

Multicarrier eléctrico: ¿Solución o mayores desafíos?

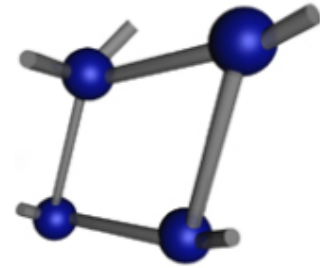
Sebastian Mocarquer G.

XI JORNADAS DE DERECHO DE ENERGÍA

¿Qué regulación
para la **matriz**
energética
del futuro

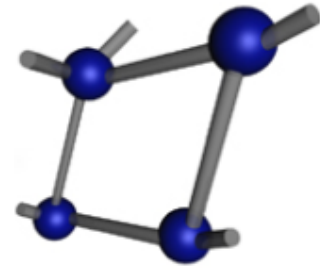


Contenido



- Introducción
 - Motivación
 - Caracterización del comercializador
- Experiencia internacional
 - Colombia
 - España
 - Reino Unido
- Mercado potencial en Chile
- Preguntas claves y riesgos
- Conclusiones

Motivación



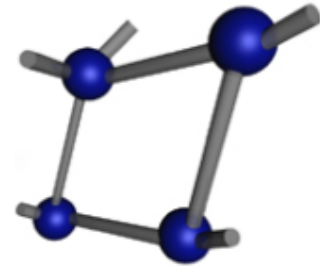
*“...hacer más competitiva la distribución en el sistema eléctrico, considerando la posibilidad de crear un **multicarrier eléctrico**, que otorgue a los consumidores mayores opciones para elegir a sus generadores de energía” . Discurso Presidencial Sebastián Piñera . Mayo 21 – 2011.*

“...multicarrier aumentaría competencia y bajaría los costos de la energía “. Entrevista Biministro Laurence Golborne. Diario Financiero. Mayo 23 - 2011.



Programa “Impulso Competitivo” del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. Modificación en la distribución de electricidad para rebajar costos mediante opción de comercializadores. Mayo 17 – 2011. www.paraemprender.cl.

Definición *Multicarrier*

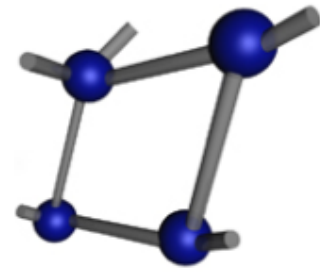


- Concepto extraído del mercado de telecomunicaciones. En el mercado eléctrico:

Multicarrier ↔ Retailer ↔ Comercializador

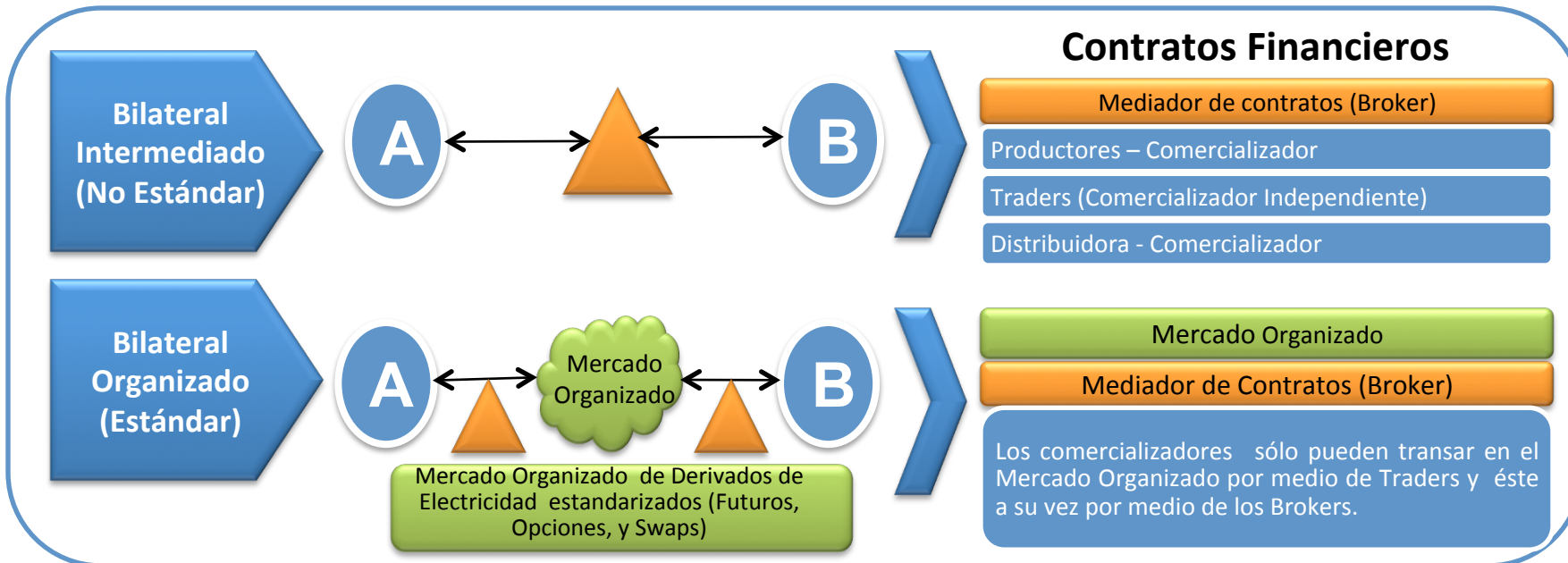
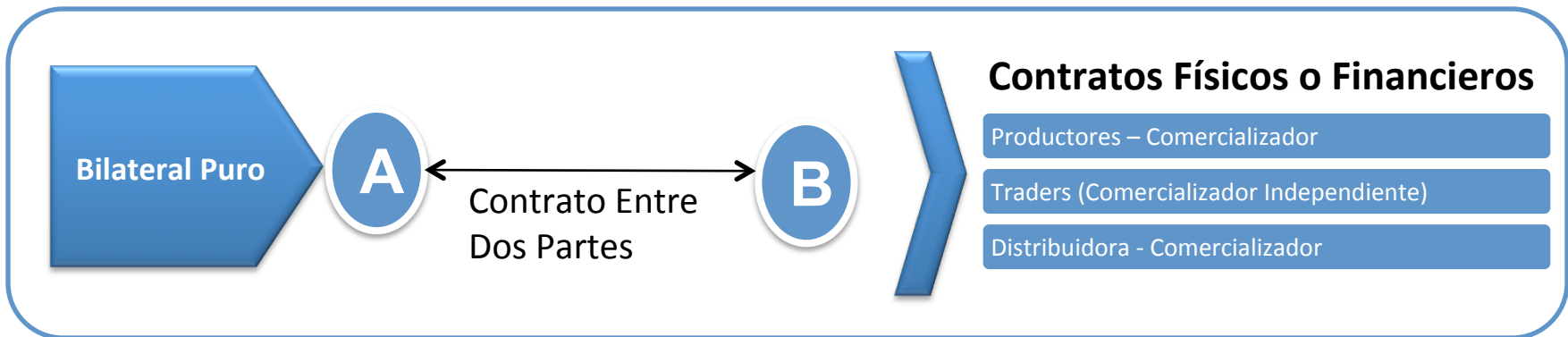
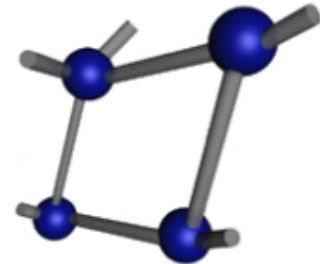
- Existe actualmente en Inglaterra, España, Colombia y algunos estados en EE.UU.
- Agente que realiza una intermediación entre los productores de un cierto servicio o producto y los consumidores finales.
- Tema debatido en el proyecto de Ley Larga del año 2000.

Comercializador en el sector eléctrico

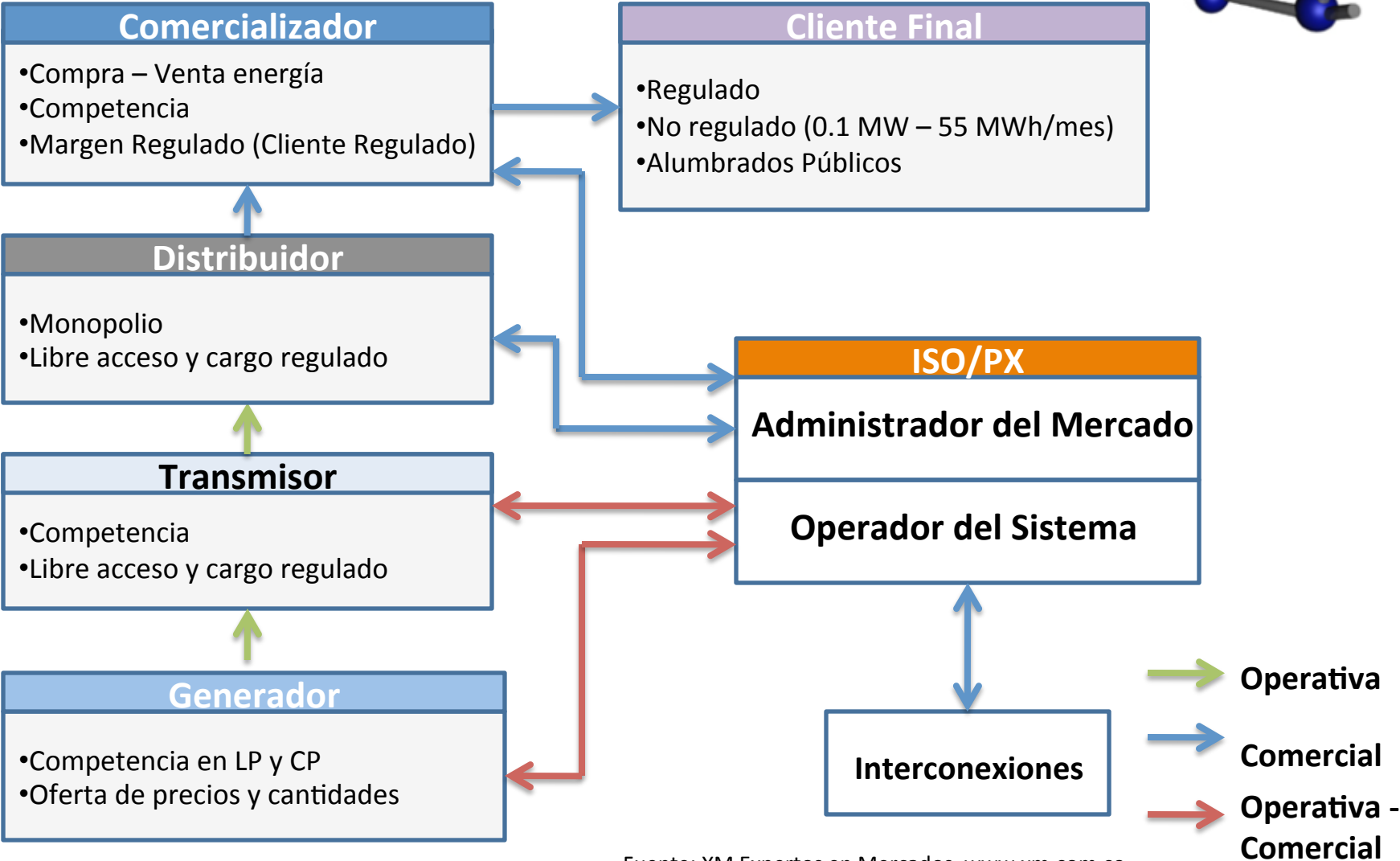
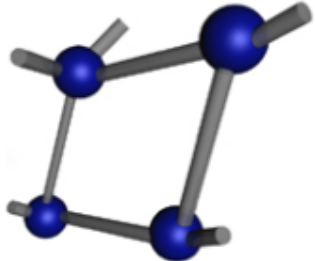


- Ventajas teóricas de la inserción del comercializador:
 - Fomenta la competencia.
 - Baja de precios en el mercado mayorista.
 - Menores precios y/o mejor calidad en el mercado minorista.
 - Eliminación de subsidios cruzados que producen las tarifas máximas reguladas (reflejan costos promedio).
 - Aparición de nuevos productos y servicios conexos (tarifas flexibles, gestión de la demanda, energía verde, empaquetamiento de servicios).

Tipos de comercializador

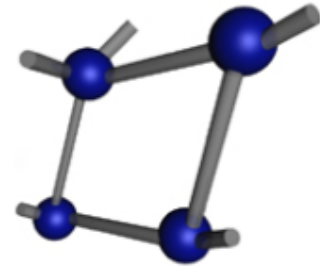


Colombia

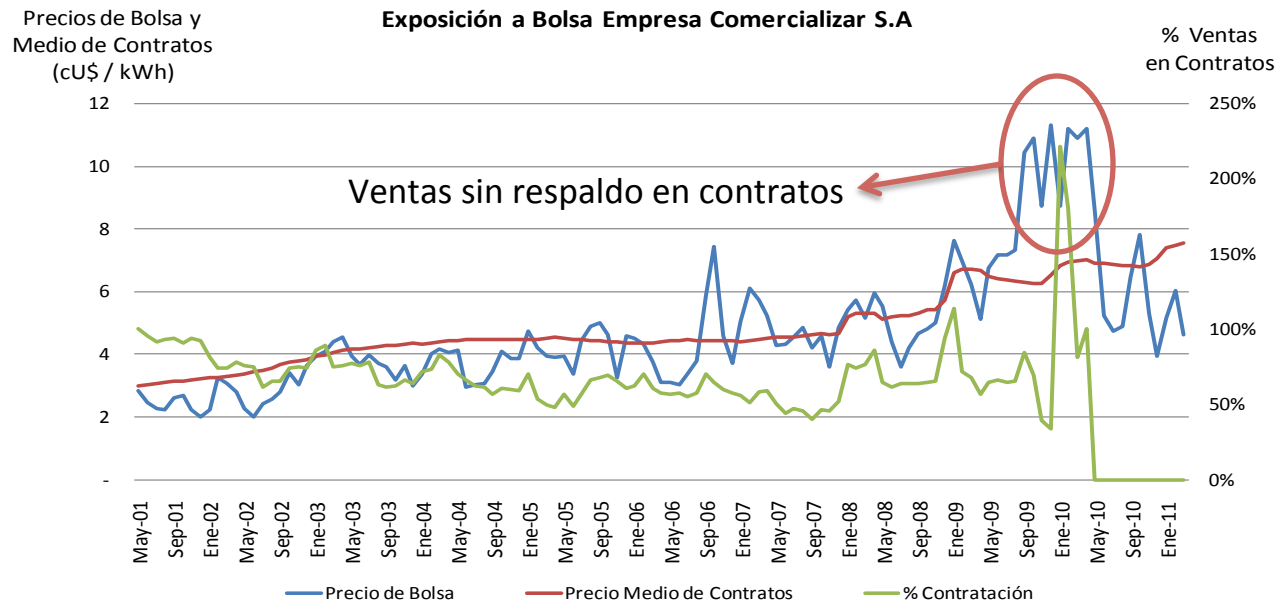


Fuente: XM Expertos en Mercados. www.xm.com.co

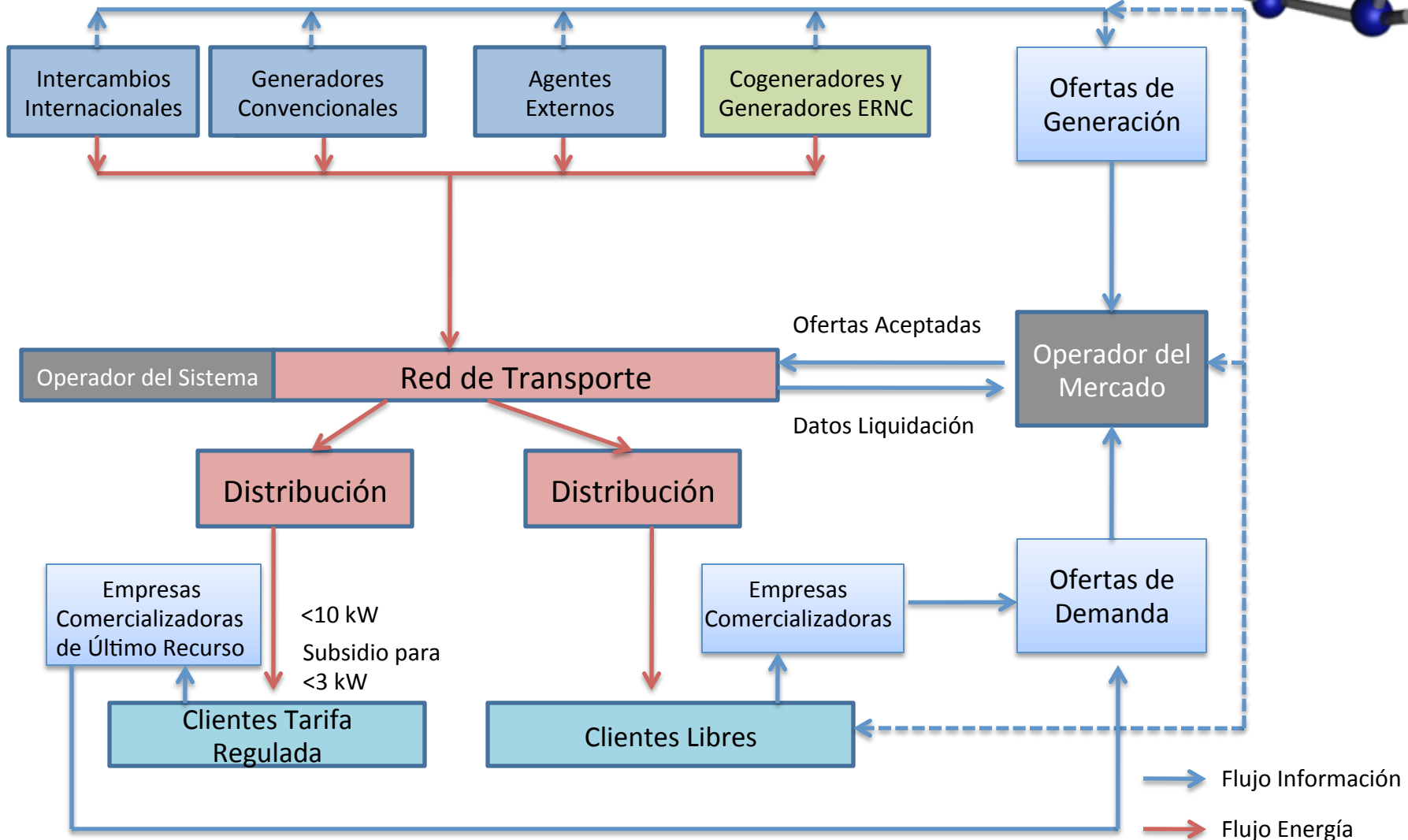
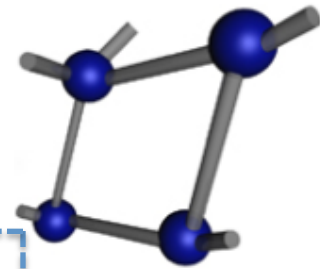
Colombia



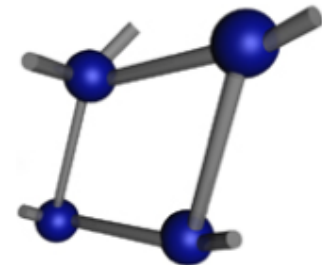
- Margen del comercializador: Componente fijo (regulado) y variable (en función de la demanda). Margen actual 2 % - 5 % de la tarifa final.
- Cantidad de Comercializadores: 85 registrados, sólo 69 transan y 32 son independientes.
- Por exposición a bolsa han quebrado 4 comercializadores, 6 en proceso de retiro. La CREG reglamentó retiro de agentes y más exigencias en garantías.



España



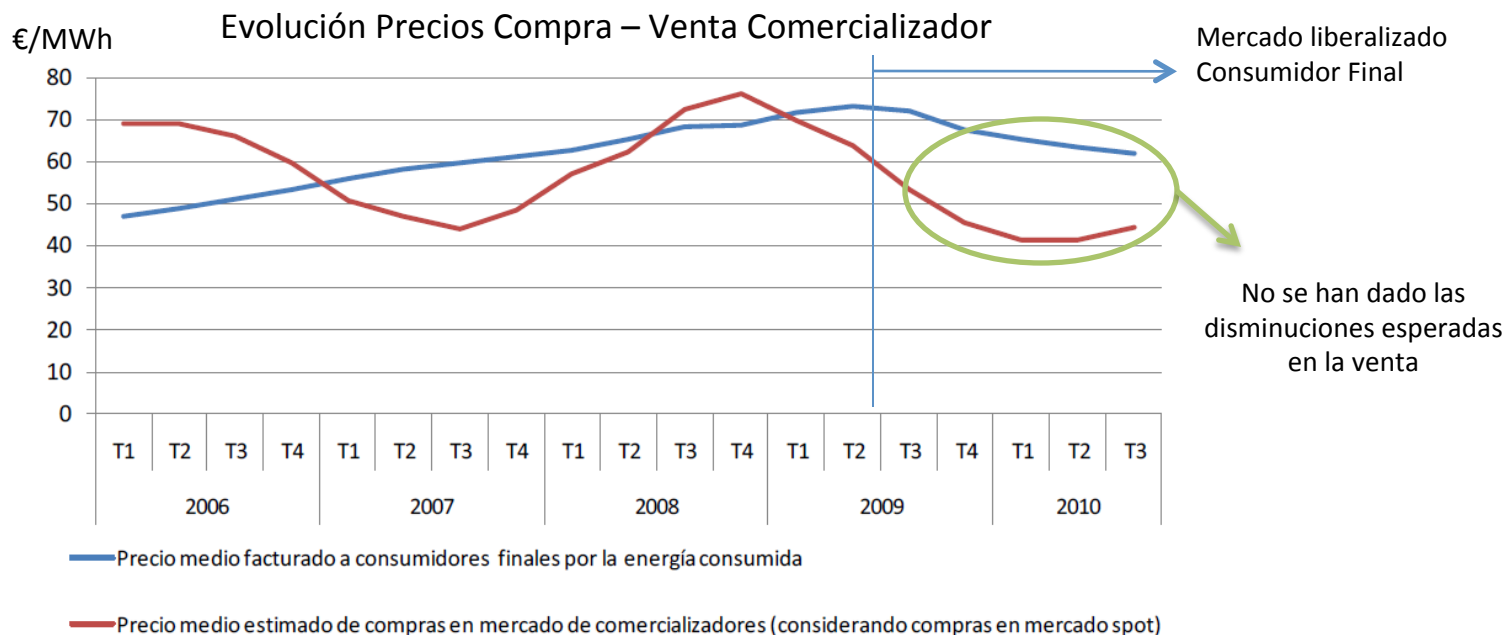
España



➤ Precios a consumidores finales:

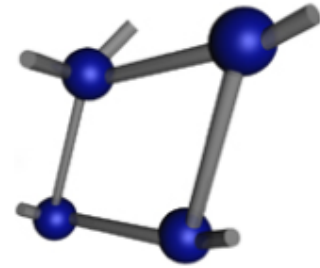
- ❑ Libre a partir de Julio 2009.
- ❑ Para clientes <10kW optativo Tarifa Regulada, subsidio para clientes <3kW.

➤ Margen del comercializador: 40 % promedio último trimestre 2010



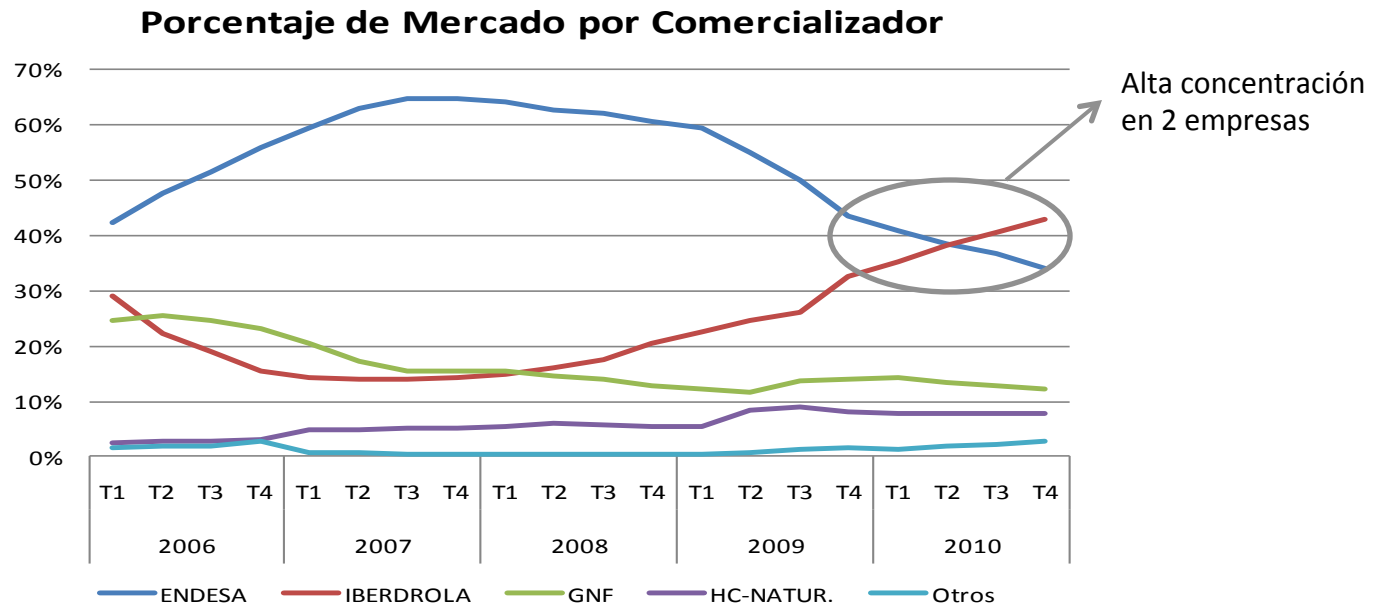
Fuente: Informe de Supervisión del Mercado Minorista de Electricidad. Segundo Semestre 2010, CNE

España



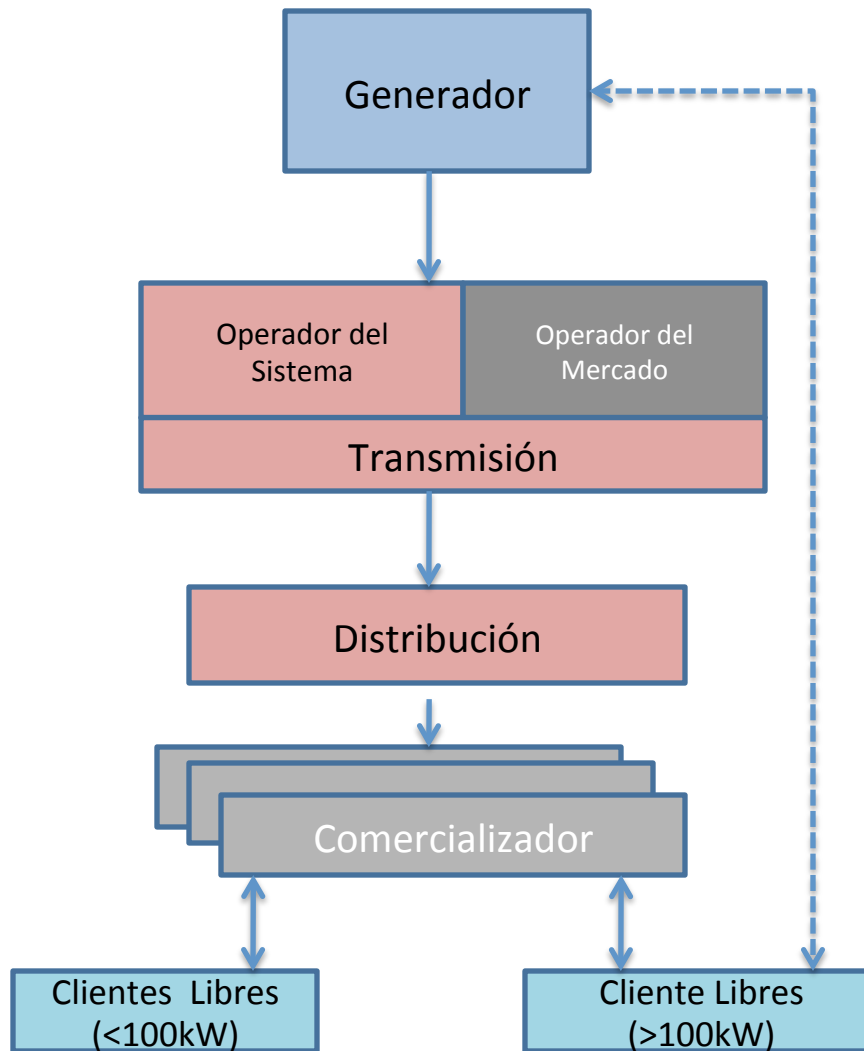
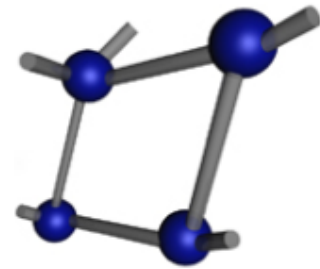
➤ Alta Concentración del mercado

- ❑ El 90% de la energía es abastecida por 3 empresas comercializadoras tradicionales: monopolios regionales y con empresa de generación de respaldo.
- ❑ Sólo el 3% de energía abastecida por nuevos agentes y comercializadores independientes.

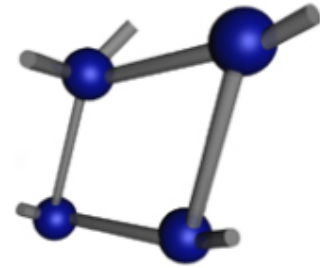


Fuente: Informe de Supervisión del Mercado Minorista de Electricidad Segundo Semestre 2010, CNE

Reino Unido

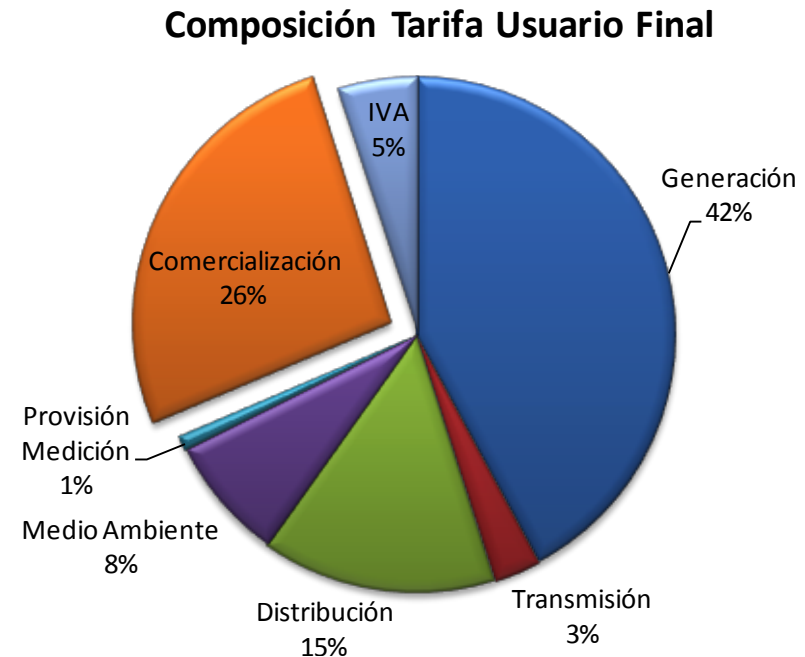
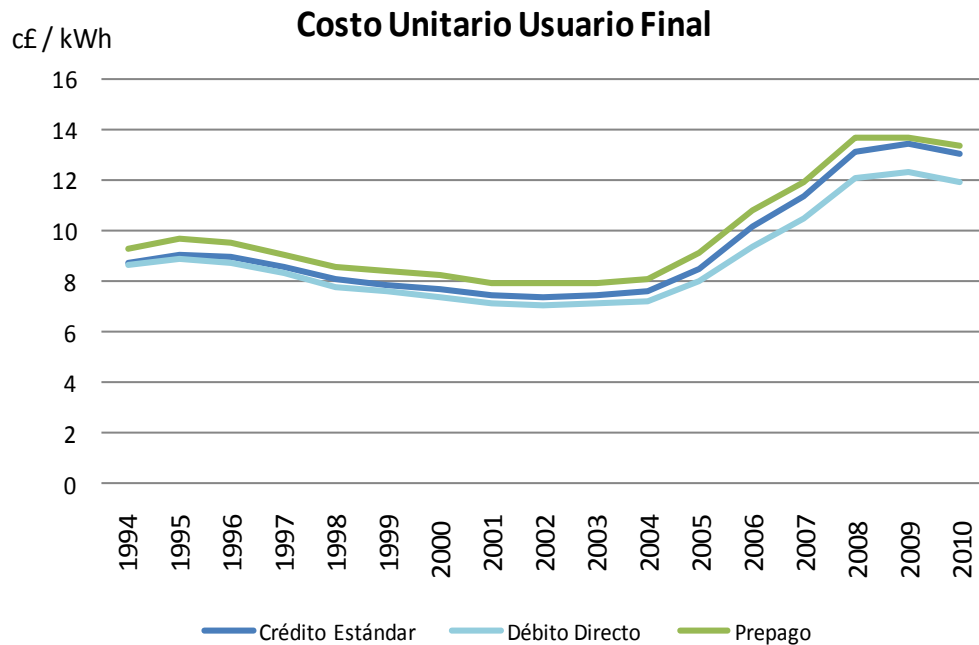


Reino Unido



➤ Margen del Comercializador

- ❑ Precio liberado a usuario final.
- ❑ El regulador está tomando medidas por la falta de competencia en el suministro y poca transparencia en el margen.



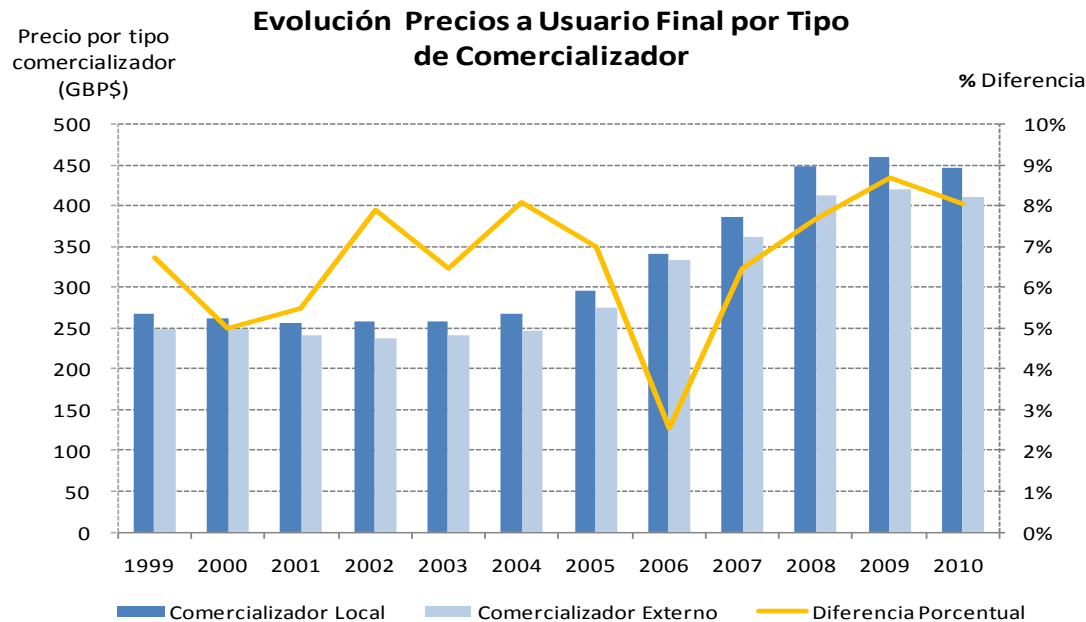
Fuente: The Department for Business, Enterprise & Regulatory Reform

Reino Unido



➤ Competencia entre comercializadores

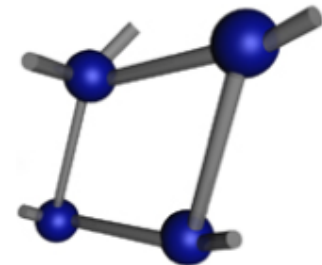
- ❑ Comercializadores externos (fuera de la zona de concesión del distribuidor) tienen tarifas más bajas (3%-10%).



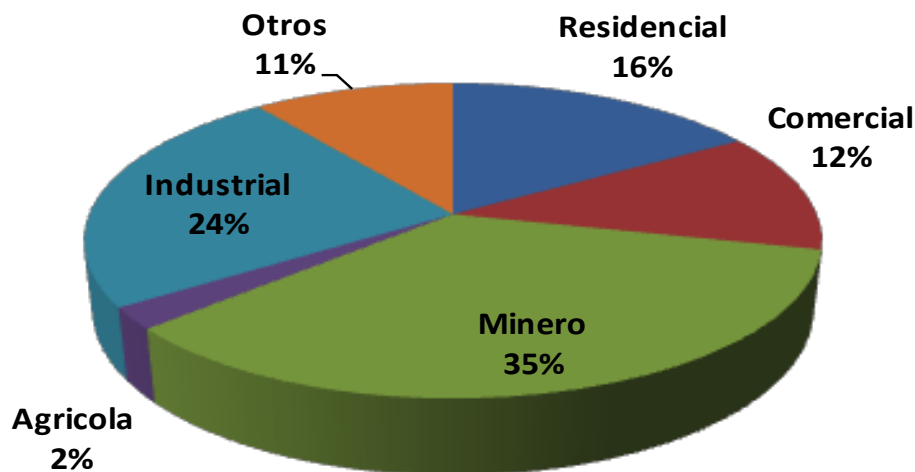
➤ Concentración del mercado

- ❑ 4 nuevos comercializadores : sólo 0,3% de participación. Difícil competencia con las empresas integradas tradicionales
- ❑ Comercializadores locales poseen el 40% del mercado en su región.

Mercado potencial en Chile



- Ventas año 2010 SIC y SING: 59.190 GWh.
- Potencial inicial para el comercializador: Industrial y comercial (36%).

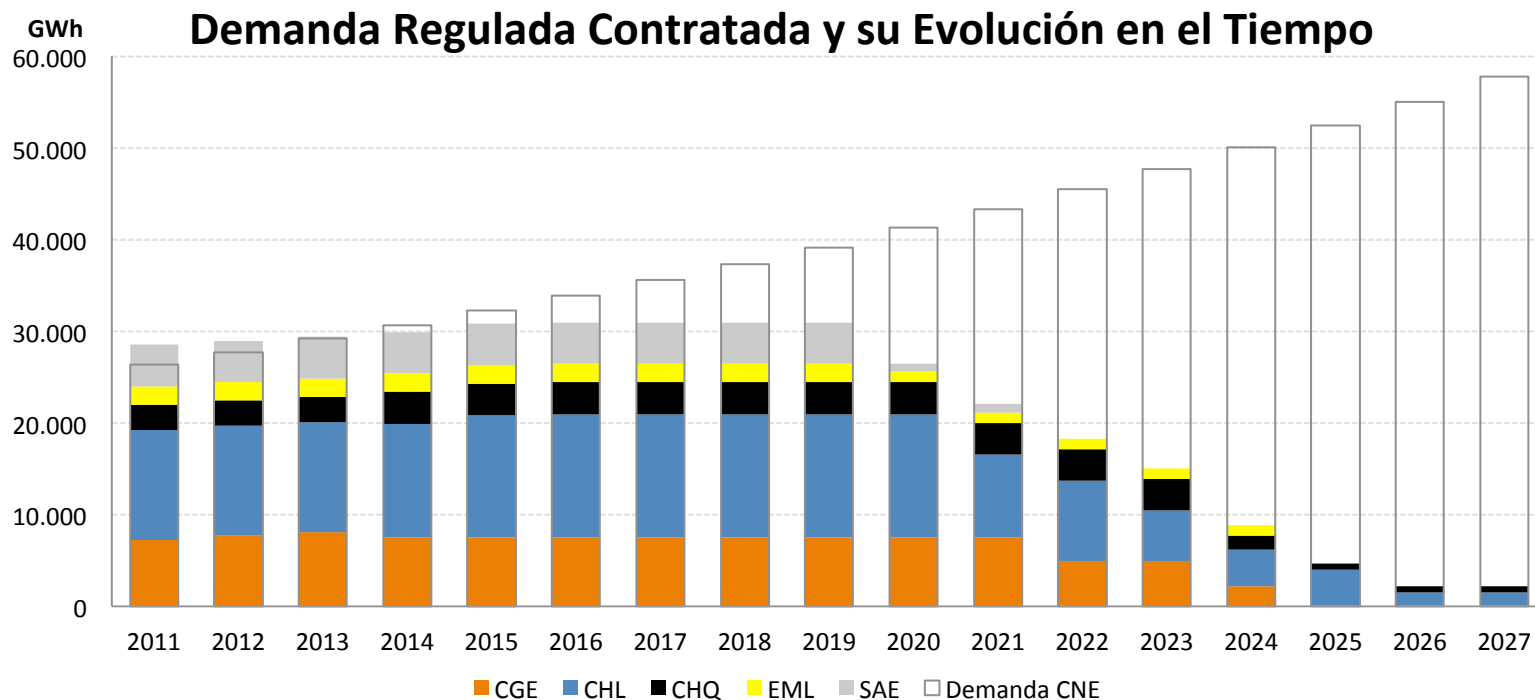
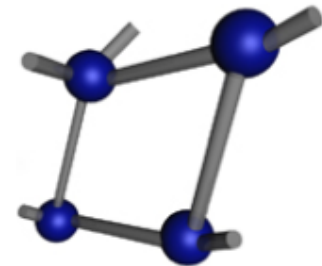


	Clientes	Ventas totales (GWh)	Per cápita (kWh)
Residencial y Comercial	5.387.729	16.905	3.138
Industrial, Agrícola, y Minero	598.637	42.285	70.636
Total	5.986.366	59.190	9.887

Fuente: CNE; INE; SysteP

Cifras anuales (2010)

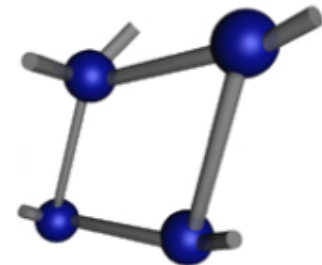
Dificultad del comercializador en Chile en el mercado regulado



Fuente: Estadísticas Sector Energía, CNE; SysteP

- Existirían espacios para el comercializador sólo en las franjas no contratadas, dado que existen compromisos contractuales con cláusulas no modificables para condiciones esenciales del contrato.

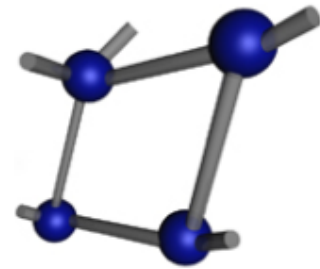
Comercialización actual en Chile



Precios de Venta en licitaciones por Generador

Generador	Energía Licitada [GWh/año]	Precio Medio Indexado Jun- 11 [US\$/MWh]
Endesa	12,825.0	87.5
Guacolda	900.0	88.0
Colbún	6,782.0	100.8
AES Gener	5,418.5	109.4
Campanario	1,750.0	175.5
EMELDA	200.0	175.5
EPSA	75.0	175.5
Monte Redondo	275.0	175.5
Precio Medio Licitación		102.07

Y quién protege al cliente?

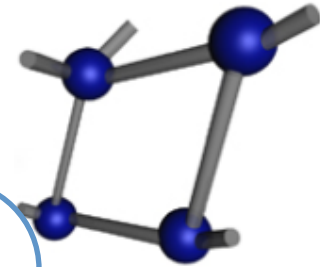


Resultados de licitaciones en Chile por Distribuidora

Empresa Distribuidora	GWh/año	Año de Inicio de Suministro	Precio Medio Indexado Jun-11 [US\$/MWh]
Chilectra	12,000	2010/2011	66.9
SAESA	4,432	2010	97.3
EMEL	2,007	2010	99.7
Chilquinta	2,567	2010	142.1
CGE	7,220	2010	149.9
Precio Medio de Licitación			102.07

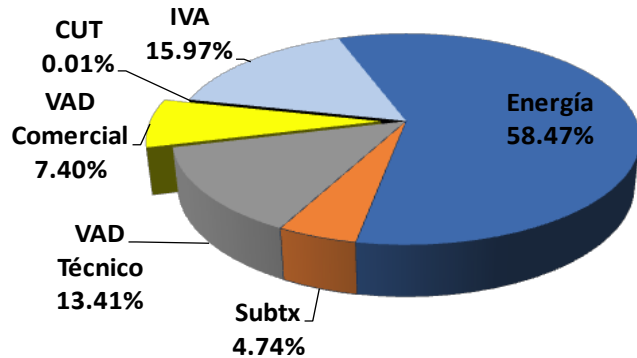
- No se observan señales que incentiven a las distribuidoras a obtener precios bajos.
- Es aquí donde el comercializador puede ser una señal importante.

Composición de la tarifa final

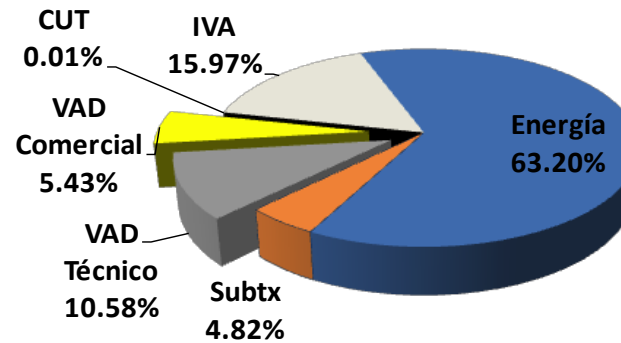


SING

Composición Tarifa BT1 ELIQSA
Iquique (110,7 \$/kWh)



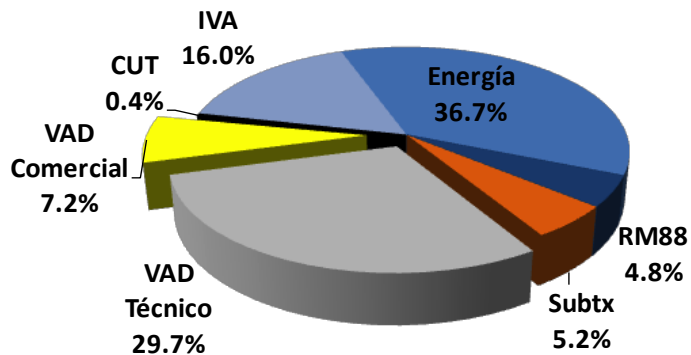
Composición Tarifa BT1 ELECDA
Antofagasta (103,6 \$/kWh)



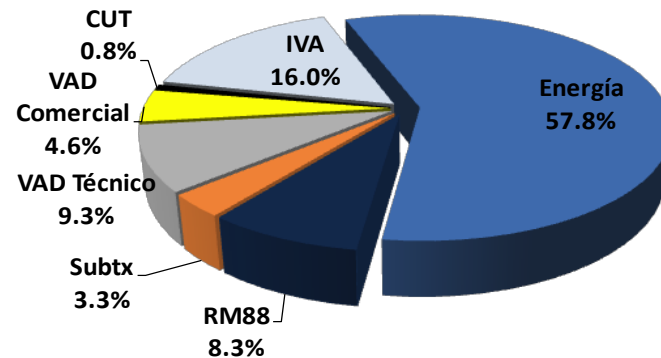
Descomposición Tarifa BT1

SIC

Composición Tarifa BT1 FRONTEL
Temuco (170,7 \$/kWh)



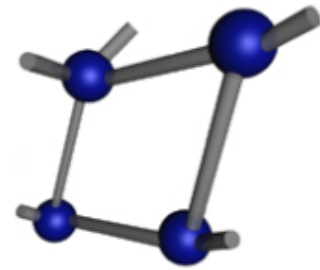
Composición Tarifa BT1 CHILECTRA
Santiago (98,3 \$/kWh)



VAD Comercial y VAD Técnico calculados a partir de la información reportada. VAD 2008

Fuente: Estadísticas Sector Energía, CNE; INE; Syste

Preguntas claves (1/3)



➤ Definición del comercializador

❑ ¿Quiénes pueden dedicarse a la actividad de comercialización?

Generadores, Distribuidores y Comercializadores. Para crear este último, se pueden dar dos alternativas:

- Separación total distribución-comercialización (separación de propiedad). Se crea el Comercializador en Transición hasta que finalicen los contratos vigentes, luego Comercializador Independiente.
- Separación parcial distribución-comercialización (mismo *holding*) con separación operacional, contable y jurídica. Luego Comercializador Independiente.

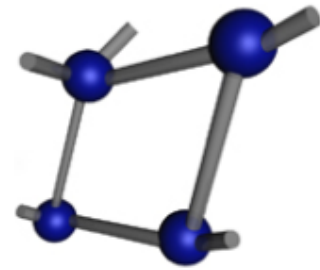
❑ ¿Cuál es el mercado objetivo?

- Grandes Clientes (> 2MW) y Clientes Libres (entre 500 kW y 2 MW)
- Clientes regulados dependiendo del esquema implementado: si el cliente final opta por dejar el mercado regulado serían abastecidos por comercializador de transición o por la distribuidora hasta la finalización de contratos.

❑ ¿Qué hacer en las zonas con consumos en que no aparezcan comercializadores?

- Los clientes serían atendidos por el comercializador relacionado con el distribuidor.

Preguntas claves (2/3)



➤ Negocio de compra y venta de energía

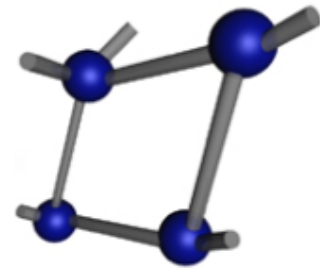
❑ **¿Cómo y dónde debe comprar la energía el comercializador?**

- Mantener la estructura de mercado actual (Pool).
- Si la alternativa es separación total, los comercializadores de transición utilizarían los contratos de licitación de distribuidoras o en la bolsa de energía.
- Si la separación es parcial, la empresa de distribución continúa abasteciendo a clientes de acuerdo a contratos de energía licitada.
- El nuevo comercializador participaría en las licitaciones como comprador una vez finiquiten los contratos.
- Se debe definir la responsabilidad de la administración de garantías para participación en el mercado como medida de protección del mercado.

❑ **¿Cómo se limita el campo de acción de las distribuidoras propietarias de las redes y que también comercializan?**

- Intensificando la observación del mercado o mediante el impedimento de comercialización a las distribuidoras en su propia zona de concesión.

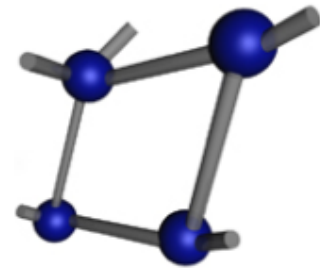
Preguntas claves (3/3)



➤ Tarifas y el pago de peajes

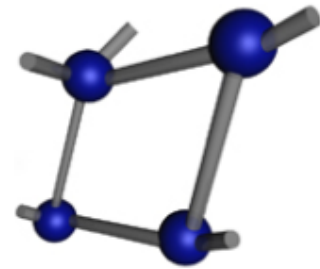
- ❑ **¿Cómo afecta el ingreso de la comercialización a la distribución y a las redes de transporte?**
 - El cargo regulado del transmisor no sufre cambios. Para el distribuidor, saldría de su ingreso el componente VAD asociado a la gestión comercial.
 - Mantener sistema de peajes de T-ST-D. Deben ser incorporados en la tarifa por parte del comercializador.
- ❑ **¿La empresa distribuidora cobra peaje al comercializador o directamente al cliente final?**
 - La facturación y recaudación debe estar a cargo de comercializador.
 - Dependiendo de la alternativa, la medición estaría a cargo del comercializador de transición o del distribuidor.
 - En cuanto a la liquidación de cargos, se plantea la inquietud de crear un administrador de mercado.
- ❑ **¿Cómo se fijan los pagos que realizan los comercializadores por el uso de las redes (T-ST- D)?**
 - Cargos deben ser regulados y estampillados. Surge de igual forma la inquietud de crear un administrador de mercado.

Algunos riesgos potenciales



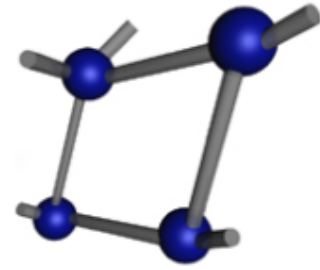
- **Eficiencia regulatoria:** La inserción del comercializador conlleva un cambio estructural del mercado, pudiendo no lograr los efectos deseados en las tarifas eléctricas.
- **Riesgo de precios:** Cómo se protege el cliente final? Quién debe asumir el riesgo por gestión inadecuada de compra de energía? Un sistema de garantías y esquemas adecuados de licitaciones para el cliente regulado, atenúan este riesgo en cierta medida.
- **Ejercicio de poder de mercado:** Las empresas tradicionales pueden ejercer poder de mercado, bien sea por tener generación de respaldo o poseer las redes de distribución. Si el margen es libre también existe riesgo de abuso de poder.
- **Mecanismo de transición:** Un diseño inadecuado del mecanismo de transición puede no generar incentivos a la incorporación de nuevas empresas.

Conclusiones



- La introducción del comercializador no siempre logra efecto en disminución de tarifas.
 - Se lograría mayor efecto revisando el esquema de licitaciones y compra de energía para clientes regulados.
- El ingreso del comercializador no garantiza la entrada de muchos agentes (caso español e inglés).
- Existe evidencia de competencia en precios entre suministradores locales y externos (Reino Unido). Sin embargo, no garantiza una caída de precios a nivel general.
- Se requieren de organismos que regulen y vigilen el mercado.
 - OFGEM y Energywatch en el Reino Unido.
 - Protección y educación al consumidor.

Referencias



➤ Más información y artículos de interés en:

Publicaciones:

<http://www.systep.cl/publicaciones.php>

Reporte Mensual del sector eléctrico:

<http://www.systep.cl/reportes.php>



Multicarrier eléctrico:
¿Solución o mayores desafíos?

Sebastian Mocarquer G.
(smocarquer@systep.cl)

XI JORNADAS DE DERECHO DE ENERGÍA

¿Qué regulación
para la **matriz**
energética
del futuro

