

Pablo Demarco, Plataforma Energía

“Ser cliente libre permite a las empresas negociar su suministro eléctrico según sus necesidades”



Los marketplaces de energía están revolucionando el sistema eléctrico nacional al conectar a empresas con proveedores de energía de manera eficiente y transparente. Estas plataformas facilitan la compra y venta de energía, promoviendo opciones personalizadas y fomentando la transición hacia un mercado más competitivo y sostenible. Para conocer más sobre estos nuevos actores del sistema eléctrico, así como su visión del escenario energético nacional, conversamos con Pablo Demarco, Gerente General de Plataforma Energía.

¿Qué rol juegan los marketplaces de energía en el sistema eléctrico nacional?

Un marketplace de energía es una plataforma digital que conecta a empresas que necesitan energía con proveedores que la ofrecen. Este espacio facilita procesos de compra y venta de energía de manera transparente y eficiente, permitiendo a las empresas encontrar opciones que se ajusten a sus necesidades específicas. En Plataforma Energía actuamos como este nexo, ayudando a las empresas a obtener suministros eléctricos y térmicos -como el gas- de forma óptima.

Las empresas pueden optar por el régimen de cliente libre. ¿Qué ventajas obtienen con ello?

Optar por el régimen de cliente libre permite a las empresas negociar directamente las condiciones de su suministro eléctrico, adaptándolas a sus necesidades particulares. Esta flexibilidad puede traducirse en condiciones más favorables y en una gestión energética más eficiente. Además, desde diciembre de 2024, el límite de potencia para ser cliente libre se redujo de 500 kW a 300 kW, ampliando las oportunidades para más empresas.

En ese sentido, ¿qué tipo de empresas ganarían más al pasar a ser clientes libres?

Desde nuestro punto de vista, las grandes ganadoras serán aquellas empresas que tengan una marca atractiva, sólida reputación, con buen comportamiento de pagos y que sean capaces de atraer a los suministradores de energía. También resulta beneficioso para aquellas empresas que tengan múltiples em-

palmes, de manera que puedan agrupar un volumen considerable de energía. Por ejemplo, una viña boutique o una cadena de supermercados podrían ser clientes interesantes para los suministradores.

¿Cuáles son las desventajas de ser cliente libre?

La principal desventaja es la complejidad en la negociación y gestión de contratos personalizados, que pueden ser difíciles de entender en su totalidad. Sin embargo, con una asesoría adecuada, estas dificultades se minimizan, asegurando que las condiciones contractuales sean claras y beneficiosas para el cliente.

En esa línea, el rol de los asesores es fundamental. Se debe entender los requerimientos del cliente, conseguir ofertas de suministro a medida, evaluarlas en todos sus aspectos y negociarlas en caso de que las puntas estén muy alejadas, para así llegar hasta la firma. Si la asesoría fue realizada de buena manera, no hay desventajas.

¿Cómo han evolucionado los precios de la energía para los clientes libres en los últimos años?

Hasta 2021, los precios para clientes libres mostraron una tendencia a la baja, alcanzando valores inferiores a 40 USD/MWh. Sin embargo, desde 2022, el mercado experimentó una tendencia al alza y mayor volatilidad, elevando los precios a alrededor de 95 USD/MWh. Desde entonces, ha habido una disminución gradual. Este incremento no comparte las mismas causas que el de los clientes regulados, ya que en estos últimos se debe principalmente al descongelamiento de tarifas basadas en contratos antiguos, que habían



acumulado una deuda de más de USD \$6.000 millones.

¿A qué factores corresponde este aumento en costos para los clientes libres?

El alza en los costos se atribuye principalmente a las proyecciones de los costos marginales, que reflejan el precio spot que enfrentan los proveedores de energía. La retirada de centrales a carbón, que aportaban energía constante, ha sido reemplazada mayormente por plantas fotovoltaicas que operan durante el día. Esto implica que durante la noche se dependa de centrales térmicas, principalmente a gas, encareciendo los costos.

¿Es apropiado el marco normativo nacional para el desempeño de los marketplaces de energía?

Consideramos que el marco normativo actual es adecuado para el desarrollo de los marketplaces de energía. No obstante, si se busca avanzar hacia un sistema abastecido 100% por energías renovables, sería necesario modificar el modelo de tarificación vigente, orientándolo hacia un mercado de oferta.

“El 2025 será un año clave para la energía en Chile, con avances en la transición energética, pero también desafíos que podrían frenar su desarrollo”

¿Cómo está la competencia entre los marketplaces de energía?

Existen múltiples marketplaces de suministro eléctrico. Plataforma Energía fue pionera en Chile y Perú, y entendemos que las buenas ideas suelen ser replicadas. Nuestro desafío es diferenciarnos a través de la innovación, ofreciendo soluciones como la primera subasta digital de suministro eléctrico y la primera licitación de suministro para almacenamiento BESS para un cliente industrial bajo distintas modalidades de aprovisionamiento. Estas iniciativas nos permiten brindar alternativas únicas a nuestros clientes.

Desde la perspectiva de Energía, ¿cómo cree que se desarrollará este 2025?

El 2025 será un año clave para la energía en Chile, con avances en la transición

energética, pero también desafíos que podrían frenar su desarrollo. La implementación del almacenamiento energético será fundamental para evitar mayores vertimientos y estabilizar la red, aunque barreras en financiamiento y conexión podrían retrasar su adopción. Mientras tanto, la creciente participación de energías renovables podría generar más vertimientos de energía limpia, mientras las tarifas siguen subiendo. Ante este panorama, las empresas podrían buscar soluciones fuera de lo tradicional, apostando por el almacenamiento como servicio, el autoconsumo y microrredes. Chile enfrenta un punto de inflexión: o consolida su liderazgo en energía limpia o deja que los problemas estructurales frenen su avance. Evidentemente preferimos lo primero, pero en cualquier caso estamos disponibles para ayudar a conseguir las mejores soluciones. ■