



Enel descontó a la cliente unos \$120.000 por el tiempo en que no hizo la rebaja.

La empresa recibió una multa de más de \$16.000.000 por parte de la SEC

El caso de la cliente que inyectaba energía solar al sistema y Enel no le hacía el descuento

FRANCISCA ORELLANA

La Corte de Apelaciones confirmó la sanción contra la empresa Enel que aplicó la Superintendencia de Electricidad y Combustible (SEC) por no haber valorizado ni descontado de la boleta de un cliente residencial las inyecciones de energía provenientes de su sistema de energía solar. La falla afectó por seis meses a una familia de Estación Central.

"Es evidente que la empresa tiene un conocimiento claro de la normativa, en cuanto a la obligación de registrar y descontar las inyecciones de energía de manera oportuna y correcta", dice el fallo.

Los ministros consideraron que Enel estaba en condiciones de cumplir la norma y aquello no ocurrió, por lo que ratificaron la sanción de 240 UTM impuesta por la autoridad regulatoria (más de \$16.000.000).

La empresa está obligada a entregar la primera factura con el descuento de la energía inyectada en un plazo de dos meses desde la primera conexión, algo que tampoco sucedió, lo que fue calificado por la Corte como una falta grave y remarcó que es una conducta reincidente de la concesionaria.

Los detalles del caso los maneja Álvaro Arce, quien estuvo a cargo de implementar el sistema de paneles fotovoltaicos en el techo de la casa de una amiga en 2024. Ella pagaba del orden de \$30.000 al mes en luz en el verano y más del doble en invierno.

"La familia quería bajar la cuenta de la luz y con esta instalación, compensar todo lo que consumían", relata.

El problema se mantuvo por seis meses. Especialista explica que las empresas no están cubriendo la alta demanda por sumarse al netbilling.

"Pese a que Enel firmó un acta de recepción de la instalación, nunca la ingresó a su sistema interno, entonces, no se ejecutó el reconocimiento de la inyección de energía al sistema. Por eso tampoco bajó la cuenta de electricidad. Así pasaron unos seis meses. En Enel se hicieron un poco los locos, decían que no estaba el acta, pero la propietaria tenía el documento firmado por ellos. Todo era contradictorio", dice.

Arce hizo dos reclamos a la SEC para que se reconocieran la instalación y se aplicaran los descuentos correspondientes.

"Finalmente, la SEC nos dio la razón", añade.

Enel reembolsó a la cliente del orden de \$120.000 correspondientes a los descuentos de los seis meses, mientras que ella inyectó al sistema \$161.076.

Desde Enel Distribución respondieron por escrito que lo ocurrido fue una situación puntual que ya se encuentra normalizada.

"El cliente recibió la compensación económica correspondiente a sus inyecciones a la red antes de la formulación de cargos, la situación está resuelta", informaron.

Falta personal

Miguel Torres, académico de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de los Andes, explica que por la ley de Netbilling, que establece las condiciones para que un cliente inyecte su energía al sistema interconectado a cambio de beneficios, la distribuidora debe cambiar el medidor de una propiedad por uno que sea capaz de medir la energía inyectada además de la consumida.

"Luego de esta instalación y la puesta en marcha del sistema, la distribuidora mes a mes hace los balances económicos en la boleta de servicio. Si hay excedentes, no se paga en dinero, se acumula un saldo a favor para una próxima cuenta", dice.

Víctor Lizama, especialista en ef-

ciencia energética y académico de la Universidad Federico Santa María, dice que lo que ocurrió es una situación grave desde el punto de vista regulatorio porque un cliente estuvo entregando energía gratis cuando eso está prohibido.

A su juicio, el caso revela que hay un problema administrativo en la industria, que no ha podido cubrir la alta demanda de clientes que están inyectando electricidad.

"Hay del orden de 30.000 viviendas generando energía desde sus paneles fotovoltaicos y que deben hacer el trámite de incorporarse a la compañía distribuidora. Allí se encuentran con una debilidad en la gestión. Los trámites aumentaron mucho y las compañías no lo han abordado como corresponde porque mantienen el mismo personal", explica.

Lizama añade que aún se puede incorporar más tecnología, de manera que las empresas lleven un mejor registro y que los clientes sepan de manera fehaciente cuánto están inyectando.

"Muchas veces las personas no saben cuánto llevan. Hay mucha incertidumbre y eso es lo que hoy día condena un poco el sistema", sentencia.