



AVANZANDO HACIA LA PORTABILIDAD ELÉCTRICA PARA UNA MAYOR COMPETITIVIDAD:

# ENERGYASSET y su cruzada por energía a bajo costo en Chile e Hispanoamérica

- En un contexto energético donde decisiones políticas han aumentado las tarifas eléctricas y al mismo tiempo experimentamos históricos aumentos de demanda eléctrica debido a electrificación de procesos industriales, inteligencia artificial, electromovilidad, robotización, datacenters, entre otros, la reducción de costos eléctricos es vital para la competitividad de los sectores productivos.
- En esta misión por energía a menor precio ENERGYASSET se posiciona como un actor clave en la transformación del mercado eléctrico de los denominados clientes libres, centrando su operación 100% en el cliente final, con atención personalizada y una estrategia de suministro dirigida a que cada cliente pueda acceder al precio de energía más bajo posible.

Con operaciones en Chile, Colombia, España y Centroamérica, ENERGYASSET nace el año 2019 y es liderada por su fundador **Miguel Iglesias**. La compañía está redefiniendo la relación entre suministradores y consumidores de energía a través de un modelo de ofertas a medida de cada cliente, con precios bajos, transparencia, flexibilidad contractual e integración de elementos técnicos que permiten a los clientes pagar lo menos posible y tener en todo momento el control de su suministro eléctrico, sin "letra chica".

A diferencia de los modelos tradicionales de comercialización de energía, bastante rígidos y proteccionistas del suministrador, ENERGYASSET ha ingresado en el mercado con una propuesta de valor disruptiva para los "Clientes Libres": contratos de suministro "On Demand", donde el cliente paga solo lo que consume, sin cláusulas abusivas con exigencias de consumos mínimos (Take or Pay 0%) ni restricciones por sobreconsumo, diseñando contratos con la flexibilidad y libertad que los sectores productivos necesitan, totalmente a medida de las necesidades específicas de cada cliente. Esto permite a las empresas tener siempre el control de su servicio de energía, sin penalizaciones por nuevas necesidades de consumo de energía ni restricciones que quiten flexibilidad y capacidad de adaptación rápida, otorgando una libertad inédita en el sector.

## La cruzada por los precios bajos de energía

Actualmente en Chile existen dos mercados eléctricos: el "mercado eléctrico regulado" (40% de la demanda eléctrica nacional) y el "Mercado Eléctrico Libre" (60% de la demanda eléctrica nacional). En el primero, estamos todos los usuarios residenciales, comercios pequeños y su característica principal es que estos usuarios están obligados a comprar energía a la compañía distribuidora que opera donde está ubicado su domicilio, con una única opción de tarifa fijada por la autoridad. En cambio, en el segundo, conocido como mercado de "Clientes Libres", estos usuarios pueden contratar energía teniendo la opción de elegir entre muchas empresas suministradoras de energía y también acordar el plazo que más les acomode, obteniendo múltiples beneficios en las ofertas gracias a la competencia de los oferentes por ganar el cliente. ENERGYASSET suministra energía en este mercado libre, logrando que los costos de energía sean en promedio un 25% menos en comparación con el segmento de clientes regulados.

## ¿Cómo ser cliente libre?

Cualquier usuario que tenga un empalme de conexión eléctrica a la red de distribución de 300kW o superior, se puede declarar gratuitamente Cliente Libre, pasando a recibir muchas ofertas de energía.

En este contexto, Miguel Iglesias, CEO de ENERGYASSET, afirma que el propósito de esta empresa "es combinar elementos de mercado para que nuestros clientes logren tener precios bajos de energía y así ayudarlos a ser más competitivos, sobre todo en un contexto de reactivación económica, donde toda ayuda sirve para aprovechar al máximo la oportunidad. Combinamos tarifas competitivas, los contratos de suministro más flexibles del mercado con múltiples opciones de precios y plazos, sin letra chica para que nuestros clientes siempre tengan el control, junto con la integración en nuestra oferta de sistemas de almacenamiento de energía y autogeneración, maximizando eficiencia que se traduce en que nuestros clientes pagan el precio más bajo posible. Adicionalmente, buscamos fortalecer el mercado libre para que no solo las empresas se beneficien de la portabilidad eléctrica real, sino que también se amplíe a los usuarios residenciales, para que todas las personas en sus casas también tengan la posibilidad de elegir entre varios suministradores, creando competencia en la oferta y así bajar las tarifas eléctricas para toda la ciudadanía, lo que hace al país completo más competitivo".

El año 2025 se redujo el límite de potencia para ser "Cliente Libre", desde 500kW a 300kW, por lo que se puede esperar que las autoridades evalúen y continúen rebajando esta restricción,



Miguel Iglesias, CEO de ENERGYASSET

## Beneficiando con energía a bajo costo a todos los sectores productivos.



sobre todo en un escenario de alzas de tarifas en el segmento de clientes regulados, tema que seguramente evaluará el nuevo gobierno.

## Un modelo que recorre todo el continente

Gran parte de la experiencia que ENERGYASSET aplica en el mercado chileno se inspira en buenas prácticas presentes en los diversos mercados eléctricos de Hispanoamérica donde esta empresa también participa, como Colombia, Centroamérica (que tiene un mercado regional integrado) y España, que cuenta con un mercado eléctrico 100% libre, al que, por tanto, puede acceder cualquier cliente residencial, al igual que grandes consumidores industriales.

"Esta experiencia regional permite identificar las mejores prácticas de cada mercado e innovar para lograr ajustarse exactamente a lo que cada cliente necesita en el mercado chileno", señalan desde el Área Comercial de ENERGYASSET.

## Innovación en beneficio de los usuarios

Si bien en el mercado eléctrico aún hay quienes creen que el suministro de energía a clientes finales debe tener respaldos físicos y contratos restrictivos, los requerimientos de distintos usuarios indican que el desafío de los suministradores es diseñar trajes a medida de sus clientes y así ayudarlos a ser más competitivos, considerando además el impacto que esto tiene en las cifras de empleo. Para eso, ENERGYASSET desarrolla un modelo de contratos absolutamente flexibles, innovando administrativa y técnicamente, combinando regulación con tecnología, diseñando ofertas a medida de cada cliente, integrando al

suministro de energía desde la red opciones de baterías "On Site" para cortes de punta, arbitraje de energía, entre otras funcionalidades, lo que permite maximizar la eficiencia para que los clientes tengan el precio más bajo posible de acuerdo a la naturaleza de su consumo eléctrico y ubicación geográfica.

En solo seis años, la compañía logró consolidarse en Chile y abrirse a dos continentes con su cultura enfocada en las necesidades del cliente y ofreciendo siempre la mejor atención personalizada, humanizando un mercado muchas veces duro y rústico, generando una cercanía con los usuarios dentro del creciente proceso de electrificación global.

<https://energyasset.cl>

## Suministro eléctrico centrado en el cliente y su competitividad

ENERGYASSET cuenta con tres áreas de acción complementarias: Suministro de energía, Desarrollo de proyectos y Modelos de inversión en energía. Esto le permite brindar soluciones integrales en toda la cadena de valor energética para sus clientes. Como miembro activo de la Asociación de Comercializadores de Energía (ACEN en Chile, ACCE en Colombia y ALICE en Iberoamérica), ENERGYASSET reafirma su compromiso con el desarrollo de un mercado competitivo que ponga en el centro a cada cliente, industrial y residencial.

