
ESTUDIO DE COMPETENCIA SECTOR ELÉCTRICO

Febrero 2007

MOTIVACIÓN Y OBJETIVOS

- ✓ El objetivo de este trabajo fue determinar las condiciones de competencia en el sector eléctrico de El Salvador, a través de los parámetros técnicos habitualmente utilizados;
- ✓ Además, dadas las alternativas que se están evaluando para mejorar el funcionamiento del sector, se han considerado:
 - ✓ El despacho basado en declaración de costos;
 - ✓ Las reglas para los contratos de largo plazo.

ESQUEMA DE PRESENTACIÓN

- ✓ Marco regulatorio
- ✓ Marco teórico
 - ✓ Defensa de la competencia en el sector eléctrico.
- ✓ Organización industrial del sector
- ✓ Análisis retrospectivo
 - ✓ Detección de poder de mercado;
 - ✓ Identificación de prácticas anticompetitivas.
- ✓ Análisis prospectivo: propuestas de cambios de diseño regulatorio
 - ✓ Reglamento de contratos de largo plazo;
 - ✓ Despacho en base a costos.
- ✓ Conclusiones y recomendaciones

MARCO REGULATORIO

MARCO REGULATORIO

- ✓ Todos los segmentos abiertos a la competencia, a excepción de la transmisión en alta tensión que opera como monopolio natural regulado;
- ✓ La integración vertical y horizontal están permitidas, excepto con la transmisión;
- ✓ Los precios del mercado mayorista spot (MRS) se fijan de acuerdo a ofertas de precios (este esquema original se encuentra suspendido; se ha establecido un precio de estabilización, en base a los costos de la CEL);
- ✓ Los precios del mercado de contratos son confidenciales, pero se conoce que toman como referencia los del MRS;
- ✓ Los únicos cargos que se regulan, según el diseño original, son los cargos de transmisión y distribución;
- ✓ La reforma en estudio (despacho basado en declaración de costos y CLPs con traslado a tarifa final) mueve el sector hacia un diseño más centralizado, similar al de Argentina o Chile;
- ✓ La aplicación simultánea de esas herramientas reducirá (pero no anulará) el espacio de los generadores para conductas anti-competitivas;
- ✓ Sin embargo, facilitará la detección de prácticas anticompetitivas a través de los instrumentos relativamente sencillos de monitoreo.

MARCO TEÓRICO: DEFENSA DE LA COMPETENCIA EN EL SECTOR ELÉCTRICO

COMPETENCIA Y REGULACIÓN EN EL SECTOR ELÉCTRICO 1

- ✓ Por las propiedades físicas de la electricidad, los mercados eléctricos no se comportan como mercados convencionales, exigiendo diseños regulatorios y enfoques de defensa de la competencia específicos;
- ✓ La electricidad no se puede almacenar y entonces el tamaño del mercado está determinado por la energía que se consume en cada instante y no por la demanda acumulada a lo largo de un lapso, como ocurre con los bienes convencionales;
- ✓ Como el consumo de electricidad es muy variable, tanto a lo largo del día y del año, a diferencia de los mercados convencionales donde la capacidad de la oferta debe estar ajustada con la demanda, aquí la oferta tiene siempre que tener una importante capacidad excedente, para poder atender los picos horarios de demanda (“márgenes de reserva”).

COMPETENCIA Y REGULACIÓN EN EL SECTOR ELÉCTRICO 2

- ✓ La diversidad de costos unitarios de generación produce un orden de mérito que ordena el despacho de las distintas unidades según sus costos de producción, de forma tal de atender el grueso de la demanda con las unidades que generan a menor costo (hidráulicas, nucleares, o a carbón o gas) y los picos diarios de la demanda con los generadores más caros (en base a fuel oil o diésel) y que pueden ser arrancados rápidamente;
- ✓ Un adecuado balance entre ambos tipos de tecnologías de generación suma a la eficiencia del sistema al minimizar los requerimientos de reservas;
- ✓ Con una adecuada organización del despacho y considerando que la generación térmica es muy escalable, la literatura ha considerado que en generación pueden confluir varias firmas.

COMPETENCIA Y REGULACIÓN EN EL SECTOR ELÉCTRICO 3

- ✓ El segmento de transmisión es un monopolio natural, porque sumar agentes económicos a este segmento implicaría duplicar, triplicar, etc. la red de transmisión en alto voltaje, lo que no sería en modo alguno rentable;
- ✓ Por ello, todas las reestructuraciones del sector han mantenido una única empresa de transmisión, operando en condiciones reguladas;
- ✓ El segmento de distribución también; debido a su naturaleza de red física se ha tendido a considerarlo como un monopolio natural;
- ✓ En este caso, los costos de duplicación de las redes son menores, por lo cual es posible que en algunas zonas particularmente rentables, sea posible económicamente duplicar parcialmente la red de distribución y entonces que coexistan más de un operador.

ESTRATEGIAS DE EJERCICIO DE PODER DE MERCADO 1

Generación: indisponibilidad física de capacidad.

- ✓ Es la reducción deliberada de la producción que se oferta en el mercado cuando esa producción podía ser vendida a precios mayores al costo marginal;
- ✓ Los mecanismos pueden ser no ofertar o declarar la indisponibilidad de las unidades, entre otros;
- ✓ Las posibilidades técnicas y económicas de parar un generador son muy distintas según el tipo de tecnologías de generación;
- ✓ Las llamadas centrales modulables (típicamente el parque térmico) pueden técnicamente ser paradas y puestas en marcha sin restricciones sustanciales;
- ✓ A diferencia de las firmas que controlan centrales no modulables (como las hidroeléctricas), las firmas que controlan centrales modulables de distintos costos marginales pueden decidir retirar una central de bajo costo e incorporar una de alto costo, para fijar un precio mayorista superior.

ESTRATEGIAS DE EJERCICIO DE PODER DE MERCADO 2

Generación: retiro económico o financiero de capacidad.

- ✓ Por comparación con lo anterior, se denomina retiro económico o financiero de capacidad a la conducta consistente en ofertar precios más altos que la oferta competitiva, de forma tal que la unidad en cuestión no sea despachada;
- ✓ Este es el tipo de estrategia que se bloquea con un sistema de despacho basado en declaración de costos;

Generación: estrategias basadas en la transmisión.

- ✓ Son estrategias que involucran manejar estratégicamente la producción e inyección de energía por parte de los generadores, a fin de crear o agravar la congestión de una determinada línea de transmisión, para que una zona específica o nodo quede aislado y entonces obtener precios altos para los generadores locales a esa zona;

Ejercicio de poder de mercado en otros segmentos del sector eléctrico.

- ✓ En la medida en que los segmentos de transmisión y distribución se encuentran sujetos a una fuerte regulación en la mayor parte de los países, existe menor experiencia sobre esta temática.

ESTRATEGIAS DE EJERCICIO DE PODER DE MERCADO 3

Extensión del poder de mercado del segmento regulado al no regulado.

- ✓ La amenaza más típica proviene de la posibilidad de que la transmisora favorezca a un generador en particular, lo que se encuentra mitigado en todos los marcos regulatorios por la separación vertical de la transmisión y las obligaciones de acceso abierto;
- ✓ Respecto de las distribuidoras, existe una presunción de que las posibilidades de hacer “leverage” (apalancamiento) entre generación y distribución (dos eslabones no contiguos de la cadena) son menores;

Bloqueo de acceso a la red de distribución.

- ✓ Para un nuevo distribuidor o comercializador conectarse a la red de baja tensión de una distribuidora establecida para competir con ella en la distribución y/o en la comercialización de energía eléctrica, puede ser un insumo clave (facilidad esencial);
- ✓ Las distribuidoras establecidas pueden intentar bloquear ese ingreso de diferentes modos: una negativa directa de conexión (si la distribuidora no está obligada a brindar acceso), dilación de la tramitación, exigencia de condiciones económicas inviables, desinformar a los consumidores finales para desincentivarlos a optar por la firma rival, etc.

ESTRATEGIAS DE EJERCICIO DE PODER DE MERCADO 4

- ✓ Las distintas opciones de bloqueo de las distribuidoras tienen como objetivo y posible resultado elevar sustancialmente los costos de entrada a los rivales, de modo tal que fracase su intento y luego se desincentive la entrada de nuevos agentes;
- ✓ Esto es de interés en diseños regulatorios como el de El Salvador, en los cuales las distribuidoras pueden ser comercializadoras y pueden usar su posición en la distribución para evitar el desarrollo de competidores en comercialización que pueden ser muy competitivos;
- ✓ Cuando además, las distribuidoras no tienen aseguradas áreas exclusivas de operación (como en El Salvador), el punto también cobra interés, ya que está en disputa el mismo segmento de distribución.

SECTOR ELÉCTRICO: MERCADOS RELEVANTES

1. Generación mayorista de energía eléctrica en:
 - a. hora pico;
 - b. hora valle;
 - c. resto de horas.

 2. Transmisión;

 3. Distribución;

 4. Comercialización.
- ✓ El mercado geográfico relevante respecto de los mercados producto definidos es de escala nacional.

ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL DEL SECTOR ELÉCTRICO DE EL SALVADOR ANÁLISIS DE LOS MERCADOS RELEVANTES

GENERACIÓN

- ✓ En generación existen una elevada concentración en producción como en capacidad disponible e instalada;
- ✓ Los índices de concentración en la generación en hora pico, valle y resto también son extremadamente altos;
- ✓ Las importaciones y exportaciones no han disciplinado el mercado interno debido a la escasa capacidad de las líneas de interconexión internacional.
 - ✓ La ampliación no asegura la solución a problemas de competencia en generación, depende de la competencia a escala regional;
- ✓ En el sector eléctrico, los índices de concentración son insuficientes para detectar el comportamiento oportunista de los agentes. Se realizaron simulaciones del funcionamiento del Mercado Eléctrico Mayorista (MEM);
- ✓ El principal resultado de la simulación es la detección de niveles significativamente positivos de “markups” (márgenes), lo que ya había sido anticipado por otros especialistas y fue confirmado por este estudio.

GENERACIÓN: ESTRUCTURA DE LA OFERTA

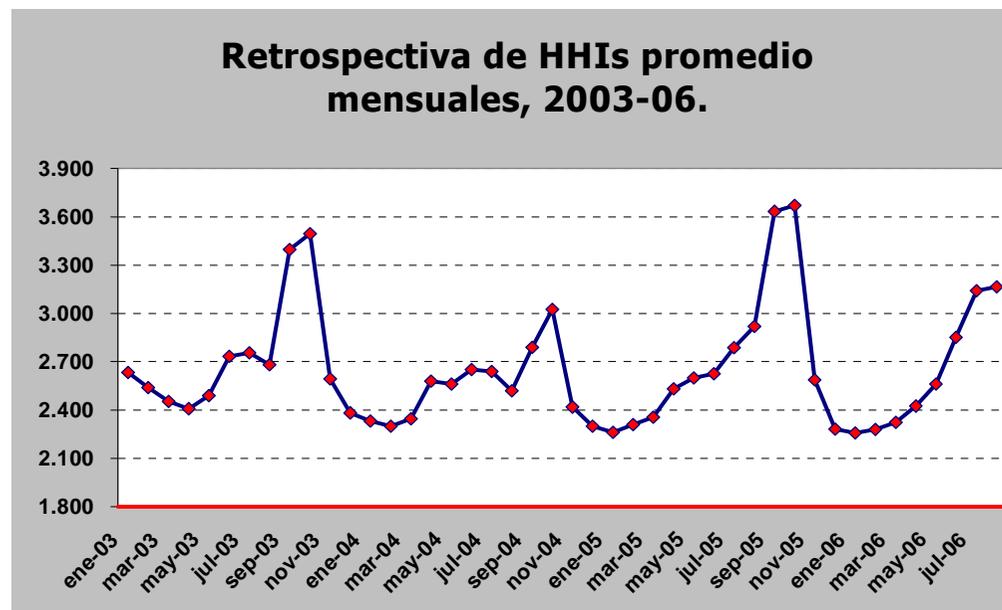
- ✓ Capacidad instalada del parque total de generadores (mayoristas y minoristas): 1.231,8 MW (a dic. de 2005)
- ✓ Los mayoristas representan el 91%

Grupo	Plantas	Tipo	Capacidad Instalada (MW) a Dic. 2005	
Cel	4	Hidroeléctricas	448,6	40%
Duke	3	Térmicas	318,0	28%
Lageo	2	Geotérmicas	151,2	14%
Nejapa	1	Térmicas	144,0	13%
Cessa	1	Térmicas	33,0	3%
Cassa	1	Térmicas	25,0	2%
Total	12		1.119,4	100%
Capacidad Disponible:			971,1	

Fuente: Boletín Estadístico 2005 SIGET

CONCENTRACIÓN EN GENERACIÓN 2003-2006

	Capacidad Instalada (MW)	Participación Porcentual
CEL	448,6	40%
DUKE	318,0	28%
LAGEO	151,2	14%
NEJAPA	144,0	13%
CESSA	32,6	3%
CASSA	25,0	2%
HHI		2.774

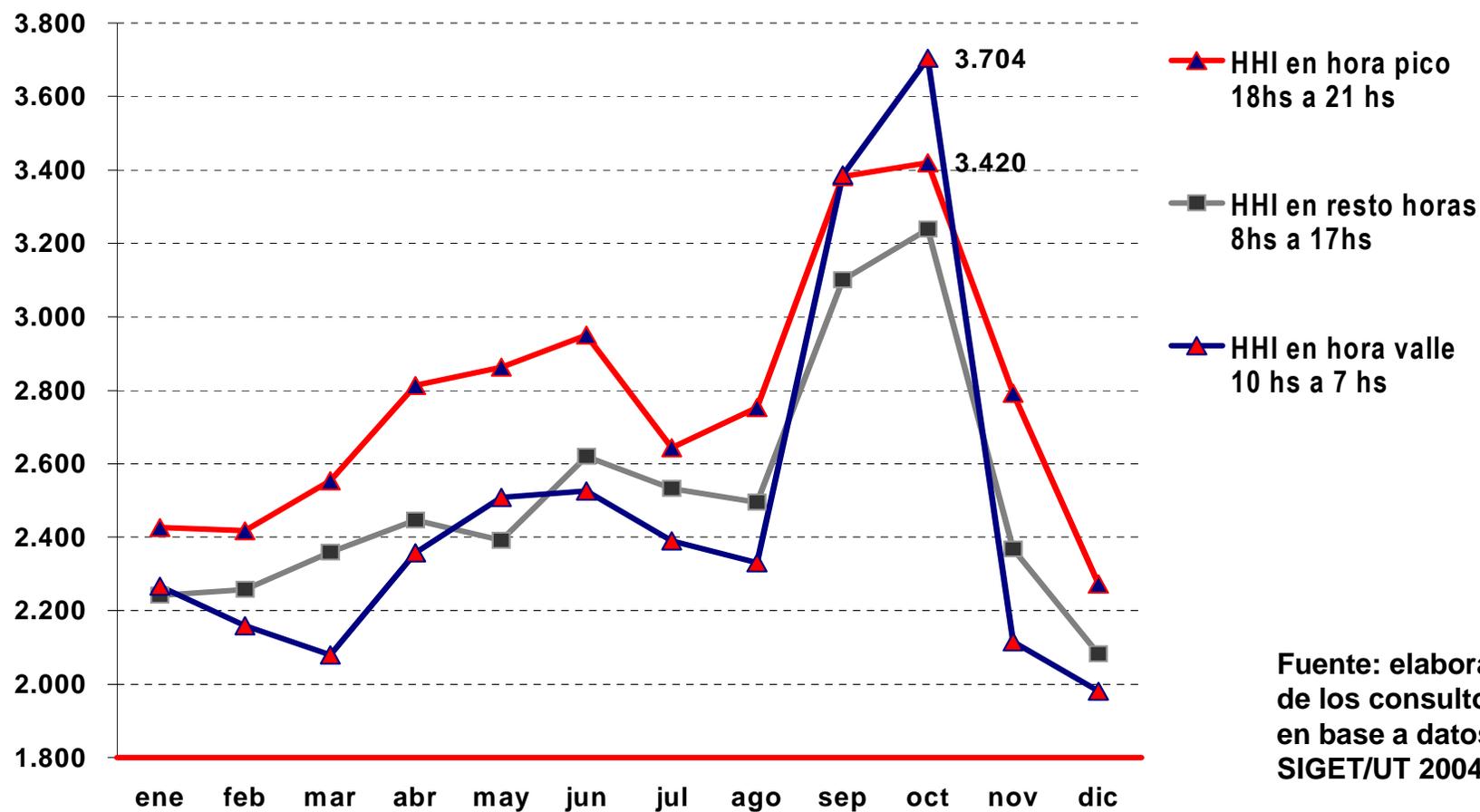


Retrospectiva 2003-06: cuotas de mercado, HHI y dispersión promedios del periodo

	Participaciones de Mercado con respecto a la inyección nacional, en %.							HHI
	Textufil	CEL	NPC	DUKE	LAGEO	CESSA	CASSA	
Promedios 2003/06	4%	35%	19%	21%	23%	1%	2%	2.649
Coef. de Var.*., en %.	15%	23%	16%	23%	8%	47%	65%	14%

* Desvío STD / Media. Fuente: cálculos de los consultores en base de datos: SIGET/UT

CONCENTRACIÓN EN GENERACIÓN EN HORA PICO, VALLE Y RESTO, 2004



Fuente: elaboración de los consultores, en base a datos SIGET/UT 2004

TRANSMISIÓN

- ✓ La operación de la transmisión muestra signos saludables, con bajos niveles de interrupciones;
- ✓ Esto permite que opere un mercado de generación y transmisión mayorista de cobertura nacional, prácticamente de modo permanente.
 - ✓ Es decir, no se han verificado períodos significativos en que una zona queda aislada y sujeta a la oferta de los generadores locales;
- ✓ Gran parte de las inversiones planeadas para el sector apuntan al financiamiento de redes regionales;
- ✓ Por ello, no se anticipa que los generadores puedan utilizar de modo oportunista congestiones en la transmisión, como metodología para ejercer poder de mercado.

DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

- ✓ En distribución y comercialización se han encontrado problemas, más relacionados con el diseño regulatorio que con conductas anti-competitivas;
- ✓ Se ha sabido, por las entrevistas realizadas, de intentos de bloqueo por las distribuidoras a la entrada nuevos distribuidores y comercializadores minoristas;
- ✓ Independientemente de las consecuencias legales que ello pueda conllevar, la situación marcaría una posible falencia de diseño regulatorio;
- ✓ El Salvador es el único caso a nivel internacional que funciona con el segmento de distribución abierto a la competencia;
- ✓ Desde el punto de vista regulatorio, hay que advertir que, a veces, profundizar la competencia en distribución puede provocar aumentos en las tarifas y alterar incentivos a invertir.
 - ✓ Cuando en un mercado con una sola empresa entra un nuevo agente sin condicionamientos, éste intentará captar los consumidores más rentables, dejando a la distribuidora establecida con una base de clientes insuficiente para costear el mantenimiento de las redes;
 - ✓ Luego, será necesario autorizar incrementos de tarifas a ese grupo de consumidores.
 - ✓ con el agravante de que si el aumento no se extiende a todos los consumidores, un grupo luce como beneficiado, lo que puede minar la legitimidad ante la opinión pública.

COMERCIALIZACIÓN: ESTRUCTURA

DEMANDA NETA DE LOS COMERCIALIZADORES EN EL MEM			
OPERADOR	Tipo	AÑO 2005 EN GWh	%
EXCELERGY	ci	136,1	4,1%
ORIGEM	ci	21,4	0,6%
MDOS ELÉCTRICOS	ci	1,6	0,0%
CONEC-ES	ci	0	0,0%
POLIWATT	ci	0	0,0%
TOTAL INDEPENDIENTES		159,1	4,7%
EL PASO	cv	14,7	0,4%
CEL C+G (*)	cv ; g	83,0	2,5%
LAGEO C+G (*)	cv ; g	10,4	0,3%
DUKE C+G (*)	cv ; g	1,6	0,0%
CASSA	g	0,9	0,0%
CESSA	g	0,5	0,0%
TOTAL GENERADORES		111,1	3,2%
GRUPO AES	d	2.256,2	68,5%
DELSUR	d	769,6	23,3%
TOTAL DISTRIBUIDORAS		3025,8	91,8%
TOTAL (SIN DEMANDA DE ANDA)		3.296,0	100,0%

(*) Se han sumado las demandas netas de los generadores propiamente dichos y sus comercializadoras vinculadas.

BARRERAS A LA ENTRADA I

- ✓ El marco regulatorio es muy amplio, no existiendo barreras legales que obstaculicen operar en el sistema;
- ✓ El único segmento que se encuentra legalmente protegido de la competencia es el de transmisión (nacional e internacional):
 - ✓ Desde el punto de vista tecnológico y económico son monopolios naturales; la protección legal institucionaliza una situación previa.
- ✓ Se ha prohibido que los agentes tengan influencia en la transmisora:
 - ✓ Es una separación estructural preventiva que la mayoría de los diseños comparten para que no se usen facilidades esenciales de alta tensión para obtener poder de mercado en los segmentos competitivos.
- ✓ Los mercados de generación de energía eléctrica, capacidad instalada y provisión de servicios auxiliares se encuentran abiertos a la competencia y no hay obstáculos a la entrada (tecnológicos o económicos), en especial en térmicas:
 - ✓ La tecnología de generación térmica es pública y accesible, y las inversiones no son excesivas;
 - ✓ En hidroeléctricas, por su impacto ambiental y nivel de inversiones, existen mayores dificultades para su expansión y/o instalación.

BARRERAS A LA ENTRADA II

- ✓ En distribución, tampoco existen barreras legales de magnitud, ya que no se han asegurado áreas o clientelas exclusivas, es posible la duplicación total o parcial de las redes de distribución;
- ✓ Pero este segmento se encuentra relativamente protegido de la competencia debido a la naturaleza de monopolios naturales;
- ✓ En el mercado de comercialización tampoco existen barreras legales de relevancia y este tipo de actividad de servicios requiere de tecnologías blandas ampliamente disponibles y bajas inversiones.
 - ✓ Las bases regulatorias para el desarrollo del segmento se encuentran establecidas: acceso abierto a las redes de transmisión y distribución y libertad de escogencia por parte de los usuarios finales;
 - ✓ Pero el segmento de comercialización no se ha desarrollado como mercado independiente, encontrándose liderado ampliamente por las distribuidoras que actúan a la vez como comercializadoras;
 - ✓ Puede decirse que la sola existencia de agentes establecidos de la envergadura y capacidad agresiva de reacción de las distribuidoras constituye un desincentivo económico a la entrada.

RESULTADOS DEL ANÁLISIS RETROSPECTIVO: PODER DE MERCADO Y CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS

EXISTE PODER DE MERCADO EN GENERACIÓN?

- ✓ Que existe ejercicio de poder de mercado por los generadores, es una conclusión unánime de todos los especialistas, corroborada por este estudio;
- ✓ Los precios están por encima del precio competitivo de manera sostenida;
- ✓ Los generadores utilizan la oferta de precios de modo estratégico, para lograr mayores beneficios. Es una estrategia individual racional;
- ✓ ¿Por qué un agente se comportaría fijando un precio competitivo en un mercado que no reúne las condiciones básicas para la competencia?
- ✓ Este patrón de conducta, constituye una violación de la Ley de Competencia (LDC)? Sólo si un procedimiento investigativo mostrara que:
 - ✓ Los precios altos resultan de acciones coordinadas entre competidores, como las descritas en el artículo 25 de la LDC;
 - ✓ La falta de expansión de la oferta (ingreso de nuevos generadores o expansión de los existentes) ha sido provocado por acciones exclusorias de uno o más agentes, configurándose la hipótesis de abuso de posición dominante descrita en el artículo 30 de la LDC.
- ✓ Puede ser que los precios supra-competitivos resulten de los bajos márgenes de reserva, generados por una expansión del consumo no acompañado de inversiones, debido a la incertidumbre regulatoria.

ANÁLISIS PROSPECTIVO CONTRATOS DE LARGO PLAZO Y DESPACHO EN BASE A COSTOS

SOBRE LOS CONTRATOS DE LARGO PLAZO 1

LOS 3 OBJETIVOS DE LOS CLPs

1. Aminorar la volatilidad del precio spot de la electricidad;
2. Disminuir la incertidumbre regulatoria para estimular entrada de nuevos agentes;
3. Limitar la posibilidad de ejercer poder de mercado por agentes establecidos.

- ✓ La clave para una exitosa introducción de Contratos de Largo Plazo (CLPs) es la competencia efectiva *POR* el mercado al momento de licitarlos:
 - ✓ El diseño del mecanismo de licitación (claridad de las reglas, transparencia, evitar prácticas discriminatorias, asegurar la mayor participación) es crucial.
- ✓ Si los costos de los CLPs no pueden traspasarse a tarifas finales, las distribuidoras afrontarán el riesgo de contratar a precios altos, y tendrán incentivos para realizar un cuidadoso procedimiento de contratación:
 - ✓ En caso contrario las distribuidoras podrían no tener mayor incentivo para efectuar una licitación competitiva y eficiente.

SOBRE LOS CONTRATOS DE LARGO PLAZO 2

- ✓ No se debe pensar que son necesariamente una solución eficiente:
 - ✓ Por ejemplo, cuando se contrata una cantidad de energía y capacidad que asegura al generador recuperar costos, pero luego no es efectivamente utilizada. Por otro lado, los CLPs son instrumentos del lado de la oferta y no incentivan un correcto manejo de la demanda (ahorro de energía);
- ✓ En un contexto de falta de inversiones en capacidad de generación, como el de El Salvador, lo anterior pierde importancia: el proceso debería impulsar no sólo la contratación de generadores existentes sino, además, estimular fuertemente en la participación de nuevos entrantes;

DESPACHO EN BASE A COSTOS: SIMULACIONES CORRIDAS

- ✓ Se consideraron dos escenarios básicos:
 - ✓ Escenario (1): Se excluyeron las importaciones de Honduras y Guatemala y entrantes;
 - ✓ Escenario (2): Se incluyeron las importaciones y nuevos entrantes (considerando a Textufil como entrante).

- ✓ Alternativas dentro de cada escenario:
 - ✓ Caso base (situación de partida diciembre de 2005)
 - ✓ (a) Capacidad hidroeléctricas al 50%;
 - ✓ (b) Capacidad hidroeléctricas al 30%;
 - ✓ (c) Capacidad hidroeléctricas al 70%;
 - ✓ (d) Precio de Oferta hidroeléctricas bajo y capacidad al 100%;
 - ✓ (e) Precio de Oferta hidroeléctricas bajo y capacidad al 70%.

RESULTADOS DE LAS SIMULACIONES 1

Caso Base (sin importaciones de energía)

Variable	Capaci- dad de planta (MW)	Costo Variable (U\$S / MW)	Nivel de demanda (MW)						
			400	500	600	700	800	900	1000
Precio			56.2	65	65	67.4	70	72	172.4
Acajutla-V	61.0	67.4	0	0	0	49.6	61	61	61
Acajutla-G	65.0	172.4	0	0	0	0	0	0	15.6
Acajutla-M	147.0	53	147	147	147	147	147	147	147
San Miguel	0.0	63.6	0	0	0	0	0	0	0
Soyapango	15.0	57.2	0	15	15	15	15	15	15
Nejapa	135.0	56.2	72.4	135	135	135	135	135	135
CESSA	32.6	56.2	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6
CASSA	25.0	55.9	25	25	25	25	25	25	25
Ahuachapan	70.0	15	70	70	70	70	70	70	70
Berlin	53.0	15	53	53	53	53	53	53	53
Guajoyo	17.0	77	0	0	0	0	0	0	17
Cerrón Grande	172.8	65	0	22.4	122.4	172.8	172.8	172.8	172.8
5 de noviembre	99.4	70	0	0	0	0	88.6	99.4	99.4
15 de septiembre	156.6	72	0	0	0	0	0	89.2	156.6
Costo de generación (miles U\$S)			16.9	22.8	29.3	35.9	42.9	50.0	58.9
Remuneración generación			22.5	32.5	39.0	47.2	56.0	64.8	172.4

RESULTADOS DE LAS SIMULACIONES 2

Caso Base (con importaciones)

Variable	Capacidad de planta (MW)	Costo Variable (U\$S / MW)	Nivel de demanda (MW)						
			400	500	600	700	800	900	1000
Precio			56.2	56.2	65	67.4	70	72	72
Acajutla-V	61.0	67.4	0	0	0	5.6	61	61	61
Acajutla-G	65.0	172.4	0	0	0	0	0	0	0
Acajutla-M	147.0	53	147	147	147	147	147	147	147
San Miguel	0.0	63.6	0	0	0	0	0	0	0
Soyapango	15.0	57.2	0	0	15	15	15	15	15
Nejapa	135.0	56.2	61	128.4	135	135	135	135	135
CESSA	32.6	56.2	0	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6
CASSA	25.0	55.9	25	25	25	25	25	25	25
Ahuachapan	70.0	15	70	70	70	70	70	70	70
Berlin	53.0	15	53	53	53	53	53	53	53
Guajoyo	17.0	77	0	0	0	0	0	0	0
Cerrón Grande	172.8	65	0	0	78.4	172.8	172.8	172.8	172.8
5 de noviembre	99.4	70	0	0	0	0	44.6	99.4	99.4
15 de septiembre	156.6	72	0	0	0	0	0	45.2	145.2
Impo Guatemala	130.0	90	0	0	0	0	0	0	0
Impo Honduras	60.0	90	0	0	0	0	0	0	0
Textufil	44.0	50	44	44	44	44	44	44	44
Costo de generación			16.7	22.3	28.6	35.1	42.0	49.1	56.3
Remuneración generación			22.5	28.1	39.0	47.2	56.0	64.8	72.0

INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

- ✓ Desde el punto de vista de la defensa de la competencia el traspaso a un modelo de costos no asegura eliminar el ejercicio poder de mercado;
- ✓ Lo que hace es cambiar la forma de efectuarlo: elimina la posibilidad de utilizar las ofertas de precios para retirar plantas (indisponibilidad económica o financiera de capacidad);
- ✓ Ahora los generadores deben retirar de forma explícita su capacidad (indisponibilidad física de capacidad);
- ✓ Y deberán justificar ese retiro al regulador sectorial o a la autoridad de competencia;
- ✓ El monitoreo del sistema y la capacidad de sancionar son claves;
- ✓ Como la ampliación de la oferta limita severamente la posibilidad de ejercer poder de mercado por parte de los generadores, son clave:
 - ✓ El diseño regulatorio adecuado de los Contratos de Largo Plazo;
 - ✓ El avance en el diseño de la integración energética regional.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES 1

En retrospectiva:

1. Que existe ejercicio de poder de mercado por los generadores, es una conclusión unánime de todos los especialistas, corroborada por este estudio. Los precios del MRS están por encima del precio competitivo de manera sostenida;
2. Esto sería violatorio de la LDC, solo si existen:
 - ✓ Acciones coordinadas entre generadores (artículo 25 de la LDC);
 - ✓ Acciones de exclusión de la entrada de nuevos generadores o expansión de los existentes (artículo 30 de la LDC).

CONCLUSIONES 2

En prospectiva: Sobre la propuesta de reformas

1. Las reformas deben dar mayor certidumbre regulatoria, para atraer inversiones: sostenibilidad de las reformas en el largo plazo;
2. El proceso de los CLPs debería impulsar no sólo la contratación de generadores existentes sino, además, estimular fuertemente la participación de nuevos entrantes;
3. La clave para una exitosa introducción de los CLPs es la competencia efectiva POR el mercado al momento de licitarlos, esto es el diseño del mecanismo de licitación;

CONCLUSIONES 3

4. Los nuevos generadores pertenecen al grupo de las distribuidoras, éstas podrían tomar beneficios en el segmento no regulado (generación) pasando los costos al regulado (distribución); para evitarlo:
 - ✓ Reglas que eviten la discriminación de otros oferentes;
 - ✓ Preferible que la generación asociada a las distribuidoras este ubicada en un nodo de la red de transporte (que no sea generación distribuida).

5. La regla de despacho en base a costos:
 - ✓ Elimina un instrumento importante del comportamiento estratégico de los generadores (retiro económico de capacidad);
 - ✓ No elimina la posibilidad de los generadores de ejercer poder de mercado mediante el retiro físico de capacidad, pero se vuelve más fácil de controlar;
 - ✓ El monitoreo y la capacidad de sancionar son claves.

RECOMENDACIONES

En prospectiva:

Como las inversiones en generación limitarán las posibilidades de ejercer poder de mercado de los generadores, es clave para la autoridad de competencia, trabajar con el regulador sectorial en:

- ✓ El diseño del marco regulatorio de los CLPs, particularmente en el mecanismo de licitación, el traspaso a tarifas de los precios de los CLPs, las limitaciones a la integración vertical entre generación y distribución;
- ✓ El avance la integración energética regional;
- ✓ El establecimiento de la regla de despacho en base a costos;
- ✓ El mejoramiento de los instrumentos de monitoreo y control, en particular de las conductas estratégicas de retiro físico de capacidad;
- ✓ La implementación de un mecanismo de TARIFA SOCIAL para enfrentar cambios inesperados en el mercado, sin alterar el marco regulatorio, promoviendo la certidumbre y las inversiones.