

E ENTREVISTA. **PABLO DEMARCO**, gerente general de Plataforma Energía:

"En el norte existe tanta energía solar, que el precio durante el día tiende a ser prácticamente cero"

Cristián Venegas M.
 cvenegas@mercuriocalama.cl

Chile enfrenta desafíos en materia energética, centrados en la seguridad del suministro, eléctrico e hídrico, y en la reducción de los precios de la energía. Así lo planteó el gerente general de Plataforma Energía, Pablo Demarco, quien advirtió que, pese al potencial en energías renovables y desalación, persisten brechas estructurales que dificultan avanzar con mayor rapidez.

En esa línea, el ejecutivo señaló que uno de los principales obstáculos es la extensa tramitación de proyectos, especialmente desaladoras, y llamó a impulsar políticas que faciliten su desarrollo y permitan reducir costos para los usuarios mediante mayor competencia, tecnología y mejores precios para clientes regulados y libres.

¿Cuáles son algunos de los desafíos, en materia energética, que Chile debe resolver?

-Hay dos puntos relevantes que son problemas país, que también son muy atinentes a la Región de Antofagasta, que son la seguridad del suministro básico, y ahí hay dos puntos, el suministro eléctrico y el suministro de agua. El otro punto fuerte, que tenemos que resolver, es reducir los precios de la energía. Esos son los dos puntos, a mi parecer, principales y que tienen varias aristas.

¿Qué sucede con la seguridad del suministro?

-Como Chile, tenemos la ventaja de tener agua en las costas a lo largo de todo el país, agua de mar que es accesible y combinado eso con los recursos de energía renovables, como el sol en la zona norte y la geotermia en la cordillera, las hidroeléctricas en la zona centro sur, y eólica a lo largo de todo el país, somos un país que tiene abundantes recursos, la mejor radiación del mundo, etc., finalmente, llevar agua desalada donde se requiera, es, simplemente, un tema de energía. Energía para poder desalarla, energía para poder bombearla al lugar que corresponda y almacenarla.

Teniendo abundancia de



PABLO DEMARCO DE PLATAFORMA ENERGÍA, EMPRESA ESPECIALIZADA EN ASESORÍAS ENERGÉTICAS.

energía, el agua, que es un elemento vital, debiera estar, más bien, asegurada. Para mí, es clave para el desarrollo del país, el desarrollo minero, humano y agrícola, instalar desaladoras donde más se necesiten.

Ante la pregunta de cómo fomentar la instalación de desaladoras y dónde están los problemas que vemos al día de hoy para su desarrollo, a mi parecer el mayor problema es la tramitación de estos proyectos, que demoran entre 8 y 10 años. Entonces son desarrollos muy largos, básicamente porque no hay una legislación única, digamos, para el desarrollo de estos proyectos, el tema de las concesiones marítimas toma tiempo, y es un punto relevante que se debiera tocar que es el desarrollo de un paso, de alguna forma, expedito y dedicado para el desarrollo de las centrales desaladoras.⁶⁶²¹⁴⁰⁷

Aun así, han logrado proliferar

sobre todo en la zona norte.

-El desarrollo actual de las desaladoras ha sido más bien por temas específicos. Han sido las empresas mineras las precursoras de generar plantas desaladoras, pero dedicadas a ellos, y las mineras, obviamente, están interesadas por su desarrollo y ser más competitivas que el resto y las dimensionan para su utilización, no para el resto, queda, de alguna forma, bloqueada. Entonces las agrícolas están interesadas también en tener agua, pero tampoco puede ser a cualquier precio, y por el otro lado está el tema también de que las desaladoras tienen fuertes economías de escala, dependiendo del tamaño que se desarrollen se podría llegar a buenos precios. Otro punto, que también es una complejidad, es el piping, el desarrollo de las tuberías para llegar a donde se requiere, que tampoco es trivial.

Todos estos puntos requie-

dar, por lo menos a la industria, a la industria pequeña, es que se reduzcan los límites de los 300 kilowatts, que al día de hoy es el umbral para ser cliente regulado y optar por un régimen de electricidad.

De esa forma, liberando más clientes, no se requiere necesariamente una modificación legal propiamente tal. Y sí, efectivamente, ese cliente podría acceder a ser cliente libre, con un ahorro que ronda entre un 15% y un 20%. Eso es una solución rápida de implementación y que podría ayudar, muchas veces, no a todos los clientes, pero sí a las pymes, a las industrias más pequeñas.

Otro tema que podría ayudar a los clientes finales, clientes residenciales, es incorporar tecnología a las distribuidoras. Suena raro también que los medidores de mayor tecnología, los medidores inteligentes, no hayan entrado de manera masificada a las distribuidoras. Y esto, de los medidores inteligentes mezclado con tarifas horarias, podría traer grandes beneficios a los clientes residenciales.

En el norte existe tanta energía solar, que el precio de mercado de la energía durante el día tiende a ser prácticamente cero. Entonces, si nosotros, digamos, como clientes finales, en la cuenta que nos llega vemos un precio totalmente parejo, sin sensibilidad con respecto de cómo se mueve el precio de mercado de la energía, no hay incentivos adecuados, si no tenemos un incentivo en el precio de la energía para ordenar nuestros consumos, esto no genera beneficios.

Teniendo una señal de precio adecuada, todos los clientes podrían ordenar, por ejemplo, lavar ropa en horario solar y no en horario punta. Ese tipo de cosas podría traer beneficios directos a la cuenta.

Al mismo tiempo, se espera que, si uno ordena el consumo utilizando energía cuando es más barata, automáticamente se evita el despacho de una central más cara en el sistema. Y eso, a su vez, entrega mayor resiliencia, porque esa central más cara pasaría a actuar solo como respaldo. Entonces, se vuelve un sistema más eficiente y tendría benefi-

cios globales. Y eso tampoco requiere un cambio de ley. A nuestro parecer, podría ser implementado fácilmente si existiera voluntad política.

¿Qué pasa en el caso de los clientes libres?

-Desde el punto de vista de los clientes libres, las empresas más grandes, está este tema de que cualquier modificación que se requiera se demora mucho en ingresar, por lo que no conviene quedarse de brazos cruzados. Entonces, nuestro llamado es más bien a estos clientes regulados que tienen una buena cantidad de consumo de energía, a que revisen su cuenta para ver si cumplen con esto de superar el límite de los 300 kilowatts de potencia conectada para volverse clientes libres.

Hay veces que eso es un pequeño trámite, como aumentar la potencia en el informe, pero que podría traer ahorros del 15% al 25% o 30% de la cuenta final. Entonces, es importante revisar que todos los que puedan lo hagan, que se cambien.

Lo otro también es buscar en sus mismos contratos precios diferenciados por bloque horario. Al día de hoy es bastante común que, cuando se negocian contratos de clientes libres, se soliciten precios diferenciados por bloque horario: bloque día, por ejemplo, bloque hora punta o bloque noche. Esto permite también tener la señal de precios a nivel de industria para tratar de consumir energía cuando vale más barato.

Ahora, si el proceso industrial no tiene forma de ordenar su consumo, la otra posibilidad que se puede aplicar es instalar baterías, almacenamiento tipo BESS, haciendo arbitraje durante todos los días del año. Es decir, cargando la batería en el horario que cuesta más barato, el horario solar, y descargándola más bien en el horario punta noche, generando así ahorros diarios. Y al mismo tiempo, si la batería está correctamente dimensionada, permite ahorrarse los cobros de potencia. Esto también puede acelerar la reducción de los precios, pero sin tener que esperar los cambios que pueda hacer el gobierno. C3