



FORMULARIO N°2: LEVANTAMIENTO DE SOLUCIONES
Taller 2: Visión y soluciones
Grupo 2: Financiamiento de la red del futuro y su tarificación



NOMBRE/INICIALES: _____

PROBLEMAS FAMILIA A) PROBLEMAS ACTUALES DE LA TARIFICACIÓN VÍA ÁREA TÍPICA – ALGUNOS CUESTIONAMIENTOS
(DESARROLLE SUS SOLUCIONES PROPUESTAS)

- 1) Las **áreas típicas y la empresa modelo** no reflejan todas las diferentes **realidades nacionales** para remunerar la distribución.

- 2) La búsqueda de la **eficiencia económica** en la operación, desarrollo y financiamiento de la distribución es prioritaria.

- 3) **Proceso de tarificación** debería evolucionando (introducir panel de expertos, al público y privados)

- 4) **Conflicto y divergencias:** Falta congruencia en **estudios de costos** que reflejan **posiciones diversas autoridad - empresas**.

- 5) Falta de **flexibilidad** de la **tasa de costo de capital**. Se debiera permitir **tasa** que se **adapte** a las condiciones del **mercado**.

- 6) El proceso de fijación del **VAD** requiere **mejoras** en **profundidad, antecedentes, transparencia, frecuencia** de desarrollo, etc

- 7) El **Valor Agregado de Distribución** no refleja el **costo real de inversión** en distribución.

- 8) Falta avanzar más en temas de **flexibilidad tarifaria** para las empresas, pues el modelo regulatorio actual es bastante rígido.

- 9) Se deben desarrollar **tarifas más flexibles**, con precios que podrían cambiar en el **tiempo**, en distintas zonas de la red

10) Otros: Superar falta o incongruencia de criterios técnicos y límites arbitrarios en la tarificación para ir mejorando.

11) Falta avanzar en **equidad**, tanto en aspectos de **tarificación** como de **calidad**.

PROBLEMAS FAMILIA B) REMUNERACIÓN PARA LA DISTRIBUCIÓN DEL FUTURO (DESARROLLE SUS SOLUCIONES PROPUESTAS)

1) Identificar **incentivos para viabilizar los cambios de paradigma** que experimentará el sector y habilitar el desarrollo de nuevos agentes y la provisión de nuevos servicios.

2) Metodología de la “**empresa modelo**” debe cambiar o ajustarse para incluir **nuevos servicios** que pueda ofrecer la distribuidora o un tercero.

3) El **riesgo** de financiamiento de la **red** se **incrementa** si se **reduce** la **cantidad** de **energía consumida** por los usuarios debido a la entrada de nuevos agentes y debido a la definición de nuevos objetivos (**GD, eficiencia energética, etc.**).

PROBLEMAS FAMILIA C) TARIFAS Y CONTRATOS ENTRE AGENTES PARA LA DISTRIBUCIÓN DEL FUTURO

4) Se requieren **nuevos esquemas de medición** que **habiliten nuevas tarifas**

5) Desbloquear el desarrollo de **mercados de servicios energéticos** en distribución para potenciar eficiencia, cogeneración, GD.

6) La información como servicio: Incentivar la **disponibilidad de información** que permita **tarificar de mejor** forma. Se requiere **incentivos correctos** a empresas y personas.

7) Falta **permitir la entrada de nuevos agentes** que aumenten la competencia en sectores donde sea eficiente.

8) Se deben crear **instrumentos transitorios** que permitan y fomenten la entrada de nuevos actores y servicios.
