

- [emol.](#) |
- [El Mercurio](#) |
- [Las Últimas Noticias](#) |
- [La Segunda](#) |
- [Diarios Regionales](#) |
- [Avisos Económicos](#)



INFO MERCURIO
INFORMACIÓN A SU ALCANCE
www.infomercurio.com

- Inicio
- Quiénes somos
- Registro
- Búsqueda avanzada
- Búsqueda de páginas en PDF
- Ayuda - preguntas frecuentes
- Tarifas

Cuerpo: 301
Sección: Señales Económicas
Página: 022
Diario: La Segunda

La Segunda
Jueves, 1 de Febrero de 2007

Usuario: [mlgili](#) [[Logout](#)]



OPINION

LICITACIÓN ELÉCTRICA: NO NOS EQUIVOCAMOS!

Raúl O'Ryan y Jacques Clerc Depto. Ingeniería Industrial U. de Chile

En la columna del 19 de octubre del 2006, planteamos dos aprensiones principales respecto de la licitación eléctrica en las que esperábamos equivocarnos. Primero, se señaló que los plazos de las licitaciones eran tan cortos que en la práctica imposibilitaban a nuevos interesados ingresar al negocio de la generación. Esto ciertamente resultaba ser una barrera de entrada que limita la competencia, la que se debe a la infactibilidad para cualquier nuevo interesado de resolver, en tan corto plazo, principalmente aspectos ambientales, y en menor medida técnicos y legales, necesarios para presentar una oferta. Esto genera una clara ventaja para los operadores actuales, que a la fecha ya contaban con varios proyectos en carpeta. Adicionalmente, se criticó la libertad que se permite a los operadores en cuanto a su oferta de indexación o realización de ajustes a los precios ante variaciones de costos relevantes. Como resultado, se concluía que la falta de competencia podía resultar en precios mayores a los necesarios, afectando el bolsillo de la señora Juanita. Tras la primera licitación, y ya conociendo sus resultados, pareciera ser que -lamentablemente- no estábamos equivocados.

Los resultados de la licitación muestran señales claras de falta de competencia y, lo que es peor, que los resultados de la misma los pagarán la Sra. Juanita y las empresas de menor tamaño vía mayores precios. En efecto, sólo las tres principales empresas que actualmente operan en el mercado de generación presentaron ofertas a las distribuidoras. En la licitación realizada, para cinco grupos de distribuidoras, estas tres empresas obtuvieron casi toda la demanda solicitada (esto, a pesar del manifiesto interés de nuevos inversionistas demostrado en los "road-shows" internacionales realizados y que se muestran como muy exitosos en la página web de CNE). La similitud entre la energía licitada por parte de las distribuidoras y las ofertas para satisfacerla resulta al menos preocupante. En efecto, la demanda anual agregada en la licitación fue del orden de 11.000 GWh y las ofertas recibidas sumaron sólo 11.100 GWh; ello sugiere que no hubo real competencia.

Los precios finales resultantes de la licitación también reflejan falta de competencia. El precio medio informado de la licitación resultó ser del orden de US\$ 52,6 por MWh, levemente menor a los US\$ 53 actuales. Ello generó la sensación de competencia -los precios no subieron- y satisfacción por parte de las autoridades, ya que ello sería evidencia de un proceso exitoso. Sin embargo, un cuidadoso análisis de los resultados impide abrir las botellas de champagne. Primero, al considerar las condiciones de indexación ofrecidas por los operadores, este precio en realidad llega a un promedio de US\$ 57 por MWh, considerando el valor de los indexadores prevalecientes al momento de conocerse el resultado de la

licitación. Con ello, en promedio, el precio de la energía ofrecida es un 7,5% mayor que los US\$ 53 actuales. Cabe recordar que estos precios se mantendrán durante al menos 10 años.

Segundo, para establecer un precio de la energía, lo habitual es tomar como referencia una central a carbón, la que tiene una alta certidumbre respecto de su abastecimiento. Considerando los actuales pagos por potencia, que están fijos en el período de la licitación, resulta que basta un precio de la energía en torno de US\$ 48 por MWh para que ésta puede financiarse y obtener utilidades razonables. Como consecuencia, los US\$ 57 obtenidos como resultado de la licitación son en realidad casi 19% más altos que un precio verdaderamente competitivo. Este sobreprecio lo pagarán la Sra. Juanita y las Pymes por su energía por un plazo de diez o incluso quince años. Más aún, esto está garantizado ante todo evento para las generadoras.

Estos resultados obligan a que la autoridad replantee tanto los plazos como las condiciones de la próxima licitación, la que está prevista para este año 2007. Para que ésta cumpla los objetivos de generar competencia y reflejar los costos reales de la generación es fundamental que los plazos se fijen haciendo posible la entrada de nuevos actores, haciendo caso a las sugerencias recibidas al respecto en los "road-shows" realizados. Por ejemplo, postergar la licitación dos o tres años. Por otra parte, deben permitirse e incentivarse condiciones de licitación que promuevan la competencia; por ejemplo, licitar bloques de energía grandes, ideales para atraer centrales con alta disponibilidad de energía. Finalmente, las reglas de indexación deben establecerse de modo de asegurar que sólo varíen los precios por cambios de condiciones de mercado, y que no se pueda utilizar como un mecanismo de apropiación de renta.

Los beneficios de esto, sin duda más que compensarán los costos que haya que pagar por retrasar el proceso. Parece preferible pagar una energía cara durante dos o tres años, como resultado de retrasar la próxima licitación, en lugar de pagar una energía cara durante 10 o 15 años, si ella no se retrasa. Ello beneficiará directamente el bolsillo de la Sra. Juanita y sus hijos, y, finalmente, la competitividad internacional de nuestros productos.

[Términos y condiciones de la información](#) © Copyright El Mercurio S.A.P