

Presentación ante Comité Consultivo NTD

José Luis Lima R.



**Facultad de
Economía y
Negocios**

Facultad de Economía y Negocios

Santiago, 22 de abril de 2026

- Comentarios al caso NC-551-2025 del TDLC
 - Problema que da origen a solicitud de cambio normativo.
 - Solicitudes de cambio a la NTD de las demandantes
- Responsabilidad por el servicio de conexión de clientes

- Constructoras son agregadores de demanda de conexiones, que negocian la conexión de un pool de clientes que tendrán relación de largo plazo con la Dx.
- De acuerdo a la solicitud presentada al TDLC, para la constructora **no existe otra alternativa de conexión a la red eléctrica que la distribuidora**: no puede obtener **Recepción Final de la Obra** y vender su proyecto de viviendas a clientes finales si no está conectado a la red de la distribuidora.
- Por tanto, la constructora debe obligatoriamente tener la conexión antes de vender viviendas, para lo cual debe negociar únicamente con la Dx → **no puede cambiar de proveedor de conexión**.
- La Constructora tendría **poco poder de negociación** con la Dx, por lo que cederá finalmente a la mayoría de cambio de condiciones y bajas compensaciones por obras, si con esto evita retrasos en la venta de viviendas.

- Aclaración de los plazos (mayor certidumbre para el cliente)
 - Para respuesta a solicitud inicial de conexión cuando ésta se encuentre completa: 10 DH
 - Para la entrega de Presupuestos de Obras de Empalme y Contratos: 5 DH
 - Para ejecutar obras de redes: 6 meses
 - Para ejecutar obras de empalme: 4 meses desde notificación de obras civiles completas.
 - Para conexión final, luego de aprobación SEC: 10 DH
 - Eliminar extensión de plazo de conexión por mutuo acuerdo (por poco poder negociación).
- Mejorar Coordinación e Información para toma de decisión clientes:
 - Reponer obligación de coordinar visitar técnica con constructora.
 - Dx debe elaborar y enviar siempre presupuesto de obras de red para que cliente pueda decidir.
 - Hacer comparables presupuestos Dx con los que se recibe de competidores, para poder decidir.
 - Elegir modalidad para ejecutar obras de empalme luego de tener presupuestos.
 - Introducir obligación de incorporar en expediente de cada cliente todos los antecedentes, cumplimientos de plazo, contratos y otros que se den durante el proceso.

➔ Estas solicitudes parecen razonables y aumentan la transparencia del mercado

- Contratos, Pagos y Permisos
 - Obligación de celebrar contrato para ejecución de obras → Dx podría proponer contrato tipo.
 - Pagos por obras a Dx deben ser en dos cuotas: mitad al inicio, mitad al finalizar la obra (para dar incentivos a Dx a ejecutar y terminar la obra).
 - Dx debe tramitar sus propios permisos para las obras que debe ejecutar ella.

Solicitudes parecen razonables para aumentar certidumbre para el cliente, brindar incentivos a Dx para ejecución a tiempo de obras y asignar costos a los responsables directos de realizar obras.

- Compensaciones por obras construidas
 - Presupuestos de Dx deben ser vinculantes siempre.
 - Prohibición de cobrar por obras de redes (poco realista dada la LGSE).

Existe un problema evidente de incentivos contrapuestos con respecto al pago de las compensaciones por obras construidas:

- Constructoras desearían que se compense obras realizadas por ellas por sobre el costo efectivo (presupuesto Dx vinculante).
- Dx puede obtener una pequeña ganancia si paga un precio unitario (AVI/kW) por obras realizadas por la constructoras, que sea menor al VAD.
- Si Constructoras no tienen poder de negociación, puede ocurrir lo segundo.

Para analizar: compensación Dx a constructora podría ser en base al presupuesto más barato (si se logra ahorros en costos, se beneficia solo por ese monto).

- Control de Obligaciones que establece NTD a Dx para conexión
 - Conexión de clientes en zona de concesión es un servicio al que está obligada la Dx.
 - Las **demoras** en conexión por incumplimiento de plazos **reducen la calidad de este servicio**.
 - Retrasos generan costos reales a los clientes: constructoras no pueden vender viviendas, clientes finales no pueden acceder a sus viviendas.
 - **Actualmente la NTD no tiene un indicador de cumplimiento de plazos de conexión.**

Analizar la pertinencia de incorporar nuevo indicador de calidad de servicio asociado al cumplimiento de la suma de plazos de conexión establecidos en la NTD.

$$ICPC_t = \frac{1}{T} \sum_{i=1}^T \frac{NCPCC_{t-i}}{NCPC_{t-i}} > 0.90$$

$ICPC_t$: Índice de Cumplimiento de Plazos de Conexión en el mes t.

$NCPC_t$: Número de clientes con plazos de conexión cumplidos en el mes t.

$NCPCC_t$: Número de clientes con plazos de conexión cumplidos y conectados en el mes t.



Universidad
Andrés Bello®

IIIFEN

- Este caso podría ser analizado por TDLC considerando si la Dx tiene o no una **posición de dominio**. Para determinar la existencia de una **posición de dominio** se debe considerar (Lineamientos Comisión Europea, 2009):
 - La posición o participación de mercado de la empresa y de sus competidores.
 - La ausencia de expansión y entrada: amenazas creíbles de expansión futura de competidores existentes o de entrada de competidores potenciales (probable, oportuna y suficiente).
 - La ausencia de poder de negociación de la demanda, es decir, falta de capacidad de negociación de los clientes de la empresa.

- Para determinar el Poder Negociador de la Demanda (empresas constructoras):
 - Se debe considerar el tamaño de los clientes, su importancia comercial, su capacidad para cambiar rápidamente a otros proveedores y promover nuevas entradas en el mercado.
 - Si el poder de negociación de los clientes es de una magnitud suficiente, puede disuadir o impedir cualquier intento de la empresa de incrementar los precios de forma rentable.
 - Para determinar la capacidad del cliente para cambiarse de proveedor, se debe entender la relación comercial: **si existen inversiones dedicadas al cliente**, si existen contratos de largo plazo, si dichos contratos contienen cláusulas que encarecen la salida del mismo, etc.

- Un aspecto que se analiza al determinar si una empresa puede ejercer poder de mercado es verificar si grandes clientes tienen poder de negociación (CE, 2009).
 - Si se logra determinar que el poder de negociación de los clientes es de una magnitud suficiente, puede disuadir o impedir cualquier intento de la empresa de ejercer poder de mercado.
 - Se analiza el tamaño de los clientes, su importancia comercial, **su capacidad para cambiar rápidamente a otros proveedores** y promover nuevas entradas en el mercado.
 - Poder de negociación depende no necesariamente de tamaño del cliente sino de su capacidad de cambiar proveedor (*): cambio se dificulta **si existen inversiones dedicadas al cliente**, contratos de largo plazo, si dichos contratos contienen cláusulas que encarecen la salida del mismo, etc.
- Constructoras son agregadores de demanda de conexiones, que negocian la conexión de un pool de clientes que tendrán relación de largo plazo con la Dx.
- **No existe otra alternativa de conexión a la red eléctrica que la distribuidora:** la constructora no puede obtener **Recepción Final de la Obra** y vender su proyecto de viviendas a clientes finales si no está conectado a la red de la distribuidora.
- Por tanto, la constructora debe obligatoriamente efectuar la conexión antes de vender viviendas, para lo cual no existe otra alternativa que negociar con la Dx → **no puede cambiar de proveedor de la conexión.**

- También existen “inversiones dedicadas” a la conexión de los clientes:
 - Obras que modifican la red de la Dx para permitir la conexión del cliente.
 - Obras de construcción de empalme para conectar cliente con red Dx.
- Inversiones son dedicadas a la conexión, en el sentido de que si gran cliente paga las obras y no se realiza la conexión, pierde la inversión realizada (principalmente empalmes). Además, si no se realiza la conexión, constructoras no pueden vender.
- Al existir grandes pérdidas si no se realiza la conexión, la parte más interesada en realizarla **pierde poder de negociación**: queda sujeta al problema del **Hold-Up**
 - La parte más interesada en que se realice la conexión cederá en casi todas las modificaciones al acuerdo inicial que realice la otra parte, a fin de que se realice la conexión.
- Las empresas constructoras necesitan mantener la relación bilateral con la Dx para conectar sus proyectos a la red a tiempo y poder vender sus viviendas: **podrían tener un bajo poder de negociación**.