

Chile ya tiene más de 2500 clientes libres

Aunque aún están lejos de los 7,5 millones de clientes totales del sistema eléctrico, su participación va en aumento. Un cliente libre es un consumidor de electricidad que no está sujeto a la tarifa regulada por la autoridad, sino que puede elegir a su proveedor de energía y negociar directamente el precio y condiciones de su suministro

Según Lorenzo Reyes Bozo, decano Facultad de Ingeniería y Negocios de Universidad de Las Américas, a diferencia de un cliente regulado (por ejemplo, hogares o pymes) que paga un precio fijado periódicamente por la Comisión Nacional de Energía, el cliente libre tiene la libertad de acordar con alguna empresa eléctrica el costo de la energía que consume, la cantidad contratada, la duración del contrato y otros detalles

Cristián Muñoz, director de Breves de Energía y profesor de Economía de la Energía y Medio Ambiente de la Universidad Católica, señala que se considera un cliente libre a cualquiera que tenga un consumo conectado de más de 300 kW. “Por ejemplo, un supermercado pequeño tiene un consumo de ese order”, dice

“El cliente libre llama a un generador o a un comercializador para pedirle que le cotiche el suministro de energía”, agrega Muñoz. Hay varios proveedores, por ejemplo entre las generadoras se encuentran Colbún, AES y En el. Entre las comercializadoras existen algunas como IMELSA

Rodrigo Barraza, director Centro de Transición Energética CENTRA Facultad de Ingeniería y Ciencias de la Universidad Adolfo Ibáñez, establece que estos clientes, “pueden optar al régimen de cliente libre cuando tienen una potencia conectada de hasta 5.000 kW (previo aviso y cumplimiento del proceso establecido)”

Reyes Bozo explica que "bajo 300 kW de potencia, el cliente está catalogado como regulado (típicamente hogares y pequeños comercios)”

Agrega que a diferencia de un cliente regulado, cuyo suministro está garantizado por la distribuidora de su zona, el cliente libre debe asegurarse de tener siempre un contrato vigente con algún proveedor para no quedarse sin suministro

Total de clientes Grandes industrias, y de grantamaño, como mineras, cementeras, plantaciones agrícolas, universidades, clínicas o malls, suelen ser clientes libres ellos escogen con qué generadora o comercializadora contratarán su electricidad y a qué precio, en lugar de pagar la tarifa común definida por la autoridad Esta posibilidad de elección les permite buscar ofertas más convenientes o energía de fuentes específicas (por ejemplo, 100% renovable), adaptando el suministro a sus necesidades

Reyes Bozo explica que bien el número de clientes libres es pequeño en comparación con la enorme cantidad de clientes regulados, estos pocos clientes representan una porción significativa de la demanda eléctrica del país

Por ejemplo, indica el académico de la UDLA, “a noviembre de 2024 habia 2.554 clientes libres suministrados en todo el país, frente a más de 7,5 millones de clientes totales del sistema eléctrico”

La última modificación a la Ley General de Servicios Eléctricos (LGSE) se aplicó en febrero, cuando se les permitió a todos los clientes con una potencia conectada superior a 300kW — antes era de 500kW— optar a este régimen, que ahora representa a más del 60% de la demanda eléctrica nacional

Pese alo anterior, y si bien Muñoz explica que la comercialización está aumentando, sostiene que aún no está ampliamente desarrollada la figura del comercializador de energía, que es clave en el desarrollo del retail de electricidad". Dice que el retail de electricidad, o la venta directa a clientes de pequeña escala, es una realidad en los países del hemisferio norte. “En Chile, fue propuesto por primera vez en 2024”, sostiene Muñoz. Lorenzo Reyes Bozo sostiene que convertirse en cliente libre en el mercado eléctrico chileno implica un proceso planificado y regulado, que comienza con la verificación de la potencia contratada (superior a 300 kW) y la notificación a la empresa dis tribuidora con al menos 12 meses de anticipación

Reyes Bozo señala que dado el carácter competitivo del mercado —con decenas de proveedores activos— muchas empresas realizan licitaciones privadas y recurren a asesores especializados para optimizar su decisión 2.554 clientes libres hay en Chile a noviembre de 2024, frente a más de 7,5 millones de clientes totales del sistema eléctrico. 300 kW es la potencia conec tada mínima que necesita una operación comercial para poder ser un cliente libre. 2024 fue la primera vez que en Chile se propuso la venta directa de electricidad a clientes de pequeña escala, como ocurre en países desarrollados. AHORRO PUEDE SER DE HASTA 35%El contrato que firman los clientes libres se llama PPA corporativo (por sus siglas en inglés, Power Purchase Agreement), “que es básicamente un contrato de venta de energía, en donde el generador se compromete a suministrar energía durante un período, y a un precio definido, a un cliente”, explica Cristián Muñoz

Lorenzo Reyes Bozo dice que un contrato PPA corporativo puede ser de mediano o largo plazo —usualmente entre 5 y 20 años— otorgando estabilidad de precios al cliente y financiamiento seguro al generador. “En él se pacta un precio por la energía,

fijo o indexado a variables como inflación o tipo de cambio, y se establecen el volumen contratado, el punto de entrega y la modalidad del suministro (física o virtual)”, sostiene el académico de la UDLA. Rodrigo Barraza explica que en un PPA normalmente se pacta a un precio estable durante varios años, típicamente entre 4 y 10 años

Según Reyes Bozo, las empresas que migran a este sistema pueden obtener ahorros de entre un 18% y 35% en sus costos eléctricos, además de lograr mayor estabilidad presupuestaria mediante contratos a largo plazo (PPAs). “Esta tendencia continuará favorecida por la expansión de la oferta renovable, lo que eventualmente podría reflejarse también en menores tarifas reguladas en el mediano plazo”, señala

Autor(es):

[MERCADO EN EXPANSIÓN]

Chile ya tiene más de 2.500 clientes libres

Aunque aún están lejos de los 7,5 millones de clientes totales del sistema eléctrico, su participación va en aumento. **Por: Carlos Montes**

Un cliente libre es un consumidor de electricidad que no está sujeto a la tarifa regulada por la autoridad, sino que puede elegir a su proveedor de energía y negociar directamente el precio y condiciones de su suministro.

Según Lorenzo Reyes Bozo, decano Facultad de Ingeniería y Negocios de Universidad de Las Américas, a diferencia de un cliente regulado (por ejemplo, hogares o pymes) que paga un precio fijado periódicamente por la Comisión Nacional de Energía, el cliente libre tiene la libertad de acordar con alguna empresa eléctrica el

costo de la energía que consume, la cantidad contratada, la duración del contrato y otros detalles.

Cristián Muñoz, director de Breves de Energía y profesor de Economía de la Universidad Católica, señala que se considera un cliente libre a cualquiera que tenga un consumo conectado de más de 300 kW. "Por ejemplo, un supermercado pequeño tiene un consumo de ese orden", dice.

"El cliente libre llama a un generador o a un comercializador para pedirle que le cotee el suministro de energía", agrega Muñoz.



**AHORRO
PUEDE SER
DE HASTA
35%**



El contrato que firman los clientes libres se llama PPA corporativo (por sus siglas en inglés, Power Purchase Agreement), "que es básicamente un contrato de venta de energía, en donde el generador se compromete a suministrar energía durante un período, y a un precio definido, a un cliente", explica Cristián Muñoz. Lorenzo Reyes Bozo dice que un contrato PPA corporativo puede ser de mediano o largo plazo —usualmente entre 5 y 20

años— otorgando estabilidad de precios al cliente y financiamiento seguro al generador. "En él se pacta un precio por la energía, fijo o indexado a variables como inflación o tipo de cambio, y se establecen el volumen contratado, el punto de entrega y la modalidad del suministro (física o virtual)", sostiene el académico de la UDLA. Rodrigo Barraza explica que en un PPA normalmente se pacta a un precio estable durante varios años, típicamente

entre 4 y 10 años. Según Reyes Bozo, las empresas que migran a este sistema pueden obtener ahorros de entre un 18% y 35% en sus costos eléctricos, además de lograr mayor estabilidad presupuestaria mediante contratos a largo plazo (PPAs). "Esta tendencia continuará favorecida por la expansión de la oferta renovable, lo que eventualmente podría reflejarse también en menores tarifas reguladas en el mediano plazo", señala.

[MERCADO EN EXPANSIÓN]

Chile ya tiene más de 2.500 clientes libres

Aunque aún están lejos de los 7,5 millones de clientes totales del sistema eléctrico, su participación va en aumento. **Por: Carlos Montes**

Un cliente libre es un consumidor de electricidad que no está sujeto a la tarifa regulada por la autoridad, sino que puede elegir a su proveedor de energía y negociar directamente el precio y condiciones de su suministro.

Según Lorenzo Reyes Bozo, decano Facultad de Ingeniería y Negocios de Universidad de Las Américas, a diferencia de un cliente regulado (por ejemplo, hogares o pymes) que paga un precio fijado periódicamente por la Comisión Nacional de Energía, el cliente libre tiene la libertad de acordar con alguna empresa eléctrica el

costo de la energía que consume, la cantidad contratada, la duración del contrato y otros detalles.

Cristián Muñoz, director de Breves de Energía y profesor de Economía de la Energía y Medio Ambiente de la Universidad Católica, señala que se considera un cliente libre a cualquiera que tenga un consumo conectado de más de 300 kW. "Por ejemplo, un supermercado pequeño tiene un consumo de ese orden", dice.

"El cliente libre llama a un generador o a un comercializador para pedirle que le coticie el suministro de energía", agrega Muñoz.



**AHORRO
PUEDE SER
DE HASTA
35%**



El contrato que firman los clientes libres se llama PPA corporativo (por sus siglas en inglés, Power Purchase Agreement), "que es básicamente un contrato de venta de energía, en donde el generador se compromete a suministrar energía durante un período, y a un precio definido, a un cliente", explica Cristián Muñoz.

Lorenzo Reyes Bozo dice que un contrato PPA corporativo puede ser de mediano o largo plazo —usualmente entre 5 y 20

años— otorgando estabilidad de precios al cliente y financiamiento seguro al generador. "En él se pacta un precio por la energía, fijo o indexado a variables como inflación o tipo de cambio, y se establecen el volumen contratado, el punto de entrega y la modalidad del suministro (física o virtual)", sostiene el académico de la UDLA. Rodrigo Barraza explica que en un PPA normalmente se pacta a un precio estable durante varios años, típicamente

entre 4 y 10 años.

Según Reyes Bozo, las empresas que migran a este sistema pueden obtener ahorros de entre un 18% y 35% en sus costos eléctricos, además de lograr mayor estabilidad presupuestaria mediante contratos a largo plazo (PPAs). "Esta tendencia continuará favorecida por la expansión de la oferta renovable, lo que eventualmente podría reflejarse también en menores tarifas reguladas en el mediano plazo", señala.



Hay varios proveedores, por ejemplo entre las generadoras se encuentran Colbún, AES y Enel. Entre las comercializadoras existen algunas como IMELSA.

Rodrigo Barraza, director Centro de Transición Energética CENTRA Facultad de Ingeniería y Ciencias de la Universidad Adolfo Ibáñez, establece que estos clientes, "pueden optar al régimen de cliente libre cuando tienen una potencia conectada de hasta 5.000 kW (previo aviso y cumplimiento del proceso establecido)".

Reyes Bozo explica que "bajo 300 kW de potencia, el cliente está catalogado como regulado (típicamente hogares y pequeños comercios)".

Agrega que a diferencia de un cliente regulado, cuyo suministro está garantizado por la distribuidora de su zona, el cliente libre debe asegurarse de tener siempre un contrato vigente con algún proveedor para no quedarse sin suministro.

Total de clientes

Grandes industrias, y de gran tamaño, como mineras, cementeras, plantaciones agrícolas, universidades, clínicas o malls, suelen ser clientes libres: ellos escogen con qué generadora o comercializadora contratarán su electricidad y a qué

precio, en lugar de pagar la tarifa común definida por la autoridad.

Esta posibilidad de elección les permite buscar ofertas más convenientes o energía de fuentes específicas (por ejemplo, 100% renovable), adaptando el suministro a sus necesidades.

Reyes Bozo explica que bien el número de clientes libres es pequeño en comparación con la enorme cantidad de clientes regulados, estos pocos clientes representan una porción significativa de la demanda eléctrica del país.

Por ejemplo, indica el académico de la UDLA, "a noviembre de 2024 había 2.554 clientes libres suministrados en todo el país, frente a más de 7,5 millones de clientes totales del sistema eléctrico".

La última modificación a la Ley General de Servicios Eléctricos (LGSE) se aplicó en febrero, cuando se les permitió a todos los clientes con una potencia conectada superior a 300kW —antes era de 500kW— optar a este régimen, que ahora representa a más del 60% de la demanda eléctrica nacional.

Pese a lo anterior, y si bien Muñoz explica que la comercialización está aumentando, sostiene que aún

2.554

clientes libres hay en Chile a noviembre de 2024, frente a más de 7,5 millones de clientes totales del sistema eléctrico.

300

kW es la potencia conectada mínima que necesita una operación comercial para poder ser un cliente libre.

2024

fue la primera vez que en Chile se propuso la venta directa de electricidad a clientes de pequeña escala, como ocurre en países desarrollados.

"no está ampliamente desarrollada la figura del comercializador de energía, que es clave en el desarrollo del retail de electricidad".

Dice que el retail de electricidad, o la venta directa a clientes de pequeña escala, es una realidad en los países del hemisferio norte. "En Chile, fue propuesto por primera

vez en 2024", sostiene Muñoz.

Lorenzo Reyes Bozo sostiene que convertirse en cliente libre en el mercado eléctrico chileno implica un proceso planificado y regulado, que comienza con la verificación de la potencia contratada (superior a 300 kW) y la notificación a la empresa dis-

tribuidora con al menos 12 meses de anticipación.

Reyes Bozo señala que dado el carácter competitivo del mercado —con decenas de proveedores activos— muchas empresas realizan licitaciones privadas y recurren a asesores especializados para optimizar su decisión.

Hay varios proveedores, por ejemplo entre las generadoras se encuentran Colbún, AES y Enel. Entre las comercializadoras existen algunas como IMELSA.

Rodrigo Barraza, director Centro de Transición Energética CENTRA Facultad de Ingeniería y Ciencias de la Universidad Adolfo Ibáñez, establece que estos clientes, "pueden optar al régimen de cliente libre cuando tienen una potencia conectada de hasta 5.000 kW (previo aviso y cumplimiento del proceso establecido)".

Reyes Bozo explica que "bajo 300 kW de potencia, el cliente está catalogado como regulado (típicamente hogares y pequeños comercios)".

Agrega que a diferencia de un cliente regulado, cuyo suministro está garantizado por la distribuidora de su zona, el cliente libre debe asegurarse de tener siempre un contrato vigente con algún proveedor para no quedarse sin suministro.

Total de clientes

Grandes industrias, y de gran tamaño, como mineras, cementeras, plantaciones agrícolas, universidades, clínicas o malls, suelen ser clientes libres: ellos escogen con qué generadora o comercializadora contratarán su electricidad y a qué

precio, en lugar de pagar la tarifa común definida por la autoridad.

Esta posibilidad de elección les permite buscar ofertas más convenientes o energía de fuentes específicas (por ejemplo, 100% renovable), adaptando el suministro a sus necesidades.

Reyes Bozo explica que bien el número de clientes libres es pequeño en comparación con la enorme cantidad de clientes regulados, estos pocos clientes representan una porción significativa de la demanda eléctrica del país.

Por ejemplo, indica el académico de la UDLA, "a noviembre de 2024 había 2.554 clientes libres suministrados en todo el país, frente a más de 7,5 millones de clientes totales del sistema eléctrico".

La última modificación a la Ley General de Servicios Eléctricos (LGSE) se aplicó en febrero, cuando se les permitió a todos los clientes con una potencia conectada superior a 300kW —antes era de 500kW— optar a este régimen, que ahora representa a más del 60% de la demanda eléctrica nacional.

Pese a lo anterior, y si bien Muñoz explica que la comercialización está aumentando, sostiene que aún



2.554

clientes libres hay en Chile a noviembre de 2024, frente a más de 7,5 millones de clientes totales del sistema eléctrico.

300

kW es la potencia conectada mínima que necesita una operación comercial para poder ser un cliente libre.

2024

fue la primera vez que en Chile se propuso la venta directa de electricidad a clientes de pequeña escala, como ocurre en países desarrollados.

"no está ampliamente desarrollada la figura del comercializador de energía, que es clave en el desarrollo del retail de electricidad".

Dice que el retail de electricidad, o la venta directa a clientes de pequeña escala, es una realidad en los países del hemisferio norte. "En Chile, fue propuesto por primera

vez en 2024", sostiene Muñoz.

Lorenzo Reyes Bozo sostiene que convertirse en cliente libre en el mercado eléctrico chileno implica un proceso planificado y regulado, que comienza con la verificación de la potencia contratada (superior a 300 kW) y la notificación a la empresa dis-

tribuidora con al menos 12 meses de anticipación.

Reyes Bozo señala que dado el carácter competitivo del mercado —con decenas de proveedores activos— muchas empresas realizan licitaciones privadas y recurren a asesores especializados para optimizar su decisión.

cinergia®

Sé Cliente Libre

Hazlo ahora y hagamos sinergia

www.cinergia.cl

Descubre cómo

**Libertad, ahorro y energía 100% renovable.
Sin burocracias ni enredos.**