reducir la huella con energía solar.



Energía 100% renovable



Sin inversión inicial



Equipo de alta calidad



POTENCIA TU NEGOCIO
COTIZA EN GASCOLUZ.CL

 **gasco**
LUZ
CON LA ENERGÍA DE CIUDADLUZ

PRODUCTOR INDEPENDIENTE DE ENERGÍA SOLAR A ESCALA MUNDIAL:

Sonnedix avanza en Chile con energía limpia y confiable para la comunidad

Con 21 proyectos en nuestro país, la compañía actualmente tiene una capacidad operativa de 244,6 MW y más de 1GW en construcción o en desarrollo, pudiendo abastecer a casi 80.000 hogares.

Sonnedix, productor independiente de energía solar (IPP) a escala mundial, llegó a Chile en 2015 con el objetivo de expandirse y desarrollar proyectos fotovoltaicos en uno de los mejores lugares del mundo con radiación solar y así entregar energía renovable a los hogares chilenos.

Entre 2019 y 2021, Sonnedix ha desarrollado y construido 21 proyectos solares en el país, de diferentes escalas. Recientemente, en junio del año pasado, inició la construcción de Sonnedix Meseta de los Andes, una planta solar fotovoltaica de 160 MWp, ubicada en la comuna de Calle Larga, Región de Valparaíso. Además, ha sumado 18 proyectos PMDG por una capacidad total de 94 MWp en los últimos 3 años, 14 de los cuales se encuentran en operación.

"En Chile, Sonnedix empezó con Pica Pilot, planta de prueba de viabilidad de 0,6 MW que entró en operación en noviembre de 2015. Luego, en abril de 2016, se completó Sonnedix Santa Julia, de 3,63 MW, seguida de Sonnedix Chuchiñi, de 3,25 MW en julio del mismo año. Mientras que, a principios de 2021, completó su proyecto fotovoltaico más grande hasta la fecha: Sonnedix Atacama Solar, de 170 MW, en el Desierto de Atacama en Chile", destaca Pablo Barriuso, power markets manager de la compañía.

EL IMPACTO DE SONNEDIX ATACAMA SOLAR

La construcción y puesta en marcha del proyecto Sonnedix Atacama Solar, en 2021, ha sido un gran hito para la empresa y también un paso importante para expandir el uso de la energía solar en Chile.

"Sonnedix Atacama, nuestra planta solar más grande hasta la fecha, representa los esfuerzos de un equipo motivado por un propósito, trabajando incansablemente, con el objetivo de entregar una fuente constante y confiable de electricidad limpia a nuestras comunidades", señala el ejecutivo de Sonnedix.



Sonnedix Atacama es la planta solar más grande de la compañía hasta la fecha.

Para Sergio del Campo, representante legal de Sonnedix en Chile, "este proyecto además suministra energía a la gran minería chilena, ayudando a convertir el consumo de energía de esos clientes en un suministro 100% renovable".

APOYO A LA COMUNIDAD

La empresa ha sido premiada por 4 años consecutivos, debido a su liderazgo absoluto en el sector de generación solar; pero también por sus políticas de responsabilidad corporativas ambientales, sociales y de gobierno interno, alineadas con la meta de proteger, mejorar y cuidar los entornos donde construye y opera.

Además, Sonnedix procura apoyar a las comunidades con actividades sociales y de



España también forma parte de los países en que Sonnedix tiene presencia.

desarrollo; oportunidades de empleo y disposiciones esenciales; así como asegurar que sus colaboradores y socios transiten con integridad en la acción, la equidad en la conducta y el respeto por todos.

Gracias a su filosofía, el 10 de mayo de 2021, Sonnedix recibió el premio Solar Gender Champion durante la Cumbre de Energía Solar 2021: "Impulsando el

cambio sostenible", organizada por Solar Power Europe.

"En Sonnedix, trabajamos duro para que más mujeres se unan a nuestro sector, no solo desde nuestra estrategia de contratación, sino también desde las numerosas iniciativas educativas a través de las cuales inspiramos a las niñas y a las jóvenes a seguir una carrera STEM", señala Sergio del Campo.



La empresa también está desarrollando proyectos en Japón.

EXPANSIÓN

Sonnedix Power Holdings Limited (junto con sus filiales, Sonnedix) es un productor mundial independiente de energía solar (IPP), con capacidad demostrada en la explotación de plantas solares fotovoltaicas de alto rendimiento y costo competitivo. Sonnedix desarrolla, construye, posee y opera plantas

de energía solar a nivel mundial, con más de 6,5 GW de capacidad, incluyendo un pipeline de desarrollo de más de 4,3 GW.

La compañía continúa expandiendo su presencia global en los países de la OCDE, con más 380 plantas solares operativas, en construcción, o desarrollo en Italia, Alemania, Reino Unido, Francia, España, EE. UU., Chile, Polonia, Sudáfrica y Japón.



APRENDE A ELEGIR LA ENERGÍA QUE QUIERES

MÁS INFO:



#APAGALALUZ
Cuando no la necesites.
Evitemos el racionamiento
y los sobrecostos.
¡Hagamos un cambio!

PARA UNA OPERACIÓN MÁS SOSTENIBLE:

GASCO Luz desarrolla proyecto de batería de almacenamiento de energía

La filial de Empresas GASCO y Ciudad Luz, GASCO Luz, compañía líder en el mercado de generación distribuida, lideró la construcción del primer proyecto de batería de almacenamiento de energía a escala industrial a nivel de consumidor en la planta de GASCO GLP en Maipú, la cual tendrá una potencia total de 500 kW y capacidad de 1 MWh.

Junto con la batería, se instaló un parking solar de 200 kW en las dependencias de la planta, para así dar una solución energética integral, en donde la batería entrega el servicio de "corte de punta" en el suministro eléctrico, reemplazando el uso de generadores diésel y optimiza el funcionamiento del sistema fotovoltaico al evitar inyecciones a la red.

El sistema de baterías, inserto dentro de la microred de GASCO GLP, comprende 8 subsistemas individuales de 62,5 kW en base a celdas de ion-litio y sistemas de conversión de energía para carga-descarga. En conjunto, las baterías son capaces de entregar energía durante el periodo de punta de manera automática y recargarse durante los horarios donde no existe demanda eléctrica en la microred, mitigando todo tipo de impacto que pudiese tener sobre la operación de la red industrial de GASCO GLP.

Mediante la instalación de equipos de monitoreo de demanda eléctrica, junto con un sistema de operación y gestión

La iniciativa, pionera a escala comercial e industrial en Chile, comenzó su operación en la planta de GASCO Maipú, con una potencia de 500kW y 1MWh de almacenamiento de energía. Así, la empresa inicia su etapa de generación distribuida.

remota a través de sistema SCADA, GASCO Luz espera prospectar la capacidad del equipo para apoyar la automatización de los procesos y mejorar la gestión energética dentro de la planta de almacenamiento.

"Este nuevo proyecto ayuda a avanzar en el camino de innovar con energías renovables,

fomentando tecnologías amigables con el medio ambiente, ya que este piloto integra diferentes fuentes de energía (red eléctrica, planta solar, batería y generadores), buscando el resultado óptimo de la operación y logrando un resultado positivo en tres áreas claves: reducir las emisiones de CO₂, disminuir el costo de energía y lograr continuidad del suministro en la instalación del cliente", señala Juan Francisco Richards, gerente general de GASCO Luz.

En paralelo, la compañía ha desarrollado otros dos proyectos de energías renovables en los centros de distribución de GASCO en Talca y Belloto. Estos, junto al de Maipú, totalizarán una instalación de 603kWp, equivalente a más de 1.500 paneles solares. La generación solar alcanzará 1 GWh/año, permitiendo reemplazar más del 70% de consumo de la red con energía renovable generada in situ y alcanzar un ahorro anual estimado entre 12% y 15% en la cuenta de electricidad.

"GASCO tiene como propósito crear acceso para todas las personas e instituciones a las mejores formas de energía, dando soluciones innovadoras y a la medida de cada necesidad. En este caso, estamos dando inicio a la generación distribuida 2.0, con sistemas mejor integrados e inteligentes y no podíamos menos que partir por casa en la que es nuestro principal centro



Juan Francisco Richards, gerente general de GASCO Luz.



El innovador proyecto permite avanzar en la incorporación de energías renovables, fomentando tecnologías amigables con el medio ambiente.

de distribución", comenta Richards.

Respecto del medio ambiente, la energía generada corresponde a evitar 377 Ton CO₂ lo que es equivalente a plantar anualmente 19 mil árboles o retirar de

circulación 160 autos en un año.

GASCO Luz nació en 2018 para ofrecer proyectos tanto para clientes regulados como libres, en diversos sectores e industrias intensivas en el uso de electricidad, buscando el proyecto más adecuado para cada necesidad. Actualmente la compañía es líder en el mercado de la generación distribuida y cuenta con más de 10MW en operación en más de 60 instalaciones. Además, busca encabezar un proceso de transformación energética en el país e implementar 10MW adicionales para 2022 y 200MW al 2030, con clientes de diversos rubros: agroindustria, instituciones educacionales, industrias, retail, minería y acuicultura, entre otros.



Elige ser sustentable con Blue Light Energy aquí

Escanea con tu smartphone el código y descubre todo lo que podemos hacer por tu empresa



Tu suministro y necesidades eléctricas
EN LAS MEJORES MANOS

PARTNER ENERGÉTICO:

IMELSA ENERGÍA aporta a la estrategia de negocio de sus clientes libres

Comunicación constante, innovación y diseño de proyectos a la medida son algunos de los ejes de acción que caracterizan a esta compañía proveedora de energía para clientes libres.

En línea con los desafíos de la transición energética, IMELSA ENERGÍA se ha posicionado como una compañía que entiende el rol de la energía en los negocios y por eso diseña modelos de contrato de suministro eléctrico que se ajustan a la realidad de cada cliente. Pero, además, ha sabido personalizar la atención y acompañar a sus clientes en sus desafíos estratégicos.

Son esas las claves que permiten que, en sus 7 años de historia, haya tenido un crecimiento constante y sostenible. Tan solo en 2021 cerró con una energía contratada de 1,24 TWh/año, 500 GWh más en comparación con el periodo anterior.

Tanto en cantidad de energía como en diversidad de clientes, el crecimiento ha permitido tener hoy empresas y organizaciones distribuidas de norte a sur en sectores diversos, como minería, vitivinícola, inmobiliario, comercial, entretenimiento y alimentos, entre otros.

Tener a IMELSA ENERGÍA como un proveedor en la modalidad Cliente Libre significa conseguir, primero, ahorros y, segundo, sumar a un partner que innova y apoya en su avance hacia las metas ambientales, sociales y de gobernanza (ESG, por sus siglas en inglés), sobre todo aquellas que apuntan a reducir emisiones, gestionar consumos y ser más eficientes.

Asimismo, esta empresa chilena generadora y comercializadora de energía eléctrica —que opera y representa plantas propias y de terceros— cumple un rol clave en lo que se ha denominado el Sustainable Supplier



El equipo de IMELSA ENERGÍA mantiene una relación estrecha con sus clientes, para que estén siempre informados sobre el comportamiento del mercado energético.

Compromiso, que son los principios de trabajo colaborativo y sostenible, como suministradores y miembros de la cadena de proveedores de sus clientes.

"Estamos comprometidos con aportar en la transición energética y ayudar a nuestros clientes a que se sumen a ella. Es en esa línea que trabajamos para aumentar la diversidad de generación y asegurar el desarrollo de nuevos proyectos renovables, que entren en nuestra cadena de suministro en el mediano plazo y así poder

ofrecer más energías limpias a nuestros clientes actuales y futuros", dice Carlos Ducasse, gerente general de IMELSA ENERGÍA.

IE VALOR COMPARTIDO

La compañía ha desarrollado acciones para que sus clientes puedan visibilizar en los grupos de interés el compromiso que asumen de la mano de su partner energético. Y es así como ha tomado relevancia la entrega presencial del Sello Verde IE al

cliente cuando la fuente de generación es 100% renovable o la entrega de certificación internacional de trazabilidad a través del I-REC. También aporta con soluciones complementarias como proyectos de generación en las instalaciones de los clientes, asesorías para reducción de consumos como diseños de corte horario voluntario, gestión de racionamiento, electromovilidad, Sistema de Eficiencia Energética, medición por centros de consumos, asesorías en temas ESG, entre otras.

Con el fin de facilitar la gestión de energía de sus clientes, la compañía trabaja constantemente en nuevas ofertas y servicios para que la experiencia sea completa. Para ello se preocupan de mantener una comunicación fluida y estar siempre disponibles para solucionar dudas, resolver problemas o buscar oportunidades conjuntas.

Para IMELSA ENERGÍA también es importante la educación. El rubro está sufriendo transformaciones y



Carlos Ducasse, gerente general de IMELSA ENERGÍA.

eso también impacta a los clientes libres y en las decisiones de inversión o de crecimiento de sus negocios. Por eso, mantiene a los clientes informados y al día sobre las normativas, novedades y comportamientos del mercado provocados por factores internos, externos o de cambio climático.

"El gran valor de IMELSA ENERGÍA es ser el partner energético para aportar a la estrategia de los negocios de los clientes que hoy pueden ser libres, porque tienen una potencia conectada superior a 500 kW. Para ellos, hemos construido un modelo de negocio que nos permite aportar en la reducción de los gastos de energía de hasta 30%, ayudamos a que avancen en otras temáticas donde la energía es central, junto con generar un ecosistema colaborativo entre cliente y suministrador, que va más allá que solo electricidad", señala Carlos Ducasse.

SELLO VERDE IE

El Sello Verde IE diseñado por la compañía tiene por objetivo visibilizar el compromiso sustentable que adquieren los clientes libres de IMELSA ENERGÍA con el uso de energías provenientes de fuentes 100% renovables. Los clientes también pueden acompañar el sello de una Certificación I-REC, que les permite evidenciar internacionalmente sus avances en materias de responsabilidad, gestión y compromiso con el cuidado del medio ambiente.



Your decision with energy

Leaders in Energy Consulting

Expertos en Renegociación de Cliente Libre



GLOBE POWER

Casa Matriz
Enrique Foster Sur, 153,
Las Condes
globeenergy.cl
+569 96711946 / +562 25848191
comercial@globeenergy.cl

MORRIS GROUP
OF COMPANIES

SAFIRA ENERGÍA:

Claves para implementar innovación energética sustentable a tu empresa

Las medidas innovadoras son esenciales para construir un ecosistema eléctrico sostenible. Por esto, cada año salen a la luz nuevas estrategias que combinan tecnología moderna y el uso de energías renovables.

La transición hacia un sistema de energía limpia debe hacerse paso a paso, educando a los consumidores sobre eficiencia energética y el impacto que tienen las empresas en el medio ambiente. Safira Energía —comercializadora eléctrica de origen brasileño con más de 15 años de trayectoria— lleva a cabo una campaña de concientización con sus clientes, invitándolos a tener un consumo eléctrico más consciente y ofreciéndoles soluciones de acuerdo a sus necesidades.

Las medidas de energía sustentable no se aplican de igual manera a todo tipo de empresas. Por eso, Safira Energía recomienda siempre realizar previamente un diagnóstico energético orientado en el estudio del consumo del cliente y las oportunidades de mejora que existen. De esta manera es posible elegir alternativas innovadoras que combinen correctamente con el proceso de producción y el consumo energético del cliente.

Algunas medidas que pueden

hacer que las empresas tengan un consumo energético más sustentable e innovador son:

- **Electromovilidad:** los autos y motores tradicionales son muy contaminantes, emiten altas concentraciones de CO₂, causantes del efecto invernadero. Es por esto que una estrategia moderna a implementar es el aprovechamiento de vehículos eléctricos o híbridos. Desde vehículos pesados para transporte de carga y material hasta pequeños y rápidos scooters para trasladarse por rutas cortas.

La movilidad eléctrica es un mundo que ofrece múltiples beneficios a las empresas. Primero, es una alternativa mucho más amigable con el medio ambiente. Segundo, puede generar un ahorro importante gracias a la reducción de combustible que se necesita anualmente.

Hay muchos modelos novedosos de automóviles ligeros y pesados con funcionamiento eléctrico o híbrido. Es posible elegir el que más se adapte a las



Mauricio Jiliberto, director ejecutivo de Safira Energía.

necesidades de la empresa y de los trabajadores.

- **#ApagaLaLuz:** innovar significa cambiar o alterar algo para introducir novedades, y la mejor manera de ser innovador en el mercado eléctrico es modificar la forma tradicional de consumir energía, dejando de lado los parámetros habituales y poniendo sobre la mesa temas relevantes



El equipo de Safira Energía busca concientizar a sus clientes sobre la importancia de tener un consumo eléctrico más consciente.

que afectan al suministro.

Esto significa pensar en aspectos como la sequía, las energías renovables, el uso excesivo de combustibles fósiles. Safira Energía realiza un constante estudio y monitoreo de estos tópicos, para brindar información a sus clientes. Así nació la campaña #ApagaLaLuz, que incluye la difusión de mensajes en redes sociales con este hashtag, stickers para los clientes y partners comerciales con mensajes alusivos, y asesoría permanente sobre los temas de reserva hídrica y el uso de diésel de emergencia.

Safira Energía busca motivar a sus clientes y al público general para lograr un consumo energético más consciente y sostenible, tomando medidas para reducir el consumo y evitar costos adicionales, especialmente en

horario punta. La invitación es a apagar las luces que no estén en uso, hacer recortes o detención de la producción entre las 18:00 y 22:00 horas (entre abril y septiembre de 2022), realizar diagnósticos energéticos que permitan enfocar los recursos de manera más ecoamigable.

- **Cambio de motores tradicionales:** es común que los motores trabajen a una capacidad que no sea la más adecuada para el proceso de producción en el que participan, por lo que es importante optar por motores eléctricos eficientes que utilicen de mejor forma los recursos energéticos. Un motor de este tipo debe trabajar en torno al 75-80% de su capacidad, recordando que la eficiencia energética se enfoca en utilizar óptimamente los recursos existentes y reducir el consumo eléctrico requerido para proporcionar servicios o productos.

- **Reemplazo de luminarias:** la luz solar es un recurso que debe aprovecharse al máximo,

especialmente por su carácter inagotable y renovable. Por eso se recomienda al público, personas naturales o empresas, enfocar sus jornadas de trabajo en horario solar, para así disfrutar de luz natural.

El sistema de iluminación artificial debe acoplarse a esto, reemplazando las luminarias clásicas por luces eficientes, que se apaguen cuando no son necesarias y que adapten su potencia según sea necesario. El tip que no se puede olvidar es que las luces y equipos deben apagarse y desconectarse —mientras sea posible— cuando no estén en uso.

Estas son solo algunas de las recomendaciones que Safira Energía ofrece a su clientela. Es importante recordar que siempre existe la alternativa de optar por un suministro de energía limpia, proveniente de fuentes renovables como energía eólica, energía hídrica o autogeneración fotovoltaica.

MARKETPLACE GARANTIZA COMPETITIVIDAD Y TRANSPARENCIA EN SUS PROCESOS:

Plataforma Energía innova licitaciones de contratos de suministro eléctrico con subastas online

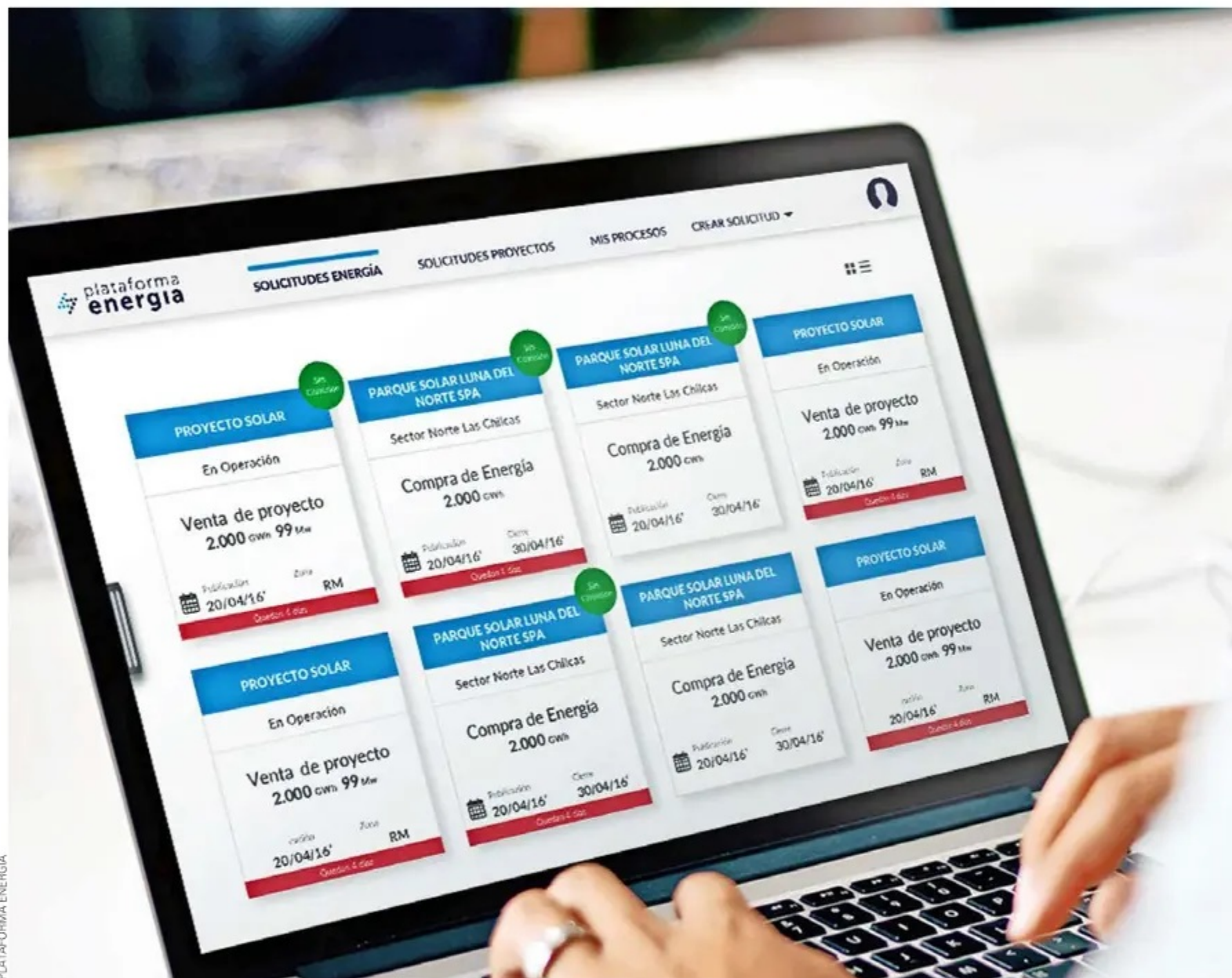
Uno de sus objetivos es dar profundidad al mercado, por lo que también ha implementado con éxito las transacciones de corto y largo plazo entre suministradores

Desde su lanzamiento en 2016 que el marketplace Plataforma Energía ha logrado vencer los paradigmas del mercado eléctrico, incorporando innovación y tecnología a la transacción de energía. Durante 2020 pusieron en marcha el servicio de subasta online en tiempo real para licitar contratos de suministro eléctrico, el cual permite garantizar la competitividad y la transparencia absoluta del proceso, al recibirse las ofertas e iteraciones de manera instantánea.

Otro de los aspectos destacables de una subasta es el ahorro en términos de tiempo. Una negociación para una licitación tradicional puede tardar varios meses y cuenta con un número acotado de iteraciones para conseguir el mejor valor final, cuyas ofertas se mantienen bajo reserva. Es decir, una suministradora cree tener un precio atractivo pero desconoce lo que está ofreciendo su competencia.

“Una subasta se trata de un proceso de oferta abierta, en el que todos los postores conocen la mejor oferta vigente a tiempo real y pueden bajar su precio tanto como quieran para ganar la adjudicación, hasta que se alcance la hora límite estipulada. En algunos casos hemos llegado a recibir 150 ofertas en un lapso de 180 minutos”, explica Luigi Sciacaluga, gerente de Desarrollo y Nuevos Negocios de Plataforma Energía.

El ejecutivo agrega que “es un mecanismo al que le vemos gran potencial, pues ha evidenciado exitosamente su eficacia y es una excelente alternativa para bloques de energía sobre los 30 gigawatts hora al año, especialmente para aquellos clientes que puedan buscar su contrato con al menos dos años de anticipación, para acceder a la mayor cantidad de posibles oferentes. Con todo, creemos que es perfecto para grandes



En la actual crisis energética, Plataforma Energía se ha enfocado en dar profundidad al mercado, convirtiéndose en facilitador para conectar a suministradores deficitarios y excedentarios.

empresas, industrias y compañías del sector minero”.

La primera subasta online en el mercado eléctrico chileno se realizó para las empresas Essbio y Aguas del Valle, en la cual se lograron ventajosas condiciones para un contrato de suministro de energía renovable respaldada con certificación IREC. Un total de ocho empresas generadoras compitieron durante la instancia llevada a cabo por Plataforma Energía en el primer semestre de 2021.

CONTRATOS DE CORTO Y LARGO PLAZO

Sin duda las condiciones hídricas que vive el país han repercutido en la debilidad del sistema. De hecho, nos encontramos en plena vigencia de un decreto de racionamiento eléctrico preventivo que regirá hasta el 30 de septiembre de 2022.

Ante este complejo panorama, Plataforma Energía se ha enfocado en dar

profundidad al mercado, convirtiéndose en facilitador para conectar a suministradores deficitarios y excedentarios en el actual escenario de estrechez y fragilidad operacional del sistema.

“El mercado eléctrico se ha vuelto cada vez más competitivo y las transacciones energéticas deben estar a la altura de esa evolución. Ante esta realidad nos hemos propuesto contribuir a un

mercado más seguro y robusto, a través de nuevas maneras para transar energía”, afirma Luigi Sciacaluga, gerente de Desarrollo y Nuevos Negocios.

Y no solo se refiere a transacciones para cubrir posiciones de riesgo en lo inmediato, sino también a largo plazo, algo poco habitual en el mercado y que recientemente ha adquirido dinamismo gracias al impulso del marketplace. Este tipo de operaciones se realizan mediante el



Luigi Sciacaluga, gerente de Desarrollo y Nuevos Negocios de Plataforma Energía.

denominado sistema de “biombo”, en que tanto el demandante de energía como el oferente se mantienen temporalmente en secreto, de modo de resguardar información relevante, asegurar la competitividad, la transparencia y evitar posiciones dominantes. Una vez adjudicado, se libera el “biombo” y se conocen las contrapartes.

En estos momentos, dos son los procesos de este tipo que está llevando a cabo Plataforma Energía por importantes cantidades de suministro. Se trata de solicitudes de compra de hasta 10 y 12 años, por 500 GWh/año y 400 GWh/año y con flexibilidad en el inicio del suministro. Volúmenes comparables con el de licitaciones de clientes regulados o en caso de clientes libres, similar al consumo requerido por un proyecto minero o grandes operadores industriales.

Estas características los convierte en una excelente oportunidad para desarrolladores de proyectos, ya que pueden ser el PPA bancario que las generadoras necesitan para poner en marcha nuevos proyectos.

ENFOCADA EN CLIENTES LIBRES:

Energía 100% renovable y soluciones a la medida son los pilares de la oferta de Enel Generación

La empresa líder en generación eléctrica a nivel nacional explica que hoy grandes y pequeños clientes demandan energía limpia, por lo que ha fortalecido su estrategia para el mercado de clientes libres, integrando en su oferta soluciones y productos energéticos a la medida de cada uno de ellos, gracias a la alianza estratégica con Enel X Chile.

Actualmente, la regulación vigente indica que aquellos usuarios que tienen una potencia instalada mayor a 500 kW pueden optar a ser clientes libres, lo cual les permite negociar de manera directa con una empresa suministradora las condiciones comerciales de su suministro eléctrico. Es así que para aquel segmento y con el foco puesto en la sostenibilidad, Enel Generación ofrece una variada gama de productos y servicios entre los que destacan el suministro de energía 100% renovable, medición de huella de carbono, y a través de esta alianza estratégica, servicios energéticos transversales, tales como el mejoramiento en la infraestructura eléctrica, sistemas de autogeneración, eficiencia energética, electromovilidad, sistemas de gestión de la demanda, así como también plataformas digitales para que los clientes monitoreen sus variables energéticas en tiempo real.

“Nuestro propósito es acercar la electrificación de los consumos a todos los clientes y en ese camino es que hemos entendido la importancia que tiene para el segmento de clientes libres contar con



opciones y servicios que no solo les garanticen contar con suministro a buenos precios, sino que, además, permitan aumentar su eficiencia operacional y entreguen valor agregado a sus distintas estrategias de desarrollo, sobre todo en lo relacionado con la sostenibilidad de sus negocios, tanto en lo económico, social y

por supuesto en lo medioambiental”, dice Alfredo Hott, gerente de Trading y Comercialización de Enel Generación.

Cabe mencionar que los contratos como clientes libres, junto con ofrecer mejores opciones de atención mediante equipos enfocados en las necesidades de cada cliente, en

Los clientes de Enel Generación tienen la posibilidad de acceder a certificados, mediante los cuales se garantiza que la energía que se les está suministrando es 100% proveniente de fuentes renovables.

términos de gestión financiera, permiten ahorrar en las cuentas de energía, dejando así a las

empresas enfocar esos recursos en otras áreas de desarrollo de sus organizaciones.

Debido a la introducción de mayor cantidad de fuentes renovables y generación limpia, junto con la descentralización de la producción, a nivel mundial diversos administradores de red están enfrentando mayor inestabilidad en la gestión de los sistemas, lo cual supone un crecimiento de problemas traducidos principalmente en interrupciones de servicio. Poder limitar o entregar opciones para mitigar o bien eliminar estas falencias, también es parte de las soluciones a medida que entrega al segmento de clientes libres. Esto debido a que los administradores pueden utilizar sistemas de generación y de consumo llamados “servicios de red”, gestionando a través de ellos la demanda y con ello, los costos asociados a sus consumos.

Por otro lado, dentro de las opciones que la empresa tiene para los clientes de este segmento se encuentra la posibilidad de acceder a certificados, mediante los cuales se garantiza que la energía que se les está suministrando es 100% proveniente de fuentes

renovables.

Estos certificados son de carácter voluntario, con foco en organizaciones o empresas que tienen fuerte arraigo con la sostenibilidad y el cuidado del medioambiente y tiene como objetivo dar la oportunidad a los clientes de tener la opción de operar con energía 100% renovable.

“Por lo anterior es que junto con ofrecer soluciones y servicios que buscan generar eficiencia en los consumos, medición de huella de carbono, acceso a aplicaciones para la gestión del suministro, entre otros, hemos puesto a disposición certificaciones internacionales para asegurar que la energía que estamos entregando a nuestros clientes libres, sean pequeños, medianos o grandes, proviene de fuentes 100% renovables”, explica el ejecutivo de Enel Generación.

De esta forma, los clientes libres de Enel Generación pueden optar por tomar el Certificado de Energía Renovable, documento mediante el cual la compañía busca fortalecer y promover la utilización de energía no contaminante.

Llevamos la energía del sol a tu empresa para que juntos construyamos un futuro brillante

Seguimos trabajando para cumplir esta misión, apoyando el crecimiento del sector fotovoltaico en Chile y manteniendo un compromiso social con nuestros inversores, proveedores, socios, y las comunidades donde operamos.

Desarrollo y financiación de proyectos
Fusiones y adquisiciones
Ingeniería y construcción
Gestión de activos y operaciones

Contáctanos:
clientes@sonnedix.com
www.sonnedix.com

sonnedix