

Rebaja al límite de potencia: los pros y contras que enfrentan las pymes para migrar al régimen de cliente libre

Firmas comercializadoras de energía llaman a asesorarse y cotizar a las empresas interesadas en reducir el costo de la energía. En tanto, expertos puntualizan que el beneficio de cambiar el régimen libre, en el cual se debe estar mínimo cuatro años, será más claro sólo hasta 2027, el período más intenso de alzas en las tarifas de la luz.

VÍCTOR GUILLOU

El gobierno concretó la rebaja del límite de potencia para poder optar al régimen de cliente libre en el mercado eléctrico. La medida fue adoptada a través de una resolución dictada el viernes de la semana pasada, y que se publicó en el Diario Oficial este lunes. Una medida comprometida por el Ejecutivo con Convergencia Pymes, en el marco de las opciones con que el gobierno contaba para hacer frente a las alzas en las cuentas de la luz, particularmente en el segmento de pequeñas y medianas empresas que buscaba acceder a tarifas eléctricas más convenientes.

Así lo establece la resolución, firmada por el ministro de Energía, Diego Pardow. "Rebájese el límite de potencia conectada de 500 kilowatts a 300 kilowatts, por empalme asociado al suministro de cada usuario final, a efectos de que estos puedan optar a un régimen de tarifa regulada o de precio libre, por un período mínimo de cuatro años de permanencia en cada régimen, comunicando el ejercicio del referido derecho de opción a la correspondiente concesionaria de distribución con una antelación de, al menos, 12 meses".

Con ello, y a partir de esta semana, el límite de potencia conectada por cliente para poder optar al cambio del sistema tarifario será de 300 kilowatts, cifra que marca el nuevo límite inferior para los clientes elegibles, establecido previamente en 500 kilowatts. El límite superior se mantuvo en 5.000 KW, por lo que las industrias que superan dicha cifra en potencia conectada no tienen la alternativa de elegir ser cliente regulado.

El hito marca el cumplimiento del compromiso del Ejecutivo, anunciado la semana pasada, de emitir en menos de cinco días el decreto respectivo. Sin embargo, el gobierno se limitó a cumplir con el cambio normativo que la ley le autoriza, lo que explica que se mantenga el plazo de mínimo cuatro años de permanencia en un régimen u otro, y que el tiempo contemplado para concretar la migración desde un tipo de tarifa a otra sea de un año a partir del momento en que solicita el cambio. Una modificación de los plazos habría requerido un cambio legal, entorpeciendo aún más



un cambio reglamentario que sólo requería del visto bueno por parte del Tribunal de la Libre Competencia.

Y pese a que no hay consenso en el número de pequeñas y medianas empresas que se suman al universo de clientes elegibles, para distintos expertos, la medida es positiva.

Juan Sebastián Jara, cofundador de Match Energía -firma comercializadora de energía, basada en Concepción- lo grafica así: "Desde las primeras migraciones del año 2016, excepto casos puntuales, no hemos visto ningún cliente que se haya devuelto a regulado", señala sobre la primera vez que se rebajó el límite de potencia desde 5.000 kilowatts hasta los, que se dictaminó hace ya 8 años.

"Los primeros clientes, los *early adopters*, respondieron a esta primera reducción, que fue mucho mayor a la reducción actual", subraya, recordando que las firmas tenían como señal de precio los nuevos contratos de suministro para los clientes regulados de firmas renovables. Es decir, había interés por capturar precios más convenientes, especialmente en horario solar. Sin embargo, reconoce que los problemas

de congestión en las redes eléctricas, especialmente desde Valdivia al sur, pueden generar "una volatilidad difícil de pronosticar" en los precios.

Sebastián Novoa, gerente general de Evol Services, sostiene que los incentivos de los valores de la energía están presentes, y "si bien hay zonas del país que tienen subsidios que serán más bajos que cualquier tarifa libre, en general, los precios del mercado están por debajo de las tarifas reguladas".

No obstante, remarca la necesidad de contar con asesorías. "Que coticen y que entiendan los beneficios y riesgos antes de tomar cualquier decisión", sostiene.

En eso, asegura que cambiar al régimen de clientes libres también tiene riesgos "y hay que saber cómo mitigarlos".

"Los principales son plazo, precio según bloque horario, sobrecostos sistémicos y las cláusulas contractuales, debemos saber conjugar y comparar correctamente para asegurar que efectivamente se ahorra, aunque, en nuestra experiencia como Evol Services, el mayor riesgo se da cuando el usuario no percibe que no

sabe sobre el asunto y decide no asesorarse", señala.

Para el académico de la Universidad de Santiago, Humberto Verdejo, los incentivos estarán presentes especialmente durante los próximos tres años, considerando que el alza de las tarifas está asociado al cargo del Mecanismo de Protección al Cliente (MPC), de \$22/kWh hasta el año 2027, que luego bajará a niveles de \$9/kWh hasta el año 2035.

"Si comparamos la tarifa final, efectivamente hay un beneficio concreto hasta al menos el año 2027, considerando por supuesto la devolución vía MPC que debiese ser incluida en los peajes", indica Verdejo.

En esa línea, el experto sostiene que el mayor desafío para las pymes que migren al régimen de cliente libre "corresponde a la capacidad de negociación y el entendimiento de la estructura tarifaria diferente".

"El hecho de interiorizar variables nuevas como los costos sistémicos y la obligación de firmar un contrato de al menos 4 años, pueden ser elementos que actualmente no se contemplan con total detalle", advierte. ●