

Fecha: 30-06-2025
 Medio: Negocio&Construcción
 Supl.: Negocio&Construcción
 Tipo: Noticia general
 Título: COLUMNAS DE OPINIÓN: PYMES COMO CLIENTES LIBRES, que tan libres?

Pág.: 116
 Cm2: 575,8
 VPE: \$ 575.808

Tiraje:
 Lectoría:
 Favorabilidad:

Sin Datos
 Sin Datos
☐ No Definida

[Volver a índice](#)

COLUMNA EXPERTO



Energías Limpias

PYMES COMO CLIENTES LIBRES: ¿qué tan libres?



Dr. Erwin Plett

Socio-gerente de Low Carbon Chile; Consejero Nacional del Colegio de Ingenieros de Chile A.G.; Director de Energías Limpias de la Cámara Internacional del Litio

A partir de febrero de 2025, las empresas cuya potencia conectada supere los 300 kW pueden optar al **régimen de cliente libre**, un cambio de umbral largamente esperado por el sector pyme y que, bien aprovechado, podría traducirse en menores costos eléctricos, mayor competitividad y una relación más activa con su propia demanda eléctrica. Esta modificación reglamentaria, aprobada por el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, responde a una necesidad sentida por el sector productivo: el acceso a contratos de suministro más flexibles y adaptables que los ofrecidos por el mercado regulado.

Pero para entender el verdadero alcance de esta medida, conviene entrar en lo técnico: **¿qué implica ser cliente libre?** Un **cliente libre** negocia directamente su precio de la electricidad con una empresa generadora o comercializadora. A diferencia del **cliente regulado** cuyo precio lo fija la autoridad a través de licitaciones públicas de largo plazo, el cliente libre puede acceder a condiciones de suministro personalizadas, lo que en teoría se traduce en precios más bajos, especialmente si su perfil de consumo es favorable para el generador. Según expertos del sector, el cargo por energía representa cerca del 50% de la factura eléctrica, y su precio es completamente negociable, lo que abre un margen de optimización sustancial. También es posible cambiar el atributo de electricidad a cero emisiones comprando sólo **Electricidad Renovable**.

Sin embargo, no todo lo que brilla es ahorro. La cuenta del cliente libre incluye también

componentes no negociables, como el cargo por potencia y consumo en horas punta, los cargos del Coordinador Eléctrico Nacional (CEN), y los peajes por uso de redes de distribución y transmisión. Estos costos han venido aumentando en los últimos años. Por ejemplo, los llamados **"costos sistémicos"** pasaron de US\$15 millones mensuales en 2020 a cerca de US\$100 millones en 2024, impulsados en parte por subsidios cruzados a pequeños generadores (PMGD), el pago por servicios complementarios y los llamados "mínimos técnicos", que mantienen operativas a centrales térmicas durante el día para asegurar el suministro eléctrico en la noche.

Estos cargos pueden representar la otra mitad del valor final de la cuenta y su gestión eficiente requiere conocimiento técnico. Reducir el consumo en horas punta (por ejemplo, entre las 18:00 hrs. y las 22:00 hrs. en invierno) o usar sistemas de almacenamiento energético como baterías puede ser crucial para mantener el costo bajo control. En otras palabras, ser cliente libre implica no solo libertad para negociar, sino también responsabilidad para entender y gestionar activamente la factura eléctrica. De suma importancia es usar esta oportunidad para implementar medidas de **Eficiencia Energética**, que pueden ser aún más atractivas que las rebajas en tarifas.

La buena noticia es que este proceso de migración no será a ciegas. El Ministerio de Energía, en conjunto con el CEN y la Fiscalía Nacional Económica, ha lanzado una guía orientativa y actualizó las herramientas de información del mercado para facilitar deci-

siones informadas (a descargar en <https://energia.gob.cl/sites/default/files/documentos/guia-documentos-libres.pdf>). La agenda regulatoria también contempla medidas complementarias para acompañar a las pymes en esta transición, reconociendo que sus capacidades de negociación y análisis son limitadas frente a grandes consumidores industriales.

Oportunidad y reto: El paso de las pymes al régimen de cliente libre no es automático ni necesariamente conveniente en todos los casos. Exige evaluar cuidadosamente el perfil de consumo, las condiciones del contrato, los riesgos de mercado y la capacidad de gestión interna. Pero si se cuenta con apoyo técnico adecuado ya sea interno o a través de asesores especializados, este cambio puede significar una mejora sustancial en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas.

La política pública detrás de esta decisión refleja una evolución positiva: responde a una demanda concreta del sector productivo y abre espacio para un mercado más transparente y participativo. El desafío ahora es asegurar que este nuevo acceso no se transforme en un nuevo dolor de cabeza por falta de información o asesoría. El Estado ya ha dado un paso importante al facilitar el acceso al mercado libre. Toca ahora a las pymes prepararse de manera estratégica y sostenible para aprovechar la oportunidad de ser cliente libre.

Comenta en  