



UN CAMBIO DE PARADIGMA EN LA COMPRA Y VENTA DE ENERGÍA Y POTENCIA EN CHILE

“MATCH POSITIVO”

**Uniendo esfuerzos para el cambio de
paradigma**

Jueves, 27 de julio de 2023

El presente documento ha sido preparado por don **Patricio Figueroa Díaz** de la
empresa **FIBER SpA**.



ÍNDICE

1 PANORAMA ENERGÉTICO Y CLIENTES LIBRES: CONTEXTO Y PERSPECTIVAS	3
2 ANTECEDENTES RELEVANTES EN LA CADENA DE SUMINISTRO ELÉCTRICO	5
2.1 Análisis de los segmentos en la cadena de suministro eléctrico del SEN	5
2.2 Tendencias de generación eléctrica en el SEN	6
2.3 Previsión de Demanda del SEN	7
2.4 Tendencias y participación de Asociados y Gremios en la cadena de suministro eléctrico	8
3 ABRIENDO NUEVAS OPORTUNIDADES: PROPUESTA PARA UN CAMBIO DE PARADIGMA	10
3.1 Clientes Libres: ¿Quiénes pueden optar por este régimen para el suministro de energía?	10
3.2 Situación actual de la compra y venta de la energía para los Clientes Libres	10
3.3 Un nuevo enfoque para la compra y venta de energía para Clientes Libres: Un cambio de paradigma	12
4 SUMANDO ESFUERZOS: JUNTOS HACIA UN NUEVO ENFOQUE EN LA COMPRA Y VENTA DE ENERGÍA	14
5 FIBER CONSULTORA: FACILITANDO EL NUEVO PARADIGMA DE COMPRA Y VENTA DE ENERGÍA	15
5.1 El Rol de FIBER en el nuevo paradigma energético: MATCH Positivo y costos	16



1 PANORAMA ENERGÉTICO Y CLIENTES LIBRES: CONTEXTO Y PERSPECTIVAS

En los últimos años, el sector energético ha experimentado cambios regulatorios que han abierto oportunidades para clientes intensivos en el uso de energía eléctrica y potencia. La incorporación de tecnologías renovables, como solar y eólica, tienen costos reducidos. Los clientes pueden cambiar sus contratos de suministro en el régimen de cliente regulado o libre, según las alternativas disponibles para cada tipo de cliente.

A pesar del avance en generación renovable, el cual ha sido notable, el segmento de transmisión ha progresado más lento. Esto, junto con factores como la sequía, ha llevado a que los precios de la energía no disminuyan y, en ocasiones, incluso aumenten. Los proveedores ofrecen contratos asociados al costo marginal, mostrando preocupación entre los clientes.

En este contexto, los procesos de licitación de distribuidoras, el proyecto de ley de transición energética, los altos costos marginales, lo que está sucediendo en el mercado de la energía en materia de almacenamiento o hidrógeno verde, las características de consumo de cada cliente son factores relevantes al buscar un contrato de suministro más económico (dentro de lo posible), razonable y adecuado para cada Cliente Libre, en especial sin ser éstos especialistas en materia de compra y venta de energía y por lo mismo no tener claridad de cómo poder “relacionarse” con los proveedores de energía.

En este escenario, los Clientes Libres se ven inmersos en un complejo entramado de información, donde no tienen claridad sobre los detalles y entidades, por ejemplo, que conforman el mercado energético. Como en un laberinto, pueden sentirse perdidos y desorientados, sin una guía clara para navegar por las diversas opciones de suministro y los proveedores disponibles. La falta de conocimiento, claridad y acceso a información detallada les impide tomar decisiones informadas y estratégicas en sus negociaciones con los proveedores de energía, **sintiendo de manera real la asimetría de información que existe entre los Clientes libres y los proveedores de energía**, dejando a los Clientes Libres en una posición de desventaja, con una posible sensación de desamparo y frustración. Por tanto, la necesidad de iluminar este laberinto de datos ocultos se vuelve



esencial para que los Clientes Libres puedan tomar decisiones con confianza y eficiencia en este complejo y dinámico entorno energético.

A continuación, se pueden apreciar algunos ejemplos de cómo la asimetría de información puede perjudicar a los Clientes Libres dado que:

- Los proveedores de energía pueden ofrecer contratos que son complejos y difíciles de entender.
- Los proveedores de energía pueden ofrecer contratos que no son adecuados para las necesidades de los Clientes Libres.
- Los proveedores de energía pueden ofrecer contratos que tienen cláusulas engorrosas que pueden ser poco convenientes para los Clientes Libres.
- Los proveedores de energía son los que definen finalmente el precio de la energía y potencia y el valor de sus contratos, sin que el Cliente Libre tenga mucha gestión sobre este.

Es importante resaltar que esta situación no necesariamente afecta a todos los Clientes Libres, ya que existe un grupo minoritario compuesto por aquellos que son expertos en la materia o que cuentan con el apoyo de especialistas o asesores para llevar a cabo este tipo de transacciones y negociaciones con sus proveedores, en general este grupo minoritario es también el que utiliza un mayor nivel de energía. Sin embargo, es importante destacar que este grupo es reducido y está conformado principalmente por empresas como mineras, industrias de gran envergadura, centros comerciales, entre otros.

Siendo justo con esta asimetría de información, los Clientes Libres podrían tomar medidas para reducir el impacto de esta situación, tales como:

- Informarse sobre la compra y venta de energía y potencia.
- Comparar precios de diferentes proveedores de energía.
- Solicitar asesoramiento a un experto en energía.
- Los clientes libres también pueden presionar a los reguladores para que tomen medidas para reducir la asimetría de información.

Las medidas anteriores son viables para Clientes Libres de tamaño razonable. Sin embargo, para la diversidad de Clientes Libres actuales y potenciales, acorde a la normativa actual, no son tan simples de implementar, por lo cual cualquier cambio de normativo que



signifique ampliar el número quiénes pueden optar a ser Clientes Libres es importante considerar cómo poder reducir seriamente la asimetría de información en esta materia.

En resumen, el sector energético chileno ha experimentado cambios regulatorios importantes en los últimos años. Estos cambios han generado oportunidades para los clientes intensivos en el uso de energía eléctrica y potencia, pero también han creado una asimetría de información entre los Clientes Libres y los proveedores de energía. Esto puede perjudicar a los Clientes Libres, ya que los proveedores pueden ofrecer contratos complejos y difíciles de entender, o contratos que no son adecuados para las necesidades de los Clientes Libres, dificultando sus negociaciones con proveedores. Informarse, comparar precios y asesorarse pueden ser medidas útiles para contrarrestar esta situación. Estas acciones son viables para Clientes Libres de tamaño razonable, pero para otros, la complejidad normativa y falta de información dificulta su implementación. Por lo mismo es importante considerar seriamente la necesidad de reducir significativamente esta brecha relevante de información.

2 ANTECEDENTES RELEVANTES EN LA CADENA DE SUMINISTRO ELÉCTRICO

A continuación, se presentan algunos antecedentes importantes que resulta fundamental tener presentes para abordar las siguientes secciones.

2.1 Análisis de los segmentos en la cadena de suministro eléctrico del SEN

Dentro de la cadena del suministro eléctrico, se pueden identificar 4 grandes segmentos: generadores, transmisores, distribuidoras y clientes. Estos últimos se dividen en clientes regulados y clientes no regulados, estos en general conocidos como "Clientes Libres".

En los registros del Coordinador Eléctrico Nacional (<https://www.coordinador.cl/>), se encuentran más de 670 empresas (Razones Sociales) coordinadas, que abarcan empresas transmisoras, generadoras, distribuidoras y clientes libres, existen algunos casos de empresas que se encuentran en más de un segmento. Es relevante destacar que hay más de 360 empresas dedicadas a la "Generación de Energía Eléctrica" y más de 70 Clientes Libres.



Según una publicación de ACENOR AG (<https://acenor.cl/>) de junio de 2021, hasta esa fecha existían cerca de 2.000 suministros de Clientes Libres, lo que representa más del 60% de la demanda eléctrica nacional. Con la normativa vigente, que permite a las empresas con una capacidad instalada mínima de 0,5 MW optar por ser clientes no regulados, se estima que el número de clientes libres potenciales (suministros potenciales) superaría con creces los 1.500 suministros.

2.2 Tendencias de generación eléctrica en el SEN

En el Sistema Eléctrico Nacional (SEN), la capacidad instalada alcanza los 31.817 MW al 01 de junio de 2023 (ver Ilustración 1). De este total, alrededor del 40% (aprox. 12.800 MW) corresponde a Energía Renovable No Convencional (ERNC). Destaca que la Demanda Máxima registrada en 2023 fue en febrero, con 11.475 MW, al igual que en el año 2022, cuando alcanzó 11.917 MW.

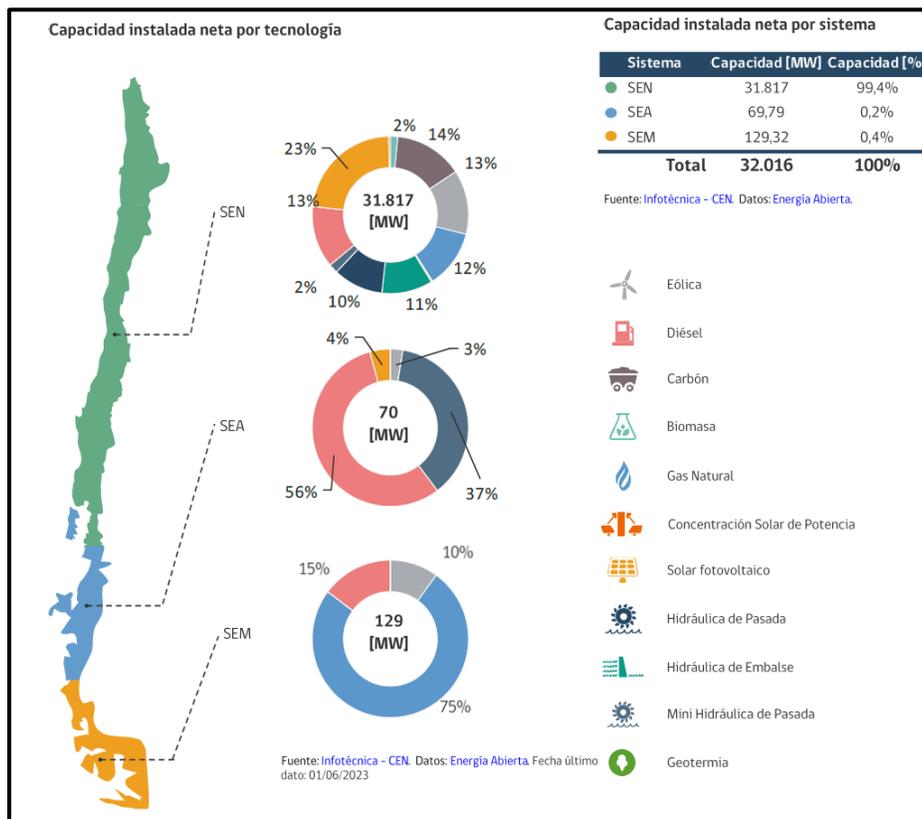


Ilustración 1: Capacidad Instalada Neta por Tecnología y por Sistema (Fuente: CNE)



En los últimos 12 meses, la generación bruta de energía eléctrica en el SEN ha sido consistente, superando en promedio los 6,500 GWh/mes, alcanzando algunos meses niveles superiores a los 7.000 GWh/mes.

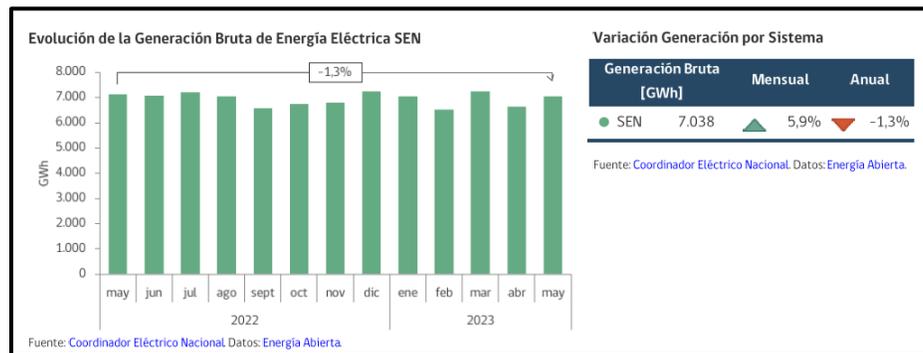


Ilustración 2: Evolución Generación Bruta de Energía Eléctrica SEN (Fuente: CNE)

2.3 Previsión de Demanda del SEN

La previsión de demanda del SEN muestra un crecimiento anual en promedio de aproximadamente un 1,7% para el período 2023-2030. Por otro lado, la demanda de los Clientes Libres se estima que tendrá un incremento anual en promedio del 1,3% durante el mismo periodo.

Tabla 1: Previsión de demanda SEN (GWh/año)

Año	PREVISIÓN DE DEMANDA		
	SEN		
	Cliente Regulado	Cliente Libre	Sistema
2023	29.288	49.436	78.723
2024	29.065	50.451	79.515
2025	29.903	51.341	81.244
2026	30.759	52.074	82.832
2027	31.591	52.101	83.692
2028	32.396	52.380	84.775
2029	33.332	53.223	86.554
2030	34.274	54.224	88.498

Fuente: CNE

En resumen, en el SEN existiría disponibilidad de energía. Sin embargo, el punto clave radica en qué generadores tienen energía disponible y sin compromisos de suministro. Para



determinar esto, se pueden realizar estudios que identifiquen qué proveedores tienen energía comprometida para los próximos años.

Es vital enfatizar que la disponibilidad de energía “más económica” no se restringe únicamente a fuentes ERNC. Debido a limitaciones en la infraestructura de transmisión, algunas zonas del SEN no pueden acceder a esta energía renovable. Por ende, se depende de otras fuentes de generación (gas natural, diésel, entre otras), que constituyen el 60% de la capacidad instalada, para satisfacer la demanda energética.

Es así como actualmente, existen dos factores claves que deben abordarse a mediano plazo para contar con una mayor disponibilidad de energía “más económica”. En primer lugar, se debe mejorar la infraestructura de transmisión para facilitar el acceso a las ERNC en todas las zonas. En segundo lugar, es fundamental continuar desarrollando proyectos de generación de ERNC. Se espera que, en el corto-mediano plazo, la capacidad instalada de ERNC experimente un crecimiento importante, sin embargo, en materia de transmisión cualquier proyecto en esta línea debe ser pensado en el mediano plazo. Otro factor que ayudará a tener una mayor disponibilidad de energía “más económica” será la incorporación de almacenamiento de la energía, lo cual también está dentro de las acciones que se están incentivando para el mediano plazo.

Lo anterior implica, entre otras razones, que los costos de la energía sean más elevados en comparación con hace algunos años, dado que no se limita exclusivamente a la energía ERNC como fuente disponible. No obstante, lo fundamental es que **existe disponibilidad de energía**, aunque es evidente que en el corto y mediano plazo los precios de la energía no serán necesariamente similares a los observados en los últimos años, y la tendencia apunta al alza durante este período.

2.4 Tendencias y participación de Asociados y Gremios en la cadena de suministro eléctrico

Durante el análisis de asociaciones o gremios vinculados a generadores y Clientes Libres de energía, se observa una escasa representación y número de socios que impacte en la Industria y los Clientes Libres. Por ejemplo, ACENOR AG (Asociación de Clientes Eléctricos no Regulados) (<https://acenor.cl/asociados/>) cuenta con 22 asociados, pero no es representativa ante los 70 Clientes Libres coordinados por el CEN y los más de 2.000



suministros no regulados, acá un punto relevante es que los Clientes Libres deberían (todos) saber quiénes son o podrían ser sus socios estratégicos en el corto, mediano y largo plazo. En ACEN (Asociación Chilena de Comercialización de Energía) (<https://acen.cl/empresas-asociadas/>), también se nota una representatividad reducida 11 asociados, los cuales son “empresas que tienen proyectos de generación propios pero cuyo interés principal es la comercialización de energía y servicios afines y, por otra, aquellas compañías que se dedican a buscar empresas que requieran suministro de energía y las asesoran.”. En el caso de la generación de energía eléctrica se encuentran, por ejemplo, Generadoras de Chile (<http://generadoras.cl/empresas-asociadas>) y GPM (Generadoras Pequeñas y Medianas) (<https://gpm-ag.cl/empresas-socias/>), ambas asociaciones suman solo 28 empresas, a pesar de que existen más de 360 empresas de generación de energía eléctrica. También, destaca ACERA AG. (Asociación Chilena de Energías Renovables y Almacenamiento) (<https://acera.cl/socios/>), con aproximadamente 150 socios involucrados en el desarrollo, generación y provisión de productos y servicios en el ámbito de las Energías Renovables.

A continuación, se presenta una tabla resumen con los datos asociados a las diferentes asociaciones antes mencionadas.

Tabla 2: Resumen de datos de socios por Asociaciones

Empresa	Sitio Web (Socios)	Cantidad de Socios	Segmento	Cantidad de Empresas Asociadas al Segmento	% de socios sobre Empresas del segmento
ACENOR AG (Asociación de Clientes Eléctricos no Regulados)	https://acenor.cl/vasociados/	22	Clientes Libres	Aprox. 2.000 suministros no regulados y 70 Clientes Libres en Coordinador	1,1%
ACEN (Asociación Chilena de Comercialización de Energía)	https://acen.cl/empresas-asociadas/	11	Comercialización de Energía		
Generadoras de Chile	http://generadoras.cl/empresas-asociadas	16	Generación de Energía Eléctrica	360+	7,8%
GPM (Generadoras Pequeñas y Medianas)	https://gpm-ag.cl/empresas-socias/	12	Generación de Energía Eléctrica		
ACERA AG. (Asociación Chilena de Energías Renovables y Almacenamiento)	https://acera.cl/socios/	Aprox. 150	Energías Renovables y Almacenamiento		

Fuente: Sitios web de las asociaciones

Cabe indicar que, si bien existen otras asociaciones no incluidas aquí, el número de socios de estas no es significativo en relación con la cantidad total de empresas en cada segmento. Sin embargo, cada asociación, por pequeña que sea, juega un rol relevante en la cadena de suministro eléctrico.



3 ABRIENDO NUEVAS OPORTUNIDADES: PROPUESTA PARA UN CAMBIO DE PARADIGMA

Considerando el contexto y los antecedentes expuestos, especialmente el concepto de "asimetría de información" entre los proveedores y los Clientes Libres, se plantea la necesidad de adoptar un cambio de paradigma en la compra y venta de energía y potencia.

3.1 Clientes Libres: ¿Quiénes pueden optar por este régimen para el suministro de energía?

Los Clientes Libres son aquellos con una capacidad instalada superior a 5 MW. Además, pueden optar a ser Clientes Libres los clientes regulados con una capacidad instalada entre 0,5 MW y 5 MW, lo anterior de acuerdo con lo indicado en la normativa.

3.2 Situación actual de la compra y venta de la energía para los Clientes Libres

En Chile, el mecanismo de compra y venta de energía para Clientes Libres es más flexible en comparación con los clientes regulados. Los Clientes Libres tienen la opción de elegir a qué proveedor comprar su energía y potencia, pudiendo negociar contratos y precios directamente con ellos. Esto les permite "teóricamente" obtener condiciones más adecuadas a sus necesidades y demandas energéticas, sin embargo, en la práctica, la oferta del proveedor es la que termina determinando las opciones disponibles para los Clientes Libres, sin mucho margen de acción para este último.

El mecanismo anterior parece sencillo, razonable y adecuado en teoría, pero en la práctica se presentan situaciones que no permiten al Cliente Libre tener una verdadera participación en este proceso. En lugar de sentirse parte activa, se ven más bien como espectadores que esperan a que el proveedor defina su "futuro" en cuanto a "sus" costos de energía, esto en la mayoría de los casos.

Es así como existen varias situaciones que se presentan al momento de obtener un contrato de suministro de energía para los Clientes Libres, algunas de ellas son las siguientes:

- **Renovación con el mismo proveedor:** En general, los Clientes Libres optan por renovar sus contratos con sus proveedores actuales debido a que no conocen el



mercado eléctrico o no ven o buscan alternativas más atractivas que las ofrecidas por su proveedor actual.

- **Contratación de consultores o asesores:** Otro grupo de Clientes Libres, especialmente aquellos con un alto nivel de consumo, suelen contratar consultores o asesores para obtener y negociar sus contratos de energía y potencia. Estos profesionales les brindan apoyo y conocimientos especializados para lograr mejores condiciones contractuales.
- **Procesos de licitación de suministro:** Algunos Clientes Libres con un nivel de consumo significativo optan por realizar procesos de licitación para adquirir su suministro de energía. Estos procesos suelen contar con el apoyo de terceros, como asesores o consultores, para garantizar una selección adecuada de proveedores.
- **Negociación directa con proveedores:** Otros clientes prefieren negociar directamente con su proveedor actual o explorar opciones con otros potenciales proveedores para obtener el contrato de suministro que mejor se ajuste a sus necesidades, sin tener, necesariamente, claridad de que alternativas de proveedores existen.
- **Aceptación contrato sin apoyo especializado:** Existe un grupo importante de Clientes Libres con un nivel de consumo menos relevante en términos de capacidad, pero su cantidad es significativa. Estos clientes pueden optar por aceptar lo que su proveedor actual les ofrece, asumiendo que no conocen qué y cómo negociar o no cuentan con los recursos para obtener asesoramiento experto en la materia.

Cada una de estas situaciones presenta diferentes desafíos y oportunidades para los Clientes Libres al momento de adquirir su suministro de energía, lo que destaca la importancia de contar con información y apoyo adecuados para tomar decisiones informadas y estratégicas.

Por lo mismo, en la mayoría de estos casos el Cliente Libre se siente en desventaja con respecto a sus proveedores o potenciales proveedores, desde lo que necesitan solicitar o más bien lo que los proveedores o posibles proveedores le solicitan para armar una oferta y no tienen la posibilidad de comparar o tener una base de comparación real y confiable si no dispone de la información necesaria para tomar decisiones informadas y comparar ofertas de manera efectiva.



En conclusión, el mecanismo de compra y venta de energía para Clientes Libres en Chile les brinda mayor autonomía y flexibilidad, pero es esencial que cuenten con acceso a información confiable y dentro de lo posible asesoramiento adecuado para tomar decisiones estratégicas en sus negociaciones con los proveedores de energía.

Por lo tanto, como sugerencia sea en el caso de la situación actual o aplicando el nuevo paradigma, se recomienda entre otras sugerencias lo siguiente:

- Comparar los precios de diferentes proveedores.
- Considerar los servicios que ofrecen los distintos proveedores.
- Elegir un proveedor con una buena reputación.
- Firmar un contrato con un proveedor que ofrezca un plazo razonable para la vigencia del contrato.

Con estas pautas, los Clientes Libres podrán tomar decisiones más informadas y asegurarse de obtener un contrato que se ajuste a sus necesidades y les brinde mayor flexibilidad en el proceso de compra y venta de energía.

3.3 Un nuevo enfoque para la compra y venta de energía para Clientes Libres: Un cambio de paradigma

Considerando el contexto y los antecedentes previamente expuestos, se ha identificado que el mecanismo actual de compra y venta de energía para Clientes Libres presenta ciertas limitaciones y no garantiza siempre la satisfacción de este segmento de clientes al obtener su suministro de energía y potencia. Uno de los principales problemas radica en la falta de información disponible para los Clientes Libres, lo que genera asimetría en la negociación con los proveedores.

Por lo mismo el mecanismo no es tan amigable con el Cliente Libre. Es un tipo de negocio especializado que se realiza en privado, y es difícil para los Clientes Libres puedan obtener ofertas competitivas o incluso obteniendo ofertas competitivas no estar tranquilo que haya sido una oferta razonable.

Para abordar esta situación y proponer este nuevo paradigma, se sugiere realizar el proceso de negociación inicial de manera más pública y transparente. En este sentido, se propone que los Clientes Libres utilicen plataformas públicas de redes sociales, como



LinkedIn, para hacer sus solicitudes de requerimientos de energía. De esta manera, los Clientes Libres podrán acceder a un amplio grupo de proveedores potenciales y recibir ofertas con rangos de precios más competitivos. Es importante destacar que esta propuesta no debería representar una disrupción significativa para los proveedores, ya que actualmente, en los procesos de licitación de las distribuidoras para abastecer a clientes regulados, ellos ya exponen los datos mínimos requeridos en esta propuesta y otros.

Para llevar a cabo esta nueva dinámica, se plantean dos grandes conceptos a considerar:

A. Para el Cliente Libre:

- i. **Realizar requerimientos públicos:** Los clientes pueden informar sus necesidades de suministro de energía en redes sociales u otros sitios (su sitio web u otros), decidiendo si desean hacerlo de manera anónima o pública, en este caso mostrando su razón social.
- ii. **Informar cuatro (4) parámetros mínimos en sus requerimientos:** a) Tipo de suministro (por ejemplo, 24/7), b) cantidad anual de energía requerida (GWh/año), c) punto de oferta (Barra del Sistema Eléctrico – Subestación) y d) fecha de inicio del suministro requerido (mes/año).

B. Para el proveedor:

- i. **Ofrecer propuestas públicas o privadas:** Los proveedores pueden decidir si su oferta será pública o privada en respuesta a los requerimientos de los Clientes Libres, pudiendo también mantener su razón social en reserva si así lo desean, en esta primera etapa.
- ii. **Informar seis (6) parámetros mínimos en su oferta:** a) Tipo de suministro (por ejemplo, 24/7, Bloque horario), b) cantidad anual de energía ofrecida (GWh/año), c) punto de oferta Barra del Sistema Eléctrico – Subestación), d) fecha de inicio del suministro (mes/año), e) plazo del contrato (años) y f) rango de precio de la energía ofrecida en el punto de oferta (entre [*] US\$/MWh y [*] US\$/MWh), en este caso dado que se podría desconocer el perfil de consumo del comprador y este perfil podría generar algún grado de diferencia en el precio de oferta.

Esta nueva dinámica debería permitir que los Clientes Libres cuenten con varias ofertas para revisar y evaluar, lo que facilitará la selección del proveedor más adecuado a sus



necesidades y requerimientos energéticos y lo colocará como un participante realmente activo al momento de definir su contrato de energía. Aunque el contrato final puede hacer la diferencia entre los oferentes, esta primera etapa de comparación basada en información mínima proporcionará a los clientes una base común para tomar decisiones informadas y eficientes. En conclusión, este nuevo paradigma busca mejorar la transparencia y competitividad del proceso de compra y venta de energía para los Clientes Libres, brindándoles más opciones y oportunidades para obtener un suministro óptimo y acorde a sus intereses, entendiendo que no necesariamente se salvará de manera completa la asimetría de información, pero servirá para disminuir estas brechas.

A continuación, algunos beneficios de este nuevo paradigma:

- Los clientes libres tendrían más opciones al elegir un proveedor.
- Los clientes libres podrían comparar ofertas de diferentes proveedores y encontrar la mejor oferta para sus necesidades.
- El mercado de energía y potencia sería más competitivo, lo que conduciría a precios más bajos para los clientes libres.
- El nuevo paradigma haría que el mercado de energía y potencia fuera más transparente, lo que sería beneficioso para todos los participantes del mercado.

4 SUMANDO ESFUERZOS: JUNTOS HACIA UN NUEVO ENFOQUE EN LA COMPRA Y VENTA DE ENERGÍA

Para lograr el cambio de paradigma en la compra y venta de energía, es fundamental que cada segmento y empresa involucrada aporte de manera activa y colaborativa. En primer lugar, los Clientes Libres (compradores) pueden contribuir solicitando públicamente sus requerimientos de energía. Al hacerlo, generan un espacio transparente y accesible para que los proveedores puedan presentar ofertas en base a parámetros estándar.

De igual forma, los proveedores tienen un papel fundamental en este cambio, ya que deben estar dispuestos a participar en este nuevo proceso de negociación. Al ofrecer sus propuestas con los parámetros mínimos, facilitan que los clientes evalúen rápidamente la oferta y decidan si continuar en el proceso de solicitud de oferta formal, revisión y negociación.



Por lo cual uno de los objetivos también es reducir los procesos desgastantes para ambas partes y agilizar la toma de decisiones. Con una mayor colaboración y disposición por parte de todos los actores involucrados, se puede impulsar un cambio positivo en la dinámica de la compra y venta de energía, beneficiando a todos los actores involucrados en el SEN.

En resumen, al trabajar juntos y adoptar este enfoque más transparente y colaborativo, todos aportamos al cambio de paradigma y logramos un proceso de compra y venta de energía más eficiente y satisfactorio para cada uno de los participantes.

5 FIBER CONSULTORA: FACILITANDO EL NUEVO PARADIGMA DE COMPRA Y VENTA DE ENERGÍA

En el caso específico de FIBER Consultora (FIBER), nuestra contribución a este cambio de paradigma propuesto por nosotros consiste en facilitar el proceso y garantizar la confidencialidad de los participantes, en caso de requerirla. Comprendemos que algunos actores pueden preferir mantener su identidad reservada durante este tipo de procesos, y es por eso que hemos diseñado un procedimiento que permita en nuestro sitio web (<https://fiberconsultora.com/>) que cada actor pueda publicar sus requerimientos o disponibilidad de energía de manera segura y confidencial, según requiera.

El procedimiento consiste en que se han establecido dos correos electrónicos, uno para compradores (clientes_libres@fiberconsultora.com) y otro para vendedores (proveedores@fiberconsultora.com). Los diferentes actores deberán enviar sus requerimientos o disponibilidades a estos correos, y nosotros nos encargaremos de publicar en nuestra página web (<https://fiberconsultora.com/matchpositivo/>) únicamente los parámetros relevantes de cada participante, sin revelar su identidad, a menos que el participante solicite que se publique su identidad.

En caso de que un comprador encuentre una o más ofertas interesantes de los proveedores, o viceversa, ambos deberán notificar a FIBER (a través del mismo correo con el que enviaron su oferta o solicitud) su interés en entablar una conversación con la contraparte. Nosotros nos encargaremos de ponerlos en contacto de manera segura y con la información original enviada por cada participante.



Es importante destacar que FIBER, en esta etapa, se limitará a la gestión de publicar la información enviada en nuestro sitio web, específicamente en la página asignada para estos efectos, garantizando la confidencialidad de quienes realizan las solicitudes u ofertas. Nuestro objetivo es proporcionar un espacio transparente y seguro para que los actores del mercado energético puedan interactuar y encontrar oportunidades de negocios que se ajusten a sus necesidades.

5.1 El Rol de FIBER en el nuevo paradigma energético: MATCH Positivo y costos

En el proceso mencionado, FIBER no recibirá ningún pago por su gestión señalada en la sección 5. Únicamente en caso de éxito ("MATCH Positivo"), tanto el comprador como el vendedor deberán cancelar un porcentaje (%) del contrato del primer año en régimen como reconocimiento al servicio de facilitación y al "MATCH Positivo" logrado entre ambas partes.

Este porcentaje será del 2% por cada parte, es decir, será pagado un 2% tanto por el comprador (Cliente Libre) como un 2% por el vendedor (proveedor). Se calculará una vez que se firme el acuerdo entre las partes, y el monto a pagar, como así también el contrato de suministro, será conocido únicamente por el comprador y el vendedor, no por FIBER. El porcentaje se aplicará a la venta anual de energía estimada en régimen en el suministro acordado entre ambas partes. Es decir, se calculará multiplicando el *Precio_Energía* (US\$/MWh) por la *Cantidad_Energía_Anual* (MWh/año) (cantidad máxima a requerir en un año) y multiplicado por el 2% correspondiente, por cada una de las partes.

El pago de este servicio se realizará después de la firma del contrato y previa confirmación por parte de al menos uno de los dos participantes en el acuerdo de que se ha logrado un "Match Positivo". En todo momento, FIBER mantendrá la confidencialidad y confianza en el proceso, dejando a ambas partes el control y reconocimiento de su éxito conjunto.

Es importante destacar que FIBER considera que el acto de pagar por este servicio de "MATCH Positivo" se basa en la confianza y el respeto hacia el uso de este mecanismo para obtener contratos. Por lo tanto, serán los propios proveedores y Clientes Libres quienes deberán informar a FIBER cuando lleguen a un acuerdo y estén dispuestos a cancelar el servicio antes señalado por el "MATCH Positivo". FIBER declara que tiene plena confianza en los usuarios de esta plataforma para cumplir con sus compromisos.