

Futuro de la Distribución Eléctrica en Chile: ¿Hacia dónde vamos?



VISIÓN DE INODÚ – Jorge Moreno – Martes 7

EBP

EMPRESAS
ELÉCTRICAS A.G.

FCH
FUNDACIÓN CHILE



ACERA
Asociación Chilena de Energías Renovables y Ahorro de Energía

ACESOL
ASOCIACIÓN CHILENA DE ENERGÍA SOLAR - A.C.

I
IESD.CL

inodú
energy & sustainability

E-LAB

Visión general

- Los **nuevos desafíos de la distribución eléctrica se resuelven sin modificar** de manera considerable la ley vigente. Nuevos desafíos como calidad de servicio, incorporación de DER, aumento de demanda por la electrificación del transporte y climatización pueden ser vistos como desafíos “similares” al que se enfrentó en las décadas pasadas que era el aumento de la demanda y que el modelo normativo actual respondió exitosamente. Esta visión se sustenta:
 - La **remuneración basado en costos eficientes presentes y futuros**, donde los riesgos se reconocen apropiadamente en la tasa de descuento.
 - La **tarificación define el nivel de equidad tarifaria** deseada junto a qué tan dispuestos se está de tensionar el sistema actual.
 - Un **comercializador que accede al mercado (aguas arriba) mediante contratos de suministro, y no directamente al mercado spot**, generando ganancias de eficiencia limitadas al sistema.
 - **Arquitectura para el acceso y gestión de la Información diferencia los distintos roles** y la gestión de la información se realiza de manera **descentralizada**, y cada cliente designa a quién le entrega su información.

Comercialización

Objetivo: Fortalecer un ecosistema de entidades - de comercialización de energía - que provean alternativas de contratos que permitan, por una parte, a los clientes estabilizar y tener certeza costos de suministro; y por otra; a los generadores estabilizar y tener certeza de ingresos considerando sus contratos heredados en licitaciones reguladas. Es importante que:

- Comercializador no acceda directamente al mercado spot para comprar la energía.
- Diseño de una transición que dé certeza de los contratos regulados heredados.
- Entendimiento del punto de partida que establece la Ley Corta con respecto al giro exclusivo de la distribuidora.
- Clara definición de la interfaz distribuidora – comercializadora – cliente.
- Otorguen calidad de servicio (de atención) a clientes.
- Mantengan la integridad de la cadena de pagos en el sistema (hacia los generadores).
- Atiendan el segmento de clientes pasivos. El sistema de comercialización se debe hacer cargo de clientes que puedan quedar desatendidos.

Integración de DER

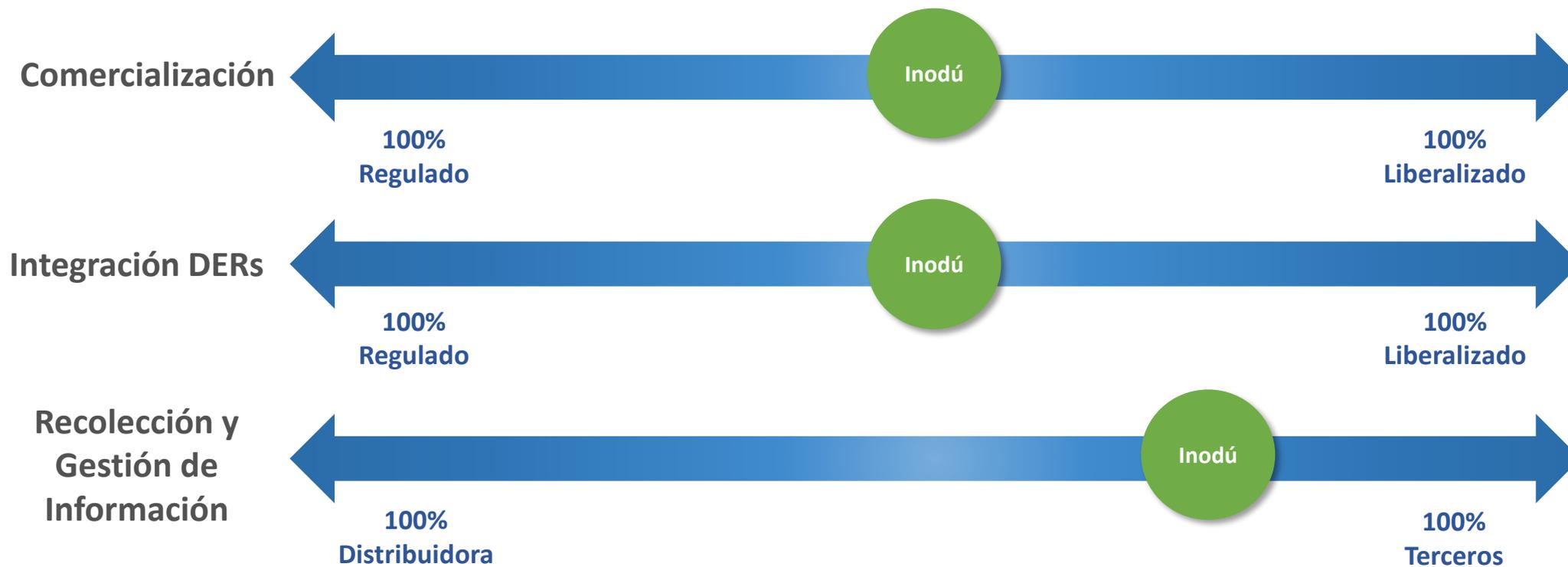
Objetivo: Fortalecer un ecosistema de entidades – de integración de DER, agregadores de demanda, y cargas gestionables – en las redes de la empresa distribuidora o en clientes finales (detrás del medidor) que puedan definir y desarrollar sistemas descentralizados basado en un conjunto de necesidades percibidas derivadas de requerimientos de los clientes finales, la empresa distribuidora, los agregadores de demanda, los comercializadores, los generadores y el Coordinador.

- Para la implementación es crítico fortalecer el rol del operador de la red de distribución, mediante la definición de requerimientos en la regulación.
- La distribuidora participa en la implementación de DERs en redes de distribución, pero la implementación de DERs detrás del medidor del cliente, cargas gestionables y agregación de demanda quedan fuera.
- Los DERs, agregadores de demanda y cargas gestionables pueden acceder a mercados de servicios energéticos cumpliendo requisitos mínimos definidos para cada mercado.
- Principales funciones del operador de red incluyen ...

Acceso y Gestión de la Información

Objetivo: Fortalecer un sistema de medición y gestión de datos (almacenamiento y transferencia selectiva) eficiente que provea información completa, precisa y oportuna, previo autorización del cliente en caso del usuario final o la empresa distribuidora en caso de datos de la red de Dx, a los distintos usuarios en función de los requerimientos funcionales que cada uno deba desarrollar.

- El encargado de instalar y mantener los sistemas de medición en el cliente es el “operador de medición”, generalmente asociado al suministrador/comercializador quien es responsable del proceso de facturación.
- La gestión de los datos de medición del cliente se realiza de manera descentralizada.
- Protocolos de comunicación que no sean una barrera para los distintos usuarios.
- El acceso a la información del usuario debe ser diferenciada según definición de funciones que cada usuario debe desarrollar.



Futuro de la Distribución Eléctrica en Chile: ¿Hacia dónde vamos?



VISIÓN DE INODÚ – Jorge Moreno – Miércoles 8

EBP

EMPRESAS
ELÉCTRICAS A.G.

FCH
FUNDACIÓN CHILE



ACERA
Asociación Chilena de Energías Renovables y Ahorro de Energía

ACESOL
ASOCIACIÓN CHILENA DE ENERGÍA SOLAR - AG

I
IESD.CL

inodú
energy & sustainability

E-LAB

Visión general

- Los **nuevos desafíos de la distribución eléctrica se resuelven sin modificar** de manera considerable la ley vigente. Nuevos desafíos como calidad de servicio, incorporación de DER, aumento de demanda por la electrificación del transporte y climatización pueden ser vistos como desafíos “similares” al que se enfrentó en las décadas pasadas que era el aumento de la demanda y que el modelo normativo actual respondió exitosamente. Esta visión se sustenta:
 - La **remuneración basado en costos eficientes presentes y futuros**, donde los riesgos se reconocen apropiadamente en la tasa de descuento.
 - La **tarificación define el nivel de equidad tarifaria** deseada junto a qué tan dispuestos se está de tensionar el sistema actual.
 - Un **comercializador que accede al mercado (aguas arriba) mediante contratos de suministro, y no directamente al mercado spot**, generando ganancias de eficiencia limitadas al sistema.
 - **Arquitectura para el acceso y gestión de la Información diferencia los distintos roles** y la gestión de la información se realiza de manera **descentralizada**, y cada cliente designa a quién le entrega su información.

Sistema de Remuneración

Objetivo: Remunerar la empresa de Dx considerando un sistema basado en una empresa de referencia que se dimensiona con costos eficientes (presentes y futuros - ambos modelo) para múltiples escenarios futuros;

- Los riesgos son principalmente asumidos por la empresa distribuidora y apropiadamente reconocidos en la determinación de la tasa de descuento.
- Introducción de KPIs previamente establecidos y adaptables en el tiempo en función de nuevas necesidades observadas o proyectadas en el dimensionamiento de la empresa de referencia.
- Se utilizan fórmulas de indexación para adaptar el valor de la empresa, ante variación de costos no gestionables, en función de índices previamente definidos.

Sistema de Tarificación al Usuario Final

Objetivo: Definir un conjunto de tarifas, y cargos que la componen, que pueda ser aplicado a distintos nichos de usuarios para recaudar no sólo el valor de la empresa distribuidora, sino también el conjunto de cargos existente fuera del segmento de distribución que debe ser aplicado a cada tipo de usuario. Se debe considerar:

- Aplicación de todos los cargos del que el usuario sea responsable.
- El principio de causalidad de costo, i.e. cargos principalmente según nivel y oportunidad de uso.
- Definición de nuevos requerimientos de equidad tarifaria que podrían tensionar el sistema sociopolítico → Objetivos de equidad, i.e. moderación de cargos ante condiciones similares de: ubicación geográfica, condición socio-económica, producto ofrecido, calidad de producto & servicio, y/o afectación por impacto de generación local.
- Simplicidad de aplicación – y entendimiento por parte de los clientes y usuarios.

