

Fecha: 29-03-2025

Medio: Revista Electricidad

Supl. : Revista Electricidad

Tipo: Noticia general

Título: La comercialización de energía dejó de ser un proceso estándar ahora es estratégica'

Pág. : 20

Cm2: 568,4

VPE: \$ 120.507

Tiraje:

Lectoría:

Favorabilidad:

Sin Datos

Sin Datos

☐ No Definida

ENTREVISTA CENTRAL



FOTO: GENTILEZA PLATAFORMA ENERGÍA.



Fecha: 29-03-2025

Medio: Revista Electricidad

Supl. : Revista Electricidad

Tipo: Noticia general

Título: La comercialización de energía dejó de ser un proceso estándar ahora es estratégica'

Pág. : 21

Cm2: 575,0

VPE: \$ 121.892

Tiraje:

Lectoría:

Favorabilidad:

Sin Datos

Sin Datos

☐ No Definida

ENTREVISTA CENTRAL

“La comercialización de energía dejó de ser

un proceso estándar,

ahora es estratégica”

Pablo Demarco,

gerente general de Plataforma Energía.

PABLO DEMARCO, ANALIZA EL ACTUAL
ESCENARIO, EL AUJE DEL ALMACENAMIENTO
EN BATERÍAS Y LOS DESAFÍOS REGULATORIOS
QUE DEFINIRÁN EL FUTURO ELÉCTRICO.

Fecha: 29-03-2025

Medio: Revista Electricidad

Supl. : Revista Electricidad

Tipo: Noticia general

Título: La comercialización de energía dejó de ser un proceso estándar ahora es estratégica'

Pág. : 22

Cm2: 433,2

VPE: \$ 91.835

Tiraje:

Lectoría:

Favorabilidad:

Sin Datos

Sin Datos

☐ No Definida**PABLO
DEMARCO BULL**CARGO: **GERENTE GENERAL**

ORGANIZACIÓN:

PLATAFORMA ENERGÍA

RUBRO:

COMERCIALIZACIÓN DE ENERGÍALOCACIÓN: **SANTIAGO, CHILE**

●●● Con más de una década de experiencia en el sector eléctrico, **Pablo Demarco** ha liderado la evolución de Plataforma Energía como un referente en la comercialización de contratos de suministro para clientes libres. Ingeniero con amplia trayectoria en regulación y mercados energéticos, ha sido clave en la consolidación de modelos de licitación innovadores y en la integración del almacenamiento con baterías como solución estratégica para la estabilidad del suministro. Bajo su gestión, la empresa ha expandido su presencia en Perú y Colombia, fortaleciendo su impacto en la optimización de costos energéticos para la industria.

La comercialización de energía en Chile ha evolucionado radicalmente en los últimos años. Si antes el principal criterio de los clientes libres era simplemente encontrar el precio más bajo, hoy las empresas buscan contratos que no solo les aseguren costos predecibles, sino que también garanticen estabilidad y acceso a generación renovable. En este contexto, la energía eólica y el almacenamiento con baterías han tomado protagonismo como alternativas clave para optimizar la competitividad del suministro eléctrico.

Plataforma Energía ha experimentado esta transformación, facilitando licitaciones y estructurando acuerdos innovadores, que permiten a los consumidores industriales mitigar riesgos en un mercado cada vez más volátil. Su gerente general, Pablo Demarco, lidera la adaptación de la empresa a estos cambios, promoviendo modelos de suministro más dinámicos, en los que la combinación de tecnologías renovables y estrategias de almacenamiento juegan un rol central.

En Revista Electricidad, Demarco profundiza en las principales tendencias del sector, el impacto de la regulación en la integración de energías limpias y cómo el almacenamiento con baterías está

Fecha: 29-03-2025

Medio: Revista Electricidad

Supl.: Revista Electricidad

Tipo: Noticia general

Título: La comercialización de energía dejó de ser un proceso estándar ahora es estratégica'

Pág.: 23

Cm2: 528,5

VPE: \$ 112.037

Tiraje:

Lectoría:

Favorabilidad:

Sin Datos

Sin Datos

☐ No Definida

ENTREVISTA CENTRAL

redefiniendo la gestión del consumo energético en la industria. Además, analiza los desafíos de infraestructura y las oportunidades que pueden marcar el futuro de la comercialización de energía en Chile y la región.

La empresa ha sido protagonista en la comercialización de energía para clientes libres. Desde su experiencia, ¿cómo ha evolucionado la demanda por energía eólica en los contratos a largo plazo y qué factores la están impulsando?

El mercado ha cambiado drásticamente en los últimos años. Antes, los clientes libres se enfocaban únicamente en el costo de la energía, sin importar su origen. Hoy, las empresas buscan asegurar un suministro renovable, tanto por compromisos de sostenibilidad como por estrategias de estabilidad de precios.

Sin embargo, aunque los clientes pueden contratar energía certificada como renovable, en términos operativos toda la energía inyectada al sistema se mezcla. Lo que realmente impacta la competitividad es la estructura contractual, asegurando costos predecibles y maximizando el acceso a generación renovable en los momentos más competitivos.

En este contexto, la energía eólica ha tomado relevancia al generar en horarios nocturnos, cuando la



FOTO: GENTILEZA PLATAFORMA ENERGÍA.

Fecha: 29-03-2025

Medio: Revista Electricidad

Supl.: Revista Electricidad

Tipo: Noticia general

Título: La comercialización de energía dejó de ser un proceso estándar ahora es estratégica'

Pág.: 24

Cm2: 504,4

VPE: \$ 106.924

Tiraje:

Lectoría:

Favorabilidad:

Sin Datos

Sin Datos

☐ No Definida

solar no está disponible y los costos marginales tienden a elevarse.

A propósito, uno de los grandes desafíos de los parques eólicos es su intermitencia. ¿Qué estrategias han identificado en el mercado para hacer que esta energía sea más competitiva y confiable para los clientes industriales?

El mercado ha evolucionado hacia esquemas más dinámicos, donde la gestión del riesgo es tan importante como el costo de la energía en sí. Una de las estrategias más efectivas ha sido combinar generación eólica con almacenamiento en bate-

rías, lo que permite arbitrar precios entre distintas horas del día y ofrecer mayor flexibilidad a los consumidores industriales.

Además, se han desarrollado modelos de comercialización basados en portafolios de generación, combinando energía eólica, solar e hidroeléctrica para lograr un suministro más estable. Estas estrategias han demostrado ser clave para optimizar costos y minimizar la exposición a eventos de baja producción eólica.

El almacenamiento con baterías se está convirtiendo en una solución clave para estabilizar la ge-



Fecha: 29-03-2025

Medio: Revista Electricidad

Supl. : Revista Electricidad

Tipo: Noticia general

Título: La comercialización de energía dejó de ser un proceso estándar ahora es estratégica'

Pág. : 25

Cm2: 455,3

VPE: \$ 96.514

Tiraje:

Lectoría:

Favorabilidad:

Sin Datos

Sin Datos

☐ No Definida

energía renovable. Sabemos que están avanzando en una licitación de baterías para un cliente industrial. ¿Podría contarnos más sobre este proyecto?

El almacenamiento ha dejado de ser una tecnología emergente para convertirse en una herramienta fundamental en la optimización del suministro energético. En Plataforma Energía hemos liderado su integración en clientes industriales, explorando nuevas formas de mejorar su competitividad.

Actualmente, estamos trabajando en una licitación para Promasa, una empresa forestal que enfrenta costos elevados en horas punta. En lugar de depender de generación diésel, diseñamos un esquema que incorpora almacenamiento con baterías de más de cuatro horas de autonomía, permitiendo cargar en horarios de menor costo y descargar en momentos críticos.

Este proyecto no solo representa un avance significativo para la empresa, sino que también sienta un precedente para la adopción de tecnologías de almacenamiento en otros sectores industriales.

Ahora, si hablamos de regulación, ésta juega un rol fundamental en la competitividad de las energías renovables. ¿Cuáles son las



El mercado ha evolucionado desde modelos rígidos de suministro hacia esquemas más dinámicos y sofisticados, donde la gestión del riesgo es tan relevante como el costo de la energía en sí mismo”.

principales barreras que enfrentan los parques eólicos para su integración eficiente en el sistema eléctrico?

Uno de los principales desafíos es la infraestructura de transmisión, que no ha crecido al mismo ritmo que la capacidad de generación renovable. Esto ha generado congestiones en ciertas zonas del país y ha limitado la inyección de energía al sistema, afectando directamente a los parques eólicos.

Además, la regulación del mercado eléctrico aún no se ha adaptado completamente a la alta penetración renovable ni a los avances tecnológicos. Se necesita un marco regulatorio que permita la participación plena de las baterías en los mercados de servi-

Fecha: 29-03-2025

Medio: Revista Electricidad

Supl. : Revista Electricidad

Tipo: Noticia general

Título: La comercialización de energía dejó de ser un proceso estándar ahora es estratégica'

Pág. : 26

Cm2: 515,8

VPE: \$ 109.349

Tiraje:

Lectoría:

Favorabilidad:

Sin Datos

Sin Datos

☐ No Definida

cios complementarios, incentivando su despliegue a gran escala.

Las licitaciones de suministro también han marcado pauta en lo que respecta a la transición energética de Chile. ¿Qué tendencias están marcando la estructura de estos procesos y cómo pueden beneficiar a los proyectos eólicos y de almacenamiento?

Las licitaciones han evolucionado hacia modelos más sofisticados,

donde la diferenciación horaria permite optimizar costos y mejorar la competitividad del suministro. En este contexto, el almacenamiento con baterías se ha convertido en un actor clave, permitiendo gestionar la intermitencia de las renovables y optimizar la disponibilidad de energía en momentos de mayor demanda.

Sin embargo, es necesario que la Comisión Nacional de Energía establezca señales de precios más diferenciadas por bloques horarios,

El almacenamiento con baterías ha pasado de ser una tecnología emergente para convertirse en una herramienta fundamental para la optimización del suministro energético"



FOTO: GENTILEZZA DE AVALORUA ENERGÍA



Si la regulación avanza en la dirección correcta y se establecen incentivos adecuados para el almacenamiento con baterías, **podríamos ver un mercado mucho más eficiente, donde la energía barata del día pueda trasladarse a la noche, reduciendo así la volatilidad de precios”**

para incentivar la participación de tecnologías que aporten flexibilidad en momentos críticos.

Dado el crecimiento de las energías renovables y la necesidad de infraestructura flexible, ¿cómo cree que evolucionará el precio de la energía en el mediano plazo?

A corto plazo, la volatilidad seguirá siendo un factor determinante debido a los desequilibrios estructurales. La congestión de transmisión en el sur, el vertimiento de energía en el norte y la alta dependencia de generación térmica en la noche son factores que mantienen los costos elevados en ciertos bloques horarios.

Sin embargo, si las inversiones en transmisión y almacenamiento avanzan en los plazos adecuados, podríamos ver un mercado más equilibrado en el largo plazo. La clave estará en desarrollar estrategias que permitan capturar el valor de la energía renova-

ble en el momento adecuado, reduciendo la exposición a costos marginales elevados.

¿Cuáles son los próximos desafíos para Plataforma Energía en 2025?

El 2025 será un año de transformación para el sector energético, y en Plataforma Energía queremos liderar este cambio. Uno de nuestros grandes focos será la integración del almacenamiento en clientes libres, asegurando que puedan reducir costos y optimizar su consumo energético de manera eficiente.

Además, retomaremos con fuerza nuestro modelo de subastas de suministro en tiempo real, asegurando que los clientes puedan acceder a la oferta más competitiva del mercado. Estamos convencidos de que la comercialización de energía dejó de ser un proceso estándar, ahora es una estrategia clave para garantizar un suministro eficiente, flexible y rentable. 