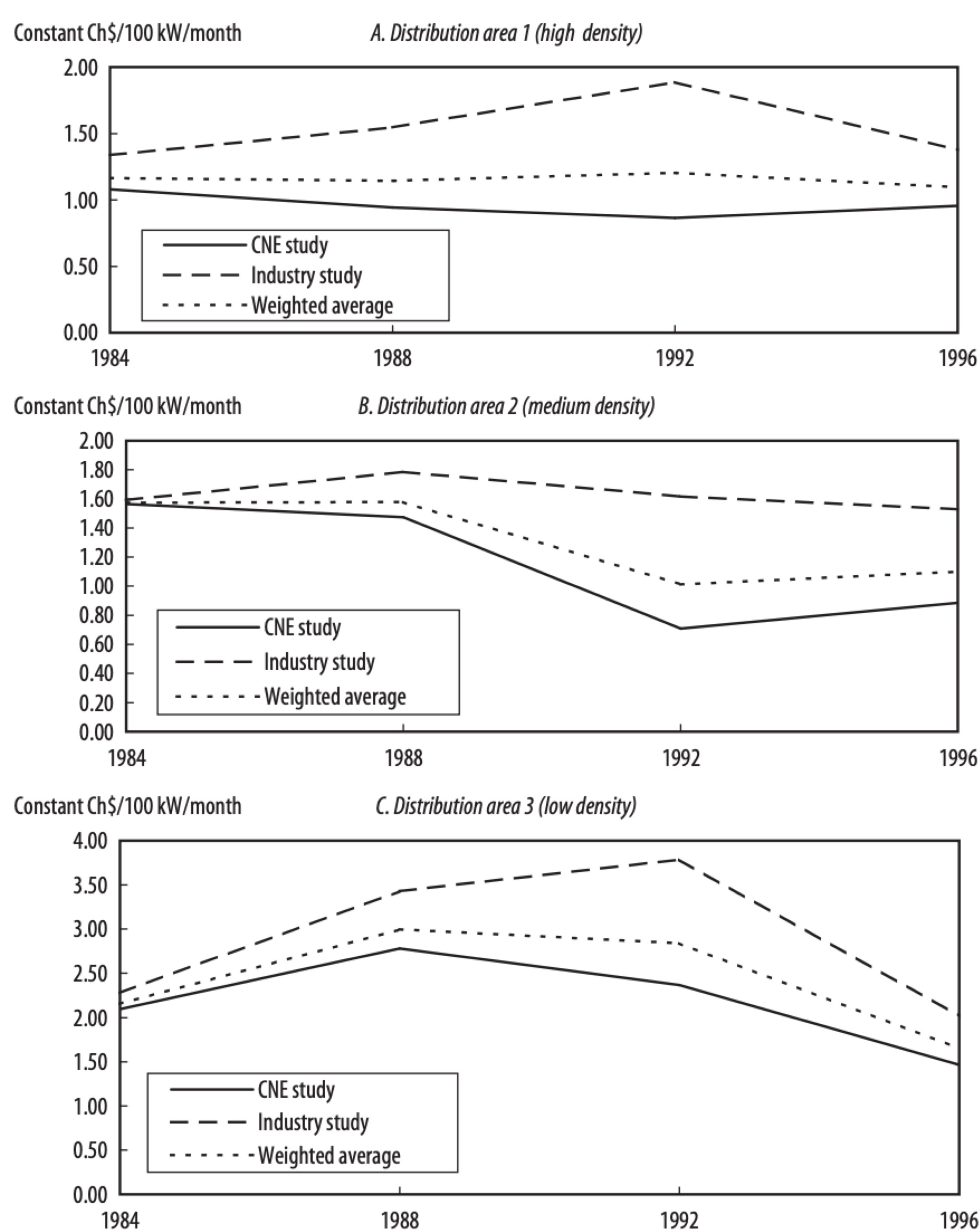


Línea de Trabajo: Valorización y Remuneración de la Distribución

Problemática General



Di Tella y Dyck, 2008

¿Cuánto valen los activos?

¿Empresa Modelo?

¿Activos Reales?

¿Con o Sin Legado?

¿Ponderación 2/3 1/3?

Nuevas tecnologías, actores, riesgos y necesidades del segmento de distribución requieren una **actualización** de los esquemas de valorización. En particular, se hace relevante contar con mecanismos de incentivo flexibles para alcanzar objetivos de política pública. Adicionalmente, se hace necesario generar mayores instancias para reducir asimetrías de información.

El nivel de cambios requeridos en el esquema de valorización actual debe **ponderar** una serie de impactos en múltiples dimensiones incluyendo implementación, carga en el regulador, incentivo a la expansión eficiente y manejo de riesgos tecnológicos, entre otros elementos.

Estado Actual en Chile

- El cálculo de la remuneración de las empresas distribuidoras se realiza a partir de la valorización de una **empresa modelo eficiente**, que optimiza su infraestructura, planes de mantenimiento, y operación; para suministrar de manera óptima a los clientes dentro de un área de concesión, en un horizonte de tiempo de 15 años.
- Tanto la CNE como las empresas distribuidoras encargan estudios de valorización para las empresas modelo, una por cada área típica. El valor final del VAD utilizado para el proceso de tarificación resulta de **la ponderación 2/3** del valor resultante del estudio encargado por la CNE y **1/3** el encargado por las empresas, para cada área típica

Prácticas Internacionales



Las regulaciones de remuneración en los **3 mercados de referencia** analizados (Reino Unido, Australia y California) consideran **límite a los ingresos o las tarifas** en base a una valorización que considera los planes de negocio reales de las empresas.



Al definir un límite a la remuneración total de la empresa, y no un límite a las tarifas a usuarios de la red, los ingresos de las empresas distribuidoras están **desacoplados** de las ventas de energía y potencia a consumidores.



El proceso requiere y genera **visibilidad** de los activos de la empresa, sus políticas de inversión, y sus costos facilitando el cálculo de rentabilidades **reales**, y uso de indicadores de desempeño a obras específicas; sin embargo, dichos esquemas **imponen una carga mayor** sobre el regulador.

Se establecen **incentivos** y **penalizaciones** al cumplimiento de metas de calidad de suministro, calidad de servicio al cliente, y otras, que pueden aumentar o disminuir la remuneración permitida en el periodo de control de precios.

Desafíos Regulatorios

- El principal desafío regulatorio es **cómo ponderar** las diversas **dimensiones** involucradas con el proceso de valorización, desde complejidad en la implementación hasta incentivos para expansión eficiente, confiable y segura, y así evaluar **alternativas** a cambios en el **esquema regulatorio**.
- Cálculo de la tasa de retorno **adecuada** a las empresas en función de los riesgos del negocio y aquellos asociados a la metodología de valorización.
- **Mejora** de herramientas para implementación de objetivos de política pública.
- **Incertidumbre** en requerimientos futuros de uso del sistema por nuevos actores (e.g., generación distribuída, EVs) **complejiza** el proceso de valorización.

Propuesta Conceptual

- **Desacoplar** remuneración de ventas de energía y potencia: **Límite a los ingresos y no a las tarifas**.
- Introducir **mecanismos de incentivos** a objetivos de política pública (e.g., calidad de suministro). **mediante bandas de premio/penalización**.
- **Revisión** de tasa de retorno en función de riesgos del negocio y la metodología de valorización, y **revisión** de la **periodicidad** del proceso de valorización.
- Instancias **periódicas** de reporte de costos para alimentar futuros procesos de valorización.
- Modificación del **mecanismo de valorización** de activos regulados: **Alternativas**

Alternativa 1: Empresa Modelo + Incentivos (EM+I)

- Esquema **similar** al actual basado en empresa modelo actualizada cada 4 años **sin legado**.
- Se integran **esquemas de incentivos** para el cumplimiento de métricas asociadas a calidad de servicio, política pública, etc.
- Se modifica esquema 2/3 1/3 por un **final offer arbitration** de estudios CNE y empresa en panel de expertos.
- **Aumento** de áreas típicas para mejorar representatividad de las empresas.

Alternativa 2: Empresa Modelo + Legado Real (EM+LR)

- Esquema **basado en expansión óptima** tomando como punto de partida los activos reales.
- Esquema **híbrido** tomando elementos de Empresa Modelo y Valorización de Activos Reales.
- Desarrollo **software base** para expansión de la red por el regulador que debe ser utilizado para generación planes expansión óptimos.

	Complejidad Implementación	Carga Regulador	Riesgo Ingresos	Complejidad para Agentes	Complejidad Planificación Coordinada	Dificultad de Desarrollo Eficiente
EM+I	•	•	••	•	•••	•
EM+LR	••	•••	•	••	•	••

Tabla comparación alternativas (1 Punto: Bajo, 2 Puntos: Medio, 3 Puntos: Alto)