



FORMULARIO N°2: LEVANTAMIENTO DE SOLUCIONES

Taller 2: Visión y soluciones

Grupo 3: Los Modelos de Negocio de la Distribución



NOMBRE/INICIALES: _____

PROBLEMAS FAMILIA A) LOS HABILITADORES DE NUEVOS NEGOCIOS (DESARROLLE SUS SOLUCIONES PROPUESTAS)

- 1) Falta reconocer que **existen mercados de servicios** que son **monopólicos y otros** que pueden ser **competitivos** dentro de los sistemas de distribución y que **es eficiente** económicamente **fomentar** la **competencia** a través de nuevos **modelos de negocio** donde sea posible, preservando la infraestructura existente.

- 2) Se debe cambiar el paradigma actual de la distribución debido a que el **riesgo** de financiamiento de la **red** podría **incrementarse** por la entrada masiva de generación distribuida, reduciendo la **cantidad** de **energía consumida** por los usuarios.

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

- 4) Se deben desarrollar **tarifas más flexibles**, con precios que podrían **cambiar en el tiempo**, en distintas **zonas** de la red o bajo ciertas condiciones críticas.

- 5) Se deben desarrollar **tarifas más flexibles**, con precios que podrían **cambiar en el tiempo**, en distintas **zonas** de la red o bajo ciertas condiciones críticas.

- 6) Se deben crear **instrumentos transitorios** que permitan y fomenten la entrada de nuevos actores y modelos de negocio.

PROBLEMAS FAMILIA B) LOS NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO (DESARROLLE SUS SOLUCIONES PROPUESTAS)

7) Falta **introducir el comercializador** para generar mayor competencia y provisión de nuevos servicios.

8) Falta introducir nuevos **modelos de negocios** de la **generación distribuida** para fomentar su penetración en el país, reconociendo sus servicios.

9) Faltan que la regulación incentive la instalación de **medidores inteligentes** y el recambio de los actuales medidores para mejorar la calidad de servicio y **levantar mayor información** que permita planificar la red y ofrecer **nuevos servicios** a los consumidores.

10) Falta establecer una **plataforma de información** que sea clara, precisa, trazable y le permita a los actores tomar decisiones. Los nuevos negocios, la mayor competencia y los beneficios que se generen de ello no se aprovecharán si no existe toda la información y educación a los actores.

11) Falta definir si se permitirá la **integración horizontal** en la industria.
