

SESIÓN 9ª, ESPECIAL, DE LA COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA ENCARGADA DE REUNIR ANTECEDENTES SOBRE DETERMINADOS ACTOS DEL GOBIERNO EN EL CUMPLIMIENTO DE SUS NORMATIVAS SECTORIALES, LA FISCALIZACIÓN, COORDINACIÓN, OPERATIVIDAD Y FUNCIONAMIENTO DE LOS SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN ELÉCTRICA Y AGUA POTABLE, ESPECIALMENTE DURANTE LOS EVENTOS CLIMÁTICOS QUE AFECTARON A LAS REGIONES METROPOLITANA DE SANTIAGO, DE VALPARAÍSO, DE O'HIGGINS, DEL MAULE, DEL BIOBÍO Y DE LA ARAUCANÍA, ENTRE LOS AÑOS 2023 Y 2024, CELEBRADA EL MARTES 11 DE MARZO DE 2025, DE 08:30 A 10:00 HORAS.

SUMARIO:

La comisión, en cumplimiento de su mandato, recibió a ejecutivos de la Compañía General Eléctrica (CGE).

I.- PRESIDENCIA

Presidió el **diputado señor Jaime Mulet**, actuó como Abogado Secretario de la Comisión, el señor **Roberto Fuentes Innocenti**, como Abogado Ayudante, el señor **Mauricio Vicencio Bustamante**, y como secretaria ejecutiva, la señora **Mabel Mesías Chacano**.

II.- ASISTENCIA

Asisten la diputada Marcela Riquelme, y los diputados Roberto Arroyo, Fernando Bórquez, Jorge Brito, Andrés Celis, Benjamín Moreno y Rubén Darío Oyarzo.

Concurren, en calidad de invitados, los representantes de la Compañía General Eléctrica (CGE), señores Iván Quezada Escobar, gerente general; Matías Hepp Valenzuela, director de Operación y Gestión de Equipos, y Francisco Jaramillo Manquel, gerente regional Centro.

III.- ACTAS

El acta de la sesión N° 7ª, ordinaria, se da por aprobada por no haber sido objeto de observaciones.

El acta de la sesión N° 8ª, ordinaria, queda a disposición de las señoras y señores diputados.

IV.- CUENTA

Se recibieron los siguientes documentos para la Cuenta:

- Excusas de asistencia a la presente sesión de parte de la Gerencia General de ENEL debido a que su gerente general se encuentra en el extranjero. Sin embargo, manifiestan su disposición para fechas futuras.

V.- ORDEN DEL DÍA

La comisión, en cumplimiento de su mandato, recibió a ejecutivos de la Compañía General Eléctrica (CGE).

** Los integrantes de la Comisión e invitados, formularon diversas observaciones, comentarios y reflexiones, a lo que se puede acceder mediante el enlace, que se señala a continuación, así como a las presentaciones en power point expuestas.¹*

Se deja constancia que el debate íntegro de esta sesión, en que constan cada una de las intervenciones, se encuentra disponible en el siguiente enlace: <https://www.camara.cl/prensa/Reproductor.aspx?prmCpeid=4501&prmSesId=79662> el que forma parte integrante de esta acta, en conformidad al artículo 256 del reglamento de la Cámara de Diputadas y Diputados.

VI.- ACUERDOS

No se registraron acuerdos durante la presente sesión:

El debate habido en esta sesión queda registrado en un archivo de [audio](#) digital, conforme a lo dispuesto en el artículo 256 del Reglamento de la Cámara de Diputados.

¹ <https://www.camara.cl/prensa/Reproductor.aspx?prmCpeid=4501&prmSesId=79662>

Las diversas intervenciones constan en el registro audiovisual de esta sesión, que contiene el debate en su integridad², y en el acta taquigráfica elaborada por la Redacción de Sesiones de la Cámara de Diputadas y Diputados, la que se anexa a continuación.

Habiéndose cumplido el objeto de la presente sesión, se levantó a las 10:00 horas.

ROBERTO FUENTES INNOCENTI
Abogado Secretario de la Comisión

² Disponible en: <https://www.camara.cl/prensa/Reproductor.aspx?prmCpeid=4501&prmSesId=79592>

**COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA ENCARGADA DE REUNIR
ANTECEDENTES SOBRE LOS CORTES DE LUZ Y AGUA POTABLE DURANTE
LOS EVENTOS CLIMÁTICOS DE LOS AÑOS 2023 Y 2024 EN LAS
REGIONES QUE SE INDICAN (CEI 59)**

Sesión 9ª, celebrada en martes 11 de marzo de 2025,
de 08:30 a 09:50 horas.

Preside el diputado señor Jaime Mulet.

Asisten la diputada Marcela Riquelme, y los diputados Roberto Arroyo, Fernando Bórquez, Jorge Brito, Andrés Celis, Benjamín Moreno y Rubén Darío Oyarzo.

Concurren, en calidad de invitados, los representantes de la Compañía General Eléctrica (CGE), señores Iván Quezada Escobar, gerente general; Matías Hepp Valenzuela, director de Operación y Gestión de Equipos, y Francisco Jaramillo Manquel, gerente regional Centro.

TEXTO DEL DEBATE

-Los puntos suspensivos entre corchetes [...] corresponden a interrupciones en el audio.

El señor **MULET** (Presidente).- En el nombre de Dios y de la Patria, se abre la sesión.

El señor Secretario dará lectura a la Cuenta.

*-El señor **VICENCIO** (Abogado ayudante) da lectura a la Cuenta.*

El señor **MULET** (Presidente).- Ofrezco la palabra sobre la Cuenta.

Ofrezco la palabra.

Ofrezco la palabra sobre puntos varios.

Ofrezco la palabra.

La presente sesión tiene por objeto recibir a los representantes de la Compañía General de Electricidad (CGE). Se encuentran presentes los señores Iván Quezada, gerente general; Matías Hepp, director de Operación y Gestión de Equipos, y Francisco Jaramillo, gerente regional Centro.

Agradezco su asistencia.

Como sabemos, se ha excusado, una vez más, el gerente de la empresa ENEL. Vamos a insistir en la invitación para que venga a la sesión del lunes próximo.

Hemos cursado esta invitación, como representantes de empresas privadas, porque para nosotros es muy importante lo que ustedes puedan aportar en relación con el objeto de esta comisión especial investigadora.

Algunos de ustedes ya expusieron, por lo que le cederé el uso de la palabra al gerente general de la Compañía General de Electricidad (CGE), para que agregue lo que estime pertinente.

Tiene la palabra el señor Iván Quezada.

El señor **QUEZADA** (gerente general de la CGE).- Señor Presidente, es un gusto estar acá.

Aprovecho de entregar mis excusas por no haber asistido a la sesión anterior, ya que tenía que preparar una reunión de directorio fijada para el martes a primera hora. Por lo tanto, estaba un poco complicado de tiempo.

Entiendo que la presentación se hizo de igual modo la semana pasada. En todo caso, me gustaría manifestar la disposición de la compañía para proveer todo tipo de información respecto de esta investigación, tal como lo hemos hecho con el resto de las autoridades.

Por otro lado, cabe mencionar que efectivamente, en el temporal de 2024, en el mes de agosto, tuvimos un nivel de afectación importante, debido a una situación climática bastante compleja. Hace muchos años que no vivíamos algo

similar. Sin embargo, a pesar de que como empresa estamos bastante acostumbrados a las contingencias, ya que siempre hemos enfrentado algunas, sean incendios, temporales o terremotos, en esta ocasión, en particular, la situación climática fue absolutamente superior a lo que se esperaba.

También quiero manifestar, tal como lo hice en otra oportunidad, que probablemente pudimos haberlo hecho mejor, porque siempre hay espacios de mejora, pero también es cierto, y lo he dicho muchas veces, que la empresa por sí sola no puede resolver este tipo de situaciones.

Hay una cantidad importante de actores que tienen que ver con la problemática que se suscitó a partir del temporal y, en particular, debo señalar que la información que tuvimos de la autoridad, en términos de las proyecciones del temporal, estuvo absolutamente subestimada. En ese momento, teníamos expectativas de vientos de 70 kilómetros por hora, como máximo; de hecho, es sabido que lo que más daña las instalaciones de distribución es el viento, no la lluvia. Claramente, esperábamos que la situación fuera muy distinta de la que ocurrió. En Santiago hubo vientos sobre 100 kilómetros por hora, en otras zonas del sur también y la infraestructura no está preparada para esas magnitudes de vientos.

Otro tema que considero muy importante resaltar es que estas situaciones van a volver a ocurrir. Lo que pasó en agosto no terminó en agosto. Eso no es así. Si hay un temporal similar, vamos a tener las mismas consecuencias o probablemente un poco menos, porque la cantidad de árboles que cayeron en agosto ya no van a caer, pero van a caer otros, y lamentablemente los clientes van a estar expuestos a cortes de suministro.

La compañía ha hecho un esfuerzo muy importante en términos de recursos y ustedes lo deben haber visto en la presentación; proveemos muchos más recursos. Como saben, somos una empresa regulada, nos definen las inversiones, los volúmenes de costos, de gastos y, en la práctica, lo que es totalmente demostrable,

tenemos muchos más recursos que lo que nos define la empresa modelo. Por lo menos, en la contingencia de agosto de 2024, teníamos prácticamente tres veces más recursos que los que teóricamente debiera tener la empresa, por lo cual se remunera.

También es importante abordar la problemática de la vegetación, porque tenemos muchas dificultades para poder efectuar los planes de mantenimiento; incluso, dentro de las fajas de seguridad de las líneas, hay propietarios que sencillamente no permiten acceder a los predios y, por otro lado, hay una gran cantidad -diría, un desorden- de vegetación; por ejemplo, de las forestales, que tienen árboles que, si se caen por el viento, caerán sobre las líneas.

En ese sentido, la ley es muy clara, pero es difícil entender por qué cuesta tanto cumplirla. Lo hemos hablado con todas las autoridades, pero si el tema no se aborda a fondo, vamos a seguir expuestos a situaciones como la que ocurrió.

En definitiva, el mensaje que quiero dar es que esto va a volver a pasar. El cambio climático es algo que vemos día a día. Los vientos y los temporales van a seguir ocurriendo y, lamentablemente, estamos absolutamente atrasados como industria en materia de desarrollo de infraestructura en distribución.

El plan del Estado señala que, el año 2035, debiéramos tener cuatro horas Saidi; el año 2050, debiéramos tener una hora y tengo que ser muy objetivo para decir que eso no va a ser así, porque ni siquiera se han iniciado proyectos y planes que apunten efectivamente a una mejora de calidad del servicio.

Entonces, la situación de agosto fue particular, puntual, pero claramente vamos a seguir estando envueltos en este tipo de situaciones. A partir de agosto, hemos hecho esfuerzos adicionales: tenemos más brigadas y hemos implementado una serie de iniciativas para mejorar la operación; pero, en el fondo, lo que estamos tratando de hacer y lo que vamos a hacer,

es acortar los tiempos en que los clientes van a estar sin suministro. Van a estar sin suministro, pero no van a ser diez días, en nuestro caso, pero podrían ser tres o cuatro, y la única forma de resolver esto es teniendo un plan de desarrollo que sea consistente con lo que queremos como país. Si queremos que la luz no se corte, la infraestructura debe ser *ad hoc* a ese Estado futuro deseado.

Me gustaría agregar un par de comentarios sobre todo lo que se dice de estas empresas. Hoy, tenemos la fortuna de tener controladores chinos, y digo que tengo la fortuna, porque en los últimos cuatro años nuestra empresa ha tenido un cambio significativo, radical, en términos de inversiones y de recursos para mantenimiento. Prácticamente, hemos aumentado en 50 por ciento la planta de la compañía en estos tres años; es decir, hemos hecho un esfuerzo muy grande.

También tengo que mencionar que en los últimos cuatro años hemos invertido, gastado, para mejorar la calidad del servicio, que es el único objetivo que tengo como responsable de la empresa, a partir de lo que me piden y me instruyen mis controladores.

Sin embargo, el sistema regulatorio también tiene una serie de falencias, partiendo porque nosotros, durante cuatro años, estuvimos invirtiendo sin saber los ingresos que iba a tener la empresa; sin saberlo, estuvimos cuatro años sin tener tarifas. De hecho, el decreto todavía no pasa por la revisión de la Contraloría.

Por lo tanto, hay una serie de cosas que hay que tener a la vista cuando se habla respecto de estas compañías; por ejemplo, que tienen rentabilidad asegurada, lo que es absolutamente falso y se aleja enteramente de la realidad. La ley establece que la rentabilidad debe ser de 6 por ciento, pero eso es lo que indica la norma.

En la presentación que dejaremos a su disposición agregamos información sobre los estados de resultados de la compañía. La rentabilidad promedio sobre los activos de la empresa es de 2.77 por ciento en los últimos cuatro años. Esa es la rentabilidad real. ¿Por qué? Porque el 6 por ciento es para la empresa modelo, la cual no tiene la cantidad de brigadas que tenemos, no hace todas las inversiones que estamos realizando ni tiene la planta de funcionarios requerida; ni siquiera reconoce la mitad de la estructura que tengo. La empresa modelo opera con menos de 1.000 personas; en cambio, tenemos 2.000 funcionarios de planta. Entonces, en la práctica, todas esas cosas hacen que nuestra rentabilidad empiece a caer y a caer, y así sucesivamente. Es un tema que he conversado reiteradamente con mi presidente y las autoridades, pero todo cuesta mucho.

Hoy estamos embarcados en conversaciones con el ministerio; el ministro, en ese sentido, entiende bastante bien la problemática, y todo lo que se dice es porque no está disponible toda la información. Esa es la lectura que hago.

Tenemos una compañía que claramente tiene problemas de calidad de servicio, a pesar de que en los últimos años se puede ver, según la información que tiene la superintendencia, que ha mejorado significativamente en ese aspecto. Llegamos a tener 70 a 80 comunas fuera de norma; incluso, el año pasado tuvimos 13 comunas fuera de norma. Por lo tanto, hemos venido en una senda de mejora importante.

El gran problema es el estándar de la norma, porque ahora estamos embarcados en investigar lo que pasó en agosto, pero eso no necesariamente conversa con la norma. Yo puedo tener a todas las comunas dentro de la norma -todas-, pero igual puedo tener a los clientes sin luz durante cuatro días, porque la norma también establece que cuando hay muchas fallas, entonces eso se considera como un caso excepcional y no se contabiliza para efectos de cumplimiento de normas, de modo que el problema

es un poco más profundo. Esto no pasa por tratar de mejorar el estándar necesariamente, porque estamos hablando de contingencias puntuales y de cómo la infraestructura puede absorber ese tipo de eventos particulares. Necesariamente, cuando tenemos instalaciones que pasan por predios donde hay arbolado, que difícilmente se va a eliminar. Lo digo honestamente que es muy difícil, eso no va a pasar. No ha pasado en veinte años y no veo por qué podría pasar.

Como lo hemos conversado, la solución es soterrar en las zonas rurales, pero sabemos que es caro. Sin embargo, con el tiempo los costos de operación y de mantenimiento van a bajar, pues son inversiones importantes. Probablemente, no se puede hacer eso en las ciudades, porque el costo sería altísimo; imagínense lo que significaría romper el pavimento y después reponerlo, ahí sí que los costos se disparan. Insisto, esa es la solución en la zona rural. Claramente, por un lado, mejoramos la calidad del servicio y, por otro, mitigamos temas relacionados con incendios, particularmente en las zonas más afectadas; por lo tanto, tiene una serie de beneficios.

La utopía es que esto sería a un costo gigantesco y que las cuentas de energía se dispararían. Hemos hecho los cálculos al respecto. Mi empresa tiene un valor de más de 2.000 millones de dólares y podríamos duplicar esa infraestructura en quince años, y la tarifa de los clientes subiría en el orden de 0,8 por ciento anual; o sea, si uno lo compara con lo que ha venido pasando en los últimos años, es nada. Esa es la realidad. Si se invierte plata en distribución, se piensa que la tarifa va a subir; sin embargo, aumentará en 0,8 por ciento por año.

Entonces, si en verdad le metemos números al tema y hacemos los estudios que correspondan de manera seria, probablemente vamos a llegar a la conclusión de que podemos mejorar significativamente la calidad del servicio a un costo bastante acotado; o sea, respecto de estar varios días sin luz, el hecho

de que me suban un 0,8 por ciento la cuenta de la luz, diría que casi vale la pena analizarlo.

Este tipo de cosas, que no necesariamente tienen un reflejo directo en una mejora de estándar, probablemente van a mejorar el estándar de todas maneras y a mitigar eventos como el que sucedió en agosto.

Lo mismo pasa con la medición inteligente, que nosotros no tenemos y que muchos nos cuestionan por eso. En verdad, no sabemos cuándo a un cliente se le corta el suministro; no tenemos cómo saber si no nos llama. Entonces, se corta la luz y luego vuelve. Pero si el cliente tenía un problema en su empalme en ese mismo evento, nosotros no nos enteramos, de manera que debe llamar y entra todo un procedimiento.

Ahora bien, poner medición inteligente tiene un alto costo. En nuestro caso, estimamos que debe costar aproximadamente 400 millones de dólares para todos los clientes, pero eso está contemplado dentro del mismo 0,8 por ciento. Lo que digo es que se pueden hacer cosas muy relevantes que van a mejorar mucho la condición, ya que el costo real, comparativamente con lo que uno puede ver qué pasa con las cuentas de la luz, es absolutamente marginal.

Pero más que centrarme en la contingencia misma, prefiero mostrar un poco cuál debiera ser el camino, porque a nosotros -debo reconocerlo- nos da vergüenza tener a un cliente sin luz durante cinco días. Esa es la verdad. A pesar de que hacemos todos los esfuerzos posibles, incluso la gente trabaja muchos días de corrido y son miles de personas, los resultados son los que son. Pero igual nos queda una sensación de frustración.

Mi controlador está absolutamente disponible para hacer las inversiones que haya que realizar. Hemos hecho notar tanto al ministro como a los distintos organismos del Estado que estamos con la disposición de hacer esas inversiones. Lo único que necesitamos es un modelo que le dé seguridad y tranquilidad a

quienes hacen las inversiones de que van a tener un retorno razonable. Y cuando digo "razonable" es razonable y estable, no estoy hablando de dos dígitos.

Actualmente, el problema que tenemos para hacer ese tipo de inversiones es que, por ejemplo, si hacemos una medición inteligente y gastamos 400 millones de dólares, pero en cuatro años más, en el proceso tarifario, resulta que cambió la tecnología y nuestros medidores quedan obsoletos, el que invierte pierde la plata, pues le baja la rentabilidad radicalmente; en teoría, estamos hablando de una baja de 6 por ciento, que es mucho.

Esa incerteza es el gran problema que tiene la industria para hacer las inversiones. Ahora estamos buscando mecanismos, probablemente como proyectos especiales, que se pueden retribuir, de manera similar a cómo se hace en la transmisión, por ejemplo, en donde las empresas presentan planes de inversión, con los beneficios que eso tiene, que sea autorizado por la autoridad, que lo valida, y que se empiece a remunerar una vez que esté implementado, no antes. Esa es una forma de ir con una tasa fija, que se establece en el principio; luego la empresa hace la inversión por la vida útil del activo o por los veinte años, como en el caso de la transmisora, para que se remuneren esas inversiones. A mí, por lo menos, me parece muy razonable, porque estamos hablando de mucha plata que hay que invertir. No se trata de que estemos invirtiendo 100 millones de dólares, sino que estamos hablando de varios cientos de millones de dólares. Pero todos estos números que pueden asustar cuando uno los lleva a tarifa, la verdad es que esta es bastante marginal.

También es bueno tener presente que, en los países desarrollados, normalmente el valor agregado de distribución, que es lo que rentan las compañías de distribución, alcanza el 35 por ciento de la boleta completa de un cliente; o sea, el 35 por ciento, en esos países, se destina a la distribución,

porque, al final del día, claramente los problemas de calidad de servicio se dan mucho más, dejando fuera lo sucedido la semana pasada, en la distribuidora. La distribuidora es la que tiene que mejorar la calidad del servicio y la que debe tener más infraestructura. En los países desarrollados, eso es absolutamente reconocido. Como les digo, el watt pesa 35 por ciento y, en el caso nuestro, hoy día, pesa 15 por ciento con suerte. ¡15 por ciento! El resto de la boleta es transmisión y generación; o sea, la parte que más nos duele, que es la distribución, pesa 15 por ciento.

Insisto, si uno hace los análisis como corresponde, llegará a la conclusión de que efectivamente el porcentaje que paga un cliente por distribución debiera ser superior. Y eso se logra de dos maneras: subiendo la distribución o bajando los costos de generación y transmisión. Esos son los dos caminos.

Por lo menos, no iría a un cambio regulatorio profundo ahora -no creo que sea el momento-, pero sí buscaría caminos alternativos, como estos proyectos que se podrían presentar y tener un tratamiento un poco diferenciado de lo que es la empresa modelo. Y eso permitiría que las empresas hagan las inversiones y que efectivamente las tarifas se ajusten a un monto muy razonable. Eso es lo que me gustaría agregar.

Además, en algunas reuniones me queda la sensación de que el análisis que se hace es demasiado teórico. ¿Cómo valoro, por ejemplo, que las líneas estén soterradas? Facilita todos los trabajos en los incendios, se evitan posibles... ¿Cómo se valora eso? Ese es un valor más social y no un valor económico. También es económico porque tiene repercusiones gigantescas, pero ¿cómo la autoridad incorpora esas cosas?

Si el gran problema que tiene la empresa modelo, y que es lo que uno ve, ¿por qué las rentabilidades son tan bajas? Es porque -siempre lo digo- es una empresa modelo que además está en un país modelo. Tiene las dos cosas. La ley no lo dice, pero, en la práctica, eso es. La empresa modelo está en un país modelo; o sea, está en un país donde no hay estas contingencias,

porque la empresa modelo... Si los expertos de la Comisión Nacional de Energía analizaran qué habría pasado si lo que hubiese habido instalado era la empresa modelo para agosto del año pasado, ¿qué habría pasado? ¿Cuántos días habría estado sin luz esa empresa modelo? Porque esa empresa modelo no resiste este tipo de contingencias. No las resiste.

Entonces, ese tipo de análisis es el que hay que hacer. La empresa modelo no considera que te chocan postes. Nos chocan 4.000 postes al año y eso tiene un impacto en calidad de servicio importante. Para los clientes, me refiero. No se considera que los clientes intervienen los medidores, por ejemplo. El país modelo es un país donde todos pagan, en donde nadie hurta energía. Esa es la empresa modelo.

No se nos reconoce nada de eso. Desde el punto de vista de las pérdidas, que parece una cosa muy burda, las pérdidas técnicas de mi empresa son 6 por ciento; pero las pérdidas completas son de 11 por ciento. Tengo 5 puntos de pérdidas que no me reconocen. Me reconocen una parte, para ser justos, 2 por ciento. Hay 3-4 puntos que no me reconoce la tarifa y, en plata, son más de 100.000 millones de pesos, al año. Por eso, la rentabilidad se cae tanto, porque, al final, la empresa modelo dice una cosa y la realidad dice otra.

Entonces, lo que siempre trato de transmitirles es que a esto hay que ponerle un poquito de objetividad; o sea, está bien que es una empresa modelo, pero tiene que incorporar el entorno, que hay temporales, como los que tuvimos y no temporales normales.

Ante esa situación se produce una distorsión absoluta de la empresa modelo, pero es lo que hay. Tenemos que seguir trabajando con ellos, pero creo que hay soluciones alternativas. Ese es el punto. Esto de ir con proyectos paralelos, se puede hacer, no necesitan grandes cambios regulatorios, y se puede hacer, se puede abordar.

Ahora bien, no vamos a tener los resultados obviamente en 2025, porque hay que hacer un plan en el tiempo. Si queremos

tener una mirada de futuro, que haya una mejora en la calidad del servicio importante, hay que partir. Si no partimos, se nos pasa el tiempo, como se nos ha venido pasando. El tema de la empresa modelo viene en la discusión desde hace quince años, por lo menos, y no ha pasado nada, absolutamente nada. Esa es la preocupación de nosotros.

Además, está el tema de la transición energética, en que tampoco se involucra mucho la distribuidora. No sé cómo pretenden hacer transición energética si la distribuidora no tiene la infraestructura para eso, porque no la tiene.

Hay muchas cosas que se están obviando en esta mirada de largo plazo de lo que quiere el país, y la distribución prácticamente está fuera del tema.

La única forma de que la gente tenga acceso a la transición energética, a electrificar sus hogares, autos eléctricos, etcétera, evidentemente requiere infraestructura mucho más robusta que la que tenemos hoy día.

Hoy, cuando aparecen los terminales, no solo en el caso de nuestra empresa, sino también los terminales de buses, es un tremendo problema. Hay atrasos. Hay que hacer inversiones urgentes, porque no están preparados. Lamentablemente, los países que están en nuestro entorno parece que nos llevan ventaja en estas cosas. Creo que es el momento para una mirada de futuro. Esta mejora no va a pasar por un gobierno, sino probablemente por cuatro gobiernos. Entonces, es una mirada más de país y no de quien está de turno. No, es una mirada de país.

La disposición de nuestra compañía es a colaborar en todo lo que se pueda y también en hacer las inversiones con un escenario que dé cierta estabilidad a quienes hacen las inversiones.

Eso es un poco lo que me gustaría transmitirles, señor Presidente.

El señor **MULET** (Presidente).- Muchas gracias.

Ese era el objeto de su comparecencia. Además de analizar los hechos y las responsabilidades, nos interesa ver los

cambios que hay que hacer en el sistema, dentro de las propuestas que hace la comisión. De manera que es muy importante su opinión y lo que usted ha señalado también ahora.

El diputado Moreno tiene la palabra.

El señor **MORENO**.- Gracias, Presidente.

Muy interesante la intervención. Soy de la Región del Maule así que puedo dar fe de que la empresa CGE cambió bastante, cambiaron la inversión, los tiempos de reposición y una serie de cosas más.

Usted señalaba en algún minuto que, al año 2035, se quería llegar a 6 [...] de cuatro horas. Pero acá se empiezan a cruzar varias cosas y quiero que me dé más luces sobre eso. No para llegar a cuatro horas, pero para poder mejorar los indicadores, ¿considera que la mayor parte de la inversión o los nudos críticos están en transmisión o distribución? Pregunto porque, por lo que uno ve, con la poca información que uno puede manejar o la poca profundidad que uno puede tener de esto, el área de generación es más que nada el responsable de los costos, pero no influye tanto en el servicio, se podría decir. Ha habido hartos problemas de transmisión; el último apagón y hartos problemas más; por ejemplo, en la Región de Ñuble, nuestra región también, sobre todo en la zona sur, donde estamos bien complicados.

¿Cómo se distribuye esa responsabilidad del servicio entre distribución y transmisión? Para poder mejorar efectivamente estos indicadores. Eso es lo primero.

En segundo lugar, concuerdo con usted en que soterrar en sectores rurales es muchísimo más barato que en sectores urbanos, aunque generalmente me opongo al soterramiento, no porque sea una mala idea, sino porque soterrar en la ciudad es carísimo, y si va a pesar 15 o 20 por ciento, va a subir bastante más la tarifa que 0,8 por ciento. Con todo, sí soy partidario de soterrar en sectores rurales, que es bastante más barato; es como instalar un tubo de riego, guardando las proporciones. Ojalá no le echen agua. No sé si se nota.

En tercer lugar, lo que puedo desprender -corríjame si estoy equivocado- es que el tema de la empresa modelo, como sistema, no es que necesariamente esté bien o mal, sino que el sistema no está ajustándose bien a la realidad.

¿Usted considera que es de por sí un mal sistema, un buen sistema o que estos sistemas van a depender de la forma en que se lleven a la práctica? Porque podríamos tener un excelente sistema, pero mal ajustado, que no refleja ninguna realidad y sea un desastre, por más que te lo vendan como lo mejor o lo peor, porque de repente se tienden a confundir o a simplificar estas cosas, que, sobre todo en energía, son bastante enredadas.

Me gustaría que fuéramos un poco más finos, de modo que ustedes como empresa, o según la experiencia que tienen en esto, nos señalen si creen que es mejor migrar hacia otro tipo de modelo o hacer cambios dentro del modelo para ajustarlo mejor.

Gracias.

El señor **MULET** (Presidente).- Tiene la palabra el señor Iván Quezada.

El señor **QUEZADA** (gerente general de la CGE).- Señor Presidente, respecto de la primera pregunta, diría que de la problemática hay una parte que fundamentalmente recae en la calidad del servicio, específicamente tiene mucho más que ver con distribución que con transmisión, reconociendo que hay problemas o fallas cuyo origen es efectivamente la transmisión. Pero yo veo dos cuestiones: uno, el problema evidente que tenemos en Maule y en Ñuble, pues la transmisión tiene mucho que ver con la imposibilidad de suministrar nuevos consumos, o sea, hay un problema de demanda.

Las instalaciones de transmisión no están diseñadas para la demanda que hoy día existe en esas regiones; de hecho, en rigor los problemas vienen desde hace varios años. Ese es un problema grave, porque, evidentemente, hay problemas de desarrollo económico, ya que muchos negocios, pymes y otros no tienen

acceso a la electricidad. El último año ha sido así, porque efectivamente la transmisión no estaba acorde con esas necesidades.

También hay que ser bastante claro con el tema: todo el crecimiento de transmisión no depende nada de la distribuidora ni de la transmisora. Depende de quien define cuáles son los proyectos que hay que hacer y en qué tiempos, y eso lo hace la Comisión Nacional de Energía con alguna coordinación del coordinador.

Hoy la transmisora no tiene libertad para decidir si hay que reforzar una línea; de hecho, la refuerzan, pero eso no funciona así hoy día. Antes era así, hace ya varios años. Cuando cambió la ley, esto pasó a manos de la autoridad, la cual define los planes de expansión de transmisión.

El caso particular del Maule y de Ñuble tiene que ver con proyectos que estaban en los planes de inversión. Las empresas que se adjudicaron esas obras son de nuestra propiedad; pero, de acuerdo con la ley, lo licita el coordinador, lo asigna el coordinador y a nosotros nos llega un contrato que tenemos que firmar. Ahí viene dado quién la va a hacer y todo lo demás.

Todas esas obras quedaron desiertas, o sea, se asignaron a contratistas que dejaron las obras a medio camino o algunas empezando, porque los valores licitados, según los contratistas, no iban a cubrir los costos que efectivamente costaba hacer esos trabajos. El caso de Ñuble, por ejemplo, es una obra cuya ejecución, de acuerdo con la autoridad, costaba 7 millones de dólares; me refiero a la línea Charrúa-Chillán. Hoy día, según lo que ha sido público, estiman que debe costar del orden de los 50 millones de dólares.

Entonces, ahí también hay temas. ¿Cómo puede haber ese nivel de diferencias? Esa obra se licitó tres veces, y las tres veces se declaró desierta, porque el valor de referencia seguía siendo de 7 millones de dólares. Entonces, en eso perdimos un par de años. Esa es la realidad.

Con la línea Monterrico-Cocharcas, que es la otra en Maule y Ñuble, ocurre la misma situación. Entonces, tenemos muchos juicios con [...], porque dejaron obras botadas, y ese es un problema que hoy se corrige con la "ley de transición" y, apoyados en ella, vamos a intentar ejecutar esos trabajos. Ese fue un avance muy importante en la "ley de transición", que va a permitir destrabar este problema.

Con todo, también es cierto que las empresas están obligadas todos los años a proponer obras en transmisión. De acuerdo con lo que ve la compañía, los crecimientos y todo, va proponiendo obras de ampliación y por calidad de servicio.

La transmisora propone planes de inversión, pero quien zanja es la comisión con el coordinador.

El señor **MULET** (Presidente).- ¿Cómo es eso con la comisión y el coordinador? Hoy estamos cuestionando al coordinador. Puede ser más preciso en eso.

El señor **QUEZADA** (gerente general de la CGE).- Señor Presidente, el coordinador lleva todos los procesos administrativos: licita, asigna, todo eso; pero quien autoriza las obras que se van a ejecutar es la comisión.

Por otro lado, en los últimos dos años, recién se empezaron a considerar obras por calidad de servicio en transmisión. Nunca nos aceptaron las obras que propusimos. Siempre pongo un ejemplo para quienes son de la Región de Atacama. El pueblito Los Loros, que está al interior, tiene una línea que llega hasta el final, una subestación. Ahora se nos autorizó poner un segundo transformador, después de haberlo pedido.

Todas las cosas pueden fallar, pues nada es infalible. Entonces, si se quema el transformador de Los Loros, imagínense lo que significa llevar un transformador de poder a ese lugar. Todas esas cosas que pedimos históricamente, ahora recién se están considerando; algunas, al menos.

La transmisión tiene algo de calidad del servicio, efectivamente, pero fundamentalmente los problemas que ha

generado son de demanda, de no poder satisfacer la demanda de los clientes.

En el caso de la distribuidora, claramente tiene un problema mucho más directo con los clientes en términos de calidad de servicio, porque está mucho más expuesta. Las infraestructuras son absolutamente distintas. Por ejemplo, si chocan un poste pueden dejar entre 4.000 y 5.000 clientes sin suministro, por la exposición que tiene.

Entonces, diría que es más compartido, pero, claramente, la calidad de servicio va a mejorar mucho si hacemos mejoras en la infraestructura de distribución, porque el tema de la satisfacción de la demanda debiera, obviamente, de manera natural, empezar a cubrirse con este tipo de modificaciones en la ley. Como dije, ahora hay muchas más posibilidades de abordar estos problemas que se nos habían presentado en el pasado.

Respecto de la empresa modelo, mi análisis siempre ha sido que esta no refleja la realidad. La empresa modelo siempre está en un país modelo y eso genera todas las distorsiones habidas y por haber. Fue un buen modelo, fue una buena forma de hacerlo, pero apuntaba mucho a la demanda y no a calidad del servicio.

La única forma de motivar la transmisión -porque está obsoleta-, de hacer más inversiones en obras nuevas, es la inversión, que se reconozcan los costos y en veinte años vamos a tener la remuneración de esa instalación, con algún nivel de certeza de que va a tener el retorno con el cual el accionista toma la decisión de invertir.

En distribución pasa lo mismo, pero la dificultad que tiene la empresa modelo es que la revisan cada cuatro años y usted podría hacer inversiones que nunca le van a reconocer; o sea, se las reconocen los cuatro primeros años, pero al quinto hay un cambio tecnológico. Lo más claro, por ejemplo, es que las instalaciones tienen mucho cobre, mucho cobre, y la empresa modelo tiene solo aluminio y remuneran por aluminio, no remuneran por cobre.

La pregunta es si tenemos que cambiar el cobre por aluminio. Eso es imposible, en la práctica es imposible, no se puede. Mañana sale otra tecnología y pasa lo mismo. Entonces, solo pone inestabilidad y riesgo muy grande a quienes toman la decisión de hacer inversiones muy grandes.

Voy a repasar algunos números. En los últimos cuatro años la distribuidora tuvo una utilidad del orden de 25.000 millones. Esa es la utilidad, son datos públicos, están en las memorias; 25.000 millones por una empresa que vale más de 2.500 millones de dólares. No es que la empresa tenga 6 por ciento de utilidad, porque si sacara 6 por ciento de 2.500 millones de dólares, debería ganar mucho más de lo que estoy hablando, mucho más; la rentabilidad al final es solo 2,7 por ciento, incluso menos, porque esa es la rentabilidad sobre activos. Lo van a ver en la presentación. Depende de la rentabilidad que uno vea, puede tener 2,7 por ciento o puede tener 1 y algo por ciento. Esa es la realidad.

Para hacer las inversiones mi controlador me dice: yo las puedo hacer todas, no hay problema. Pero ¿cómo me asegura que en cuatro años más no me cambian las reglas del juego? Ese es el gran problema, y no estoy hablando solamente de la CGE, sino a nivel de industria, pues la disposición de hacer inversiones existe absolutamente, totalmente.

El señor **MULET** (Presidente).- Disculpe que lo interrumpa, ¿usted estaba con el controlador anterior?

El señor **QUEZADA** (gerente general de la CGE).- Señor Presidente, estoy hace treinta años en la empresa, así que he pasado por chilenos, americanos, españoles..

El señor **MULET** (Presidente).- Los españoles, que fueron los últimos antes de State Grid Corporation of China, parece que tuvieron una rentabilidad superior, porque vendieron la compañía en 3.000 millones de dólares y la empresa china estuvo dispuesta a pagar los 3.000 millones de dólares.

El señor **QUEZADA** (gerente general de la CGE).- Diría que más que Naturgy estuvo de acuerdo con los 3.000 millones, es lo que les ofrecieron.

No es bueno hablar mal del pasado, el problema que hay acá es que son dos miradas de negocio absolutamente distintas. El objetivo de Naturgy, una empresa española, era mejorar los números para vender en algún momento. Lo que piensa mi controlador es que nosotros no vamos a vender la empresa, no la vamos a vender. Entonces, ellos están dispuestos a hacer inversiones, porque tienen una mirada de muy largo plazo, no es que inviertan y quieran la plata mañana. No, ellos tienen una mirada muy de largo plazo.

Eso cambia absolutamente la disposición de hacer inversiones, la disposición de hacer mayores gastos en mantenimiento, invertir en calidad de servicio, etcétera. Por eso dije que ahora tengo la fortuna de tener controladores chinos, porque he tenido de varios tipos. Si uno ve los números, imagínense, nosotros hemos triplicado los gastos de mantenimiento desde que cambiamos controlador; o sea, hacemos tres veces más mantenimiento de lo que hacíamos. Las inversiones las hemos más que duplicado. En promedio, hemos invertido alrededor de 200 millones de dólares en los últimos cuatro años. Entonces, es absolutamente distinto.

Obviamente, también el controlador se encontró con una empresa con muchos problemas, y por eso estamos haciendo tantas inversiones. Probablemente, alguien me podría decir que estamos haciendo las inversiones que no hicimos antes. Puede ser. Pero esa es la realidad.

Voy a mencionar otros datos que no son conocidos, porque son problemas graves. La deuda de los clientes hacia la compañía es de 600.000 millones de pesos. ¡600.000 millones de pesos! Si esa plata no me la pagan, saquemos la cuenta de cuántos años de resultados de la empresa podrían ser. Eso es lo que se nos debe; es un dineral.

Y con todas las acciones que nosotros intentamos hacer, lamentablemente nos ha costado mucho y va subiendo. Lo peor de todo es que sigue subiendo. Ni siquiera es que lo podamos contener; sigue subiendo. Entonces, el nivel de endeudamiento de la compañía es altísimo, porque, por un lado, objetivamente el negocio no da para hacer inversiones. Para las inversiones que estamos haciendo, solo tenemos que tomar más deuda. Y con la deuda de clientes que tenemos, imagínense el escenario.

Tenemos serios problemas de financiamiento. Bueno, por suerte tenemos un controlador que tiene espalda, pero si vamos a mirar los ratios financieros que se usan para todos los efectos de banco y todo lo demás, son bastantes malos, salvo que tenemos el respaldo de un grande, State Grid Corporation of China, que es una de las empresas más grandes del mundo.

El señor **MULET** (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Jorge Brito.

El señor **BRITO**.- Señor Presidente, por su intermedio saludo a los invitados, especialmente al equipo a cargo de nuestra Región de Valparaíso. Sabemos que han tenido un despliegue y vemos con buenos ojos que se pongan al día con las inversiones, porque las fallas se pueden evitar con mantenimientos preventivos, aunque no todas. Eso es lo que buscamos.

En primer término, quiero hacer un llamado un poquito a hablar -lo digo respetuosamente- con un poco de pudor en torno a las ganancias y a las utilidades, porque ninguna empresa eléctrica, ni de generación, ni de distribución, ni de transmisión, genera ingresos por sí sola, sino a través de todas las boletas que pagan nuestros compatriotas. Y en Chile se cobra más de lo que cuesta la energía, por eso son las utilidades. Por eso destacan las empresas eléctricas en la Comisión para el Mercado Financiero, por ser las empresas de todos los rubros de la economía que más utilidades generan.

No es el caso de la CGE, pero la CGE nunca han generado pérdidas, siempre utilidades, incluso cuando estaban congeladas las tarifas y cuando todo se veía tan cuesta arriba, como se declaraba. El país también ha sufrido bastante y las familias hoy día tienen problemas para llegar a fin de mes, porque pagan 150.000 pesos por una cuenta de electricidad que antes costaba 100.000 pesos. Eso empuja la economía y es un problema de la economía también.

Nadie que haya pasado por una escuela de economía ni una clase de economía puede esperar algo distinto de un controlador, de una empresa extranjera, que es maximizar sus utilidades, porque así se constituyen y se organizan las empresas. Pero tampoco podríamos esperar que el país no quiera perfeccionar el sistema, mejorar el servicio y evitar que las ganancias sigan a costa de las boletas de todos los chilenos, porque ya se ha acumulado bastante.

Por eso, quiero consultar respecto de la metodología para fijar tarifas. Hay un punto que tenemos en común: no estamos de acuerdo con la metodología. Me da temor que si se acogen las observaciones de las empresas eléctricas la metodología arroje que las tarifas tengan que subir más, en circunstancias de que, en realidad, en el rubro eléctrico, al ser un monopolio natural, la tasa de retorno que se espera de las inversiones es baja.

Ahora, si usted compara una eléctrica con Copec, la empresa eléctrica siempre va a esperar un retorno mayor, porque, a diferencia de Copec, las eléctricas son parte de estos monopolios, pues no tenemos alternativas. Los usuarios en Chile no pueden elegir la empresa eléctrica, a diferencia de otros países.

Entonces, dado que en la comisión investigadora vamos a proponer mejoras al sistema eléctrico, en primer lugar, hay que reconocer a los nuevos controladores que realizan las inversiones que se requieren, porque eso también da garantías

de que quieren continuar en el país. Para mí eso es un mínimo esperable, pero también es necesario poder darle más confiabilidad al sistema, y también es necesario poder disminuir los costos.

Es por eso que vemos con buenos ojos que no hemos conocido a nadie que defienda el actual sistema tarifario, pero sí es necesario poder ajustarlo e impedir que la gente termine pagando esto, porque en 2017, cuando se unieron los sistemas eléctricos, se prometió que iban a bajar los costos; lo mismo en 2010, cuando se anunció el cambio de la materia energética. A la fecha, ninguna de las promesas ha funcionado.

¿Qué medidas podríamos tomar para no afectar el funcionamiento de las empresas? No queremos que eso ocurra, debido a la importancia que tienen para el sostenimiento del país y de la economía nacional. Sin embargo, necesitamos reducir los costos de electricidad para los clientes residenciales finales.

Si tienen alguna sugerencia o propuesta al respecto, me encantaría conocerla, así como los planes específicos para la región, aunque sé que eso puede ir más allá de la presentación; y si hay disposición, con los equipos, para tener ese contacto y realizar un trabajo conjunto.

Muchas gracias, señor Presidente.

El señor **MULET** (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Roberto Arroyo.

El señor **ARROYO**.- Señor Presidente, por su intermedio agradezco a nuestros invitados su asistencia.

El señor Quezada mencionó que evidentemente estos eventos seguirán ocurriendo si vuelve a haber vientos de 70 kilómetros por hora. Sin embargo, en la Región del Biobío, generalmente, los vientos superan los 70 kilómetros por hora; es un evento climático natural para nosotros que siempre haya lluvia y

viento. En ese contexto, quiero preguntar a los invitados cómo se prepara la empresa para enfrentar este tipo de situaciones.

En mi experiencia personal, cuando ocurrió el incidente, me encontraba en mi región, en mi casa, cuidando a mi madre de 90 años. Allí tuvimos un problema eléctrico interno que llevó a que se quemara el automático por completo.

Pude evidenciar que costó mucho desplegar equipos y cuadrillas en mi región. Lo mismo se criticó respecto de las empresas de Santiago, que tenían muy poca preparación para enfrentar la contingencia, es decir, muy pocas cuadrillas. No sé cómo está preparada la empresa CGE, considerando que se esperan más eventos climáticos.

El señor Quezada mencionó que eso es parte del cambio climático, pero la realidad es que siempre vamos a tener estos eventos. Es algo inevitable, ya que nuestro sistema es propenso a este tipo de situaciones, sobre todo cuando las condiciones climáticas traen temporales fuertes, como los que habitualmente enfrentamos.

Está claro que el temporal que tuvimos era previsible, porque los actuales sistemas de predicción del tiempo son bastante certeros.

Ya que el señor Quezada comentó que esperaban que el evento climático fuera mucho menos intenso que el que realmente enfrentamos, quiero preguntarle si considera que en este caso fallaron los sistemas de predicción; de otro modo, podríamos haber estado mucho más preparados. Sé que es crucial contar con esa información y tener comunicación, porque eso permitiría que las empresas tuvieran cuadrillas externas, dispuestas para enfrentar exclusivamente las contingencias.

También mencionó que destinan el 0,8 por ciento para mejorar el funcionamiento de la empresa. En ese sentido, entiendo que se deben hacer mejoras, pero me cuesta entender que, si tengo un negocio de barrio, como el que tenía mi madre, y quiero

poner aire acondicionado para mejorar la atención, debo aumentar los costos y cobrarles más a los clientes, a pesar de ser una inversión de la empresa. Insisto, me cuesta entender esa visión.

Por otro lado, respecto del hecho de que los clientes hayan estado cinco días sin luz, el señor Quezada afirmó que sentía impotencia y algo de vergüenza, ya que su empresa era responsable de entregar el suministro y la gente dependía de ellos. Insisto, fueron cinco días sin servicio de electricidad.

En ese contexto, me preocupa la situación de las personas electrodependientes, porque sé que hubo familias que enfrentaron escenarios complejos. Hubo personas que fallecieron durante esos días, mientras que otros perdieron electrodomésticos, alimentos y medicamentos que debían mantenerse refrigerados. Incluso, hubo falta de agua en hogares rurales que dependen de la electricidad para el funcionamiento de las bombas. Me gustaría que nuestro invitado se refiriera a este punto.

Finalmente, quiero plantear otras dos preguntas al señor Quezada. Primero, ¿qué le parece la idea de crear una empresa eléctrica estatal? Se lo pregunto, considerando su experiencia después de tantos años en este tipo de trabajo. Segundo, teniendo en cuenta que es muy probable que pronto tengamos una comisión especial investigadora para abordar el *blackout* que vivimos recientemente, quiero preguntarle si cree que ese apagón está relacionado con algún tipo de falla en el *software*, ya sea por un ataque externo o jaqueo, como ha ocurrido en otros países.

Agradecería que pueda referirse a lo expuesto.

Muchas gracias, señor Presidente.

El señor **MULET** (Presidente).- Tiene la palabra el señor Iván Quezada.

El señor **QUEZADA** (gerente general de la CGE).- Señor Presidente, respecto de las preguntas planteadas por el diputado Brito, quiero aclarar, en primer lugar, que trabajo en una empresa de servicio público-privado.

La CGE es una empresa ciento por ciento regulada por el Estado. Hay una empresa modelo que define las inversiones necesarias para cumplir con los estándares establecidos en las normas. Eso es lo estrictamente legal.

Como mencioné, estoy absolutamente de acuerdo con que la cuenta que pagan los clientes por el servicio que prestamos es altísima; sin embargo, yo no puedo hacerme responsable del desglose de esa cuenta, de cómo se compone esa boleta. Pero puedo decir que, si un kilovatio-hora cuesta 200 pesos, 140 pesos corresponden a la generación. Cabe mencionar que yo no trabajo en el sector de la generación ni represento a los generadores. Por lo tanto, ese es un tema que les corresponde a ellos.

Sin duda, el costo es altísimo. Estoy totalmente de acuerdo. Sin embargo, de esos 200 pesos, 30 pesos corresponden a la distribuidora; 30 pesos van directamente a la empresa distribuidora. Entiendo el problema de fondo, pero este tema es más amplio. Ahora solo les estoy hablando desde el ámbito que me concierne, que es la distribución.

En cuanto a la rentabilidad de las empresas, es cierto que es baja, pero es la autoridad la que la define a través de una ley, que establece que debe ser de un 6 por ciento, más 2 menos 3 por ciento. Eso es lo que la ley establece, y la rentabilidad debería moverse dentro de esos márgenes, ya que así está definido en la normativa. Sin embargo, en la práctica, eso no se respeta. Eso no es real. Para algunas empresas sí, pero para otras no.

El diputado Brito mencionó que la empresa no ha tenido pérdidas; hace cuatro años sí las tuvo. Si revisan las

memorias, comprobarán que la CGE tuvo pérdidas. Por eso decimos que en los últimos cuatro años la utilidad promedio fue de 25.000 millones de pesos. Pareciera ser mucha plata, puedo estar de acuerdo con eso, porque cualquier persona que escuche esa cifra va a pensar que es una gran ganancia; pero, insisto, son 2.500 millones de dólares invertidos.

Por lo tanto, debemos analizar estas cuestiones con profundidad, porque si un controlador advierte que su rentabilidad va a ser de un 1,5 por ciento, ¿qué haría, considerando que estamos hablando de controladores privados? Llevaría toda su plata al banco. Como resultado, no tenemos inversores. No hay gente dispuesta a hacer inversiones.

Tal vez algunos piensan que una rentabilidad de un solo dígito, de un 4 o un 5 por ciento, es demasiado alta, pero yo no lo veo así, sobre todo con los riesgos que se corren, porque el riesgo en materia de distribución no es comparable con el de la transmisión o el de la generación; es absolutamente distinto. Sin embargo, no voy a profundizar más en eso.

Respecto de las demás preguntas. En primer lugar, sobre los vientos de 70 kilómetros por hora en el sur, sabemos que es una realidad. Nosotros también los tenemos. En Magallanes los vientos son aún más fuertes. Sin embargo, al analizar las estadísticas por comuna, los mayores problemas que hubo durante la contingencia ocurrieron en la Región de O'Higgins y en la zona sur de Santiago. Esas fueron las áreas en las que tuvimos más dificultades, justamente porque las zonas afectadas son tremendamente rurales.

No obstante, en Temuco, Concepción y Chillán, salvo algunos sectores puntuales, los tiempos de recuperación del servicio fueron completamente diferentes. Eso fue así, porque las instalaciones del sur están mucho más adaptadas a las contingencias, dado que el clima es muy distinto desde el Maule hacia el sur, en comparación con el clima de la zona central.

En cuanto a las cuadrillas, sabemos que es un tema importante. De hecho, he escuchado mucho que debemos aumentar el número de brigadas. Como empresa, desplegamos más de 1.100 brigadas. En el caso de la CGE -y esto es algo que se publicó en los medios-, el volumen de recursos desplegados no era comparable con el de otras compañías. El nuestro fue muy superior.

Sin embargo, el problema es que cuando ocurren estas contingencias, para poder reconstruir es necesario desplegar brigadas pesadas, las cuales no siempre están disponibles. No es que no se desplieguen porque no queremos gastar la plata. Al contrario, si no las desplegamos es porque no hay suficientes brigadas. Por eso, en las contingencias tomamos todas las brigadas que trabajan permanentemente con nosotros, más todas aquellas que podamos contratar durante ese período. Eso es todo lo que hay, no hay más en el mercado. De hecho, preparar brigadas toma por lo menos seis meses. Es un trabajo complejo. Nos cuesta un mundo y cada día es más difícil armar brigadas, como las que estamos armando en O'Higgins ahora. Incluso, el año pasado la empresa tomó la decisión de empezar a tener brigadas propias, porque antes todas eran externas. Hoy ya estamos incorporando brigadas con personal e infraestructura propios. Vamos a seguir en esa senda, porque mi controlador estima que ese es el camino que debiéramos seguir, es decir, que las brigadas sean nuestras.

El tema de los costos también es importante. Cuando usted pone el ejemplo del negocio, la diferencia de nuestro negocio es que, si invierto en él, lo transfiero a precio. Pero no puedo hacer eso en esta empresa, porque es regulada. Entonces, si me pongo a gastar para mejorar y mejorar, solo tendré pérdidas y más pérdidas. Ese es el matiz. Esta es una empresa regulada en la que los precios son definidos por la autoridad y, por más inversiones extraordinarias que haga, las tarifas no van a cambiar por ese período.

No me pronunciaré respecto de la empresa estatal, aunque mi impresión es que no es la mejor solución; de todos modos, no la pondría en tela de juicio. ¿Qué terminaría pasando si fuera una empresa estatal? Esa empresa tendría siempre pérdidas, porque son tantas las necesidades de mejora que, por ser estatal, las terminará haciendo, pero alguien tendrá que pagarlas. Entonces, como no van a querer transferírselas a los clientes, lo más probable es que el Estado las pagaría y la empresa arrojaría pérdidas.

Ahora bien, si las empresas estuvieran impecables, yo podría trabajar acá o en una empresa pública, me daría lo mismo. Pero el problema es que esa empresa tendría muchas más brigadas. ¿Y cómo se paga eso? ¿Quién lo va a pagar? El problema no es que sea buena o mala por ser estatal, ya que, al ser estatal, probablemente obviaría que esto cuesta no sé cuánta plata, no le importaría, porque es una mejora para los clientes; pero eso no se puede hacer con un privado.

El señor **MULET** (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Roberto Arroyo.

El señor **ARROYO**.- Señor Presidente, por su intermedio, si bien el señor Quezada señala que están formando brigadas propias, quiero saber si se ha explorado, por ejemplo, la posibilidad de traer brigadas desde otros países para cooperar en las contingencias, como se hace en el caso de incendios. Tal vez en otros países estas brigadas ya están formadas y, a lo mejor, no tienen la misma contingencia que nosotros en ese momento. A lo mejor, podrían traerse solo para una contingencia puntual e, incluso, podría ser más barato que tener brigadas pesadas propias y tener que estar pagando durante todo un año.

El señor **QUEZADA** (gerente general de la CGE).- La brigada propia apunta fundamentalmente a la calidad y a la productividad. Probablemente, si las personas son de la compañía, tendrán condiciones distintas y de todas maneras mejorará la calidad. Probablemente, van a ser mucho más

productivas en la contingencia, porque son brigadas que hacen todo; es decir, construyen, cuentan con líneas vías y tienen todo junto. Son brigadas que tienen tres camiones de distinto tipo y la gente es experta en hacer diversas cosas. Eso no se consigue en el mercado.

En relación con traer brigadas desde afuera, nosotros tenemos la fortuna de estar desde Arica hasta Magallanes. Nunca tenemos contingencias en todas las regiones, salvo que ocurriera un terremoto en todo el país. De hecho, hacemos muchos movimientos de brigadas, pero eso nadie lo sabe. Por ejemplo, traemos brigadas desde Arica, Iquique, Antofagasta y Coquimbo y las distribuimos en la zona sur. Por ejemplo, en los últimos días del temporal, en la Región de O'Higgins tuvimos más de cien brigadas pesadas de reconstrucción.

En este caso, un tema importante es que el hecho de tener más brigadas no necesariamente simplificará el problema, pues hay fallas de 12 o 14 horas de reconstrucción, o incluso de más tiempo. Por ende, mientras más brigadas se tengan, el problema se aminora. Incluso, en algún momento propuse a la autoridad que, dado que todos reconocíamos esta situación de contingencia, había que tener más brigadas, reconocer que las necesitábamos, hasta mejorar la calidad del servicio de manera permanente. Sin embargo, como estos eventos serán puntuales durante los próximos años, tratemos de resolverlos. Todos entendemos que necesitamos más brigadas. Mi sensación es que tenemos una cantidad relevante, porque este año podemos llegar a 1.200 brigadas o incluso a más. Estamos trabajando en eso.

El señor **MULET** (Presidente).- Gracias.

Tiene la palabra la diputada Marcela Riquelme.

La señorita **RIQUELME** (doña Marcela).- Muchas gracias, Presidente. Por su intermedio, saludo a nuestros invitados.

Como diputada de la Región de O'Higgins, conozco muy de cerca cada una de estas situaciones.

Hemos sido empáticos en comprender la realidad que ustedes nos plantean como empresa. Pero quiero que entiendan que en nuestra posición deben confluír dos grandes elementos: por un lado, mejorar la calidad del servicio, y, por otro, disminuir los precios de ese servicio. Eso es muy difícil de compatibilizar cuando estamos en una etapa de inversión. Todos sabemos que una empresa requiere una etapa de inversión, en la que no siempre recibe las utilidades que espera, hasta que llega una etapa en que la inversión se afirma y empieza solo a amortizar. Esa es una de las cosas en las que debemos tratar de confluír.

Además, soy una gran enemiga de la empresa modelo y lo he dicho desde la primera comisión investigadora que integré, la de Metrogas, porque me recuerda al libro "Utopía", de Tomás Moro. La empresa modelo es una estructura ideal, fantástica y que funciona a la perfección, pero no en la realidad, más aún cuando vivimos en un país largo que necesita una carretera de transmisión importante, que tiene sectores rurales e islas apartadas que requieren especiales formas de comunicación y donde las catástrofes lo han elegido como epicentro. Por eso, la empresa modelo hoy no se ajusta a nuestra realidad.

Por otra parte, la solución de soterrar las zonas rurales me parece fantástica, así como la de implementar nuevamente en estas zonas el medidor inteligente. ¿Qué tenemos que hacer para que ello se materialice? ¿Tenemos que hacerlo a través de un mecanismo o una norma técnica o legal? ¿Debe autorizarlo la Comisión Nacional de Energía o el ministerio? ¿Cómo materializamos soterrar las zonas rurales? Esa posibilidad me interesa mucho, así como implementar el medidor inteligente, que es la única forma de que ustedes sepan en el sistema cuándo una persona tiene problemas de conexión y no que la persona deba informar su problema de conexión.

En segundo término, me referiré al gran problema del corte de árboles. Aparte de agradecer la colaboración que ustedes nos dieron en Coinco, tenemos un serio problema con los árboles, porque, si bien están en espacios privados, sus ramas afectan al tendido eléctrico o lo ponen en riesgo ante un viento superior a los 70 kilómetros por hora. Si es un terreno privado, ¿cómo podemos cooperar con aquello? Si ustedes han tenido ideas o han trabajado esto con alguna comunidad en especial, nos gustaría conocer esa situación.

Finalmente, tengo una información del Sernac que no me gusta para nada. Y la siguiente pregunta es muy incómoda, pero debo hacérsela, porque representamos a los ciudadanos. Se señala lo siguiente: "Sernac presenta demanda colectiva contra CGE tras no llegar a acuerdos en los montos para compensar por cortes de luz". Se agrega: "Con esta acción judicial se busca que la empresa indemnice a los consumidores afectados (...). Además, se indica: "A diferencia de CGE, tanto ENEL como Chilquinta pudieron llegar a acuerdos compensatorios, beneficiando a 801.141 y 89.367 hogares, respectivamente".

¿Por qué la CGE no llegó a este acuerdo? ¿Qué pretende la empresa? ¿Hacerlo a través de un juicio, que sabemos demora aproximadamente cuatro años para el consumidor? ¿Ha existido otro mecanismo de compensación que ustedes hayan contemplado para ello?

Al final de la sesión, espero que yo pueda conversar unos momentos con ustedes, por una situación específica de la deuda de Graneros, que nos interesa mucho.

Gracias, Presidente.

El señor **MULET** (Presidente).- Voy a solicitar un oficio antes de que nos quedemos sin *quorum*. Es un estudio realizado por la Biblioteca del Congreso Nacional sobre los valores del VAD,

Valor Agregado de Distribución, a nivel de algunos países, un estudio comparativo entre Latinoamérica y otros lugares.

El objetivo es ver el costo de la distribución en un conjunto de países representativos, que cuenten con sistemas similares de las tres partes del sistema eléctrico, con el fin de comparar, a propósito de la información señalada por el gerente. Considero que es importante ver el costo del VAD en distintos lugares.

¿Habría acuerdo?

Acordado.

La señora **RIQUELME** (doña Marcela).- Señor Presidente, sobre el punto.

Fuimos informados de que existían tres sistemas, aparte de la empresa modelo: el sistema de techo, utilizado por Inglaterra, y otro sistema mixto, utilizado por algunos Estados de Estados Unidos. Tal vez la Biblioteca del Congreso Nacional pudiera ilustrarnos un poco sobre el funcionamiento de esos modelos.

El señor **MULET** (Presidente).- Los modelos de pago de servicios monopólicos.

Me parece que en la Biblioteca hay un estudio sobre eso.

También voy a solicitar, a la Biblioteca del Congreso Nacional, el estudio de rentabilidad de las empresas de distribución de Chile durante los últimos cinco a seis años.

Voy a agregar un par de preguntas y le damos la palabra a nuestro invitado.

No tengo problemas con que sea una empresa del Estado o privada. Pero su controlador es el Estado chino, o es particularmente una empresa estatal; es decir, aquí en Chile parte importante de la distribución de la energía, en gran parte representada por CGE, hay otras también que tienen

relación con los Estados, está controlada por el Estado chino, en este caso.

Si bien es cierto entiendo que se trata de una empresa de inversión, no necesariamente de generación, no tengo idea cuál es la naturaleza principal de la empresa estatal china. Me gustaría saberlo. No obstante, aquí existe una contradicción. ¿Por qué el controlador, que es el Estado, podría no cometer las desviaciones o los problemas de gestión que generan las empresas estatales?

Personalmente, soy partidario de esa frase tan típica de Deng Xiaoping, que dice que no importa el color del gato, lo importante es que cace ratones. No tengo problemas si la empresa es estatal o no. Entiendo que aquí hay un tema de interés público, lo puede proveer un privado o lo puede proveer el Estado, y con la regulación uno controla eso, de manera que no tengo un sesgo en ese sentido. Pero hay una contradicción, a mi juicio. Por lo menos, me gustaría que despejara eso.

En segundo lugar, la generación distribuida y el VAD. Entiendo que ustedes entre más energía venden, tienen mayores niveles de rentabilidad, teóricamente, si cumplen con el ciento por ciento de sus ventas y si es que les pagan. A muchos nos interesa promover la generación distribuida, particularmente los techos solares, que, en Chile, a mi juicio, se avanza con mucha lentitud. La incorporación masiva de techos solares, ¿disminuye la rentabilidad o afecta el negocio de la distribución hoy día, con las tarifas actuales?

En relación con lo anterior, ¿qué le parece la figura del comercializador, de tal manera que la distribución rente por los fierros y que existan comercializadores que se encarguen del costo de la energía? Usted, que conoce mucho del tema, ¿cuánto significa cada cosa? Si es que se puede hacer.

En cuanto a la figura del comercializador, si no es contradictorio promover la distribución con el actual sistema,

con la actual fijación de promover la generación distribuida. Este es otro punto que me interesa.

Usted señaló que hay ciertas conversaciones, creo que es bien relevante, para separar del VAD algunas inversiones especiales. ¿En qué está eso? ¿Hay conversaciones con el regulador, en el fondo con el Estado, para buscar? Creo que sería interesante promover eso. Si se requiere una ley, ¿en qué está? ¿Quién es la contraparte? ¿En qué estado está esa discusión?

Tiene la palabra, hasta por siete minutos, el señor Iván Quezada.

El señor **QUEZADA** (gerente general de la CGE).- Señor Presidente, en relación con el tema de soterramiento y medidores inteligentes.

A partir de la contingencia de agosto, nos hemos reunido con la autoridad, haciendo notar la necesidad de que haya cambios y la necesidad de promover las inversiones en la industria de la distribución. Obviamente, nos damos cuenta del problema y consideramos que tenemos la obligación de manifestar a la autoridad que, si la solución no es cambiar la empresa modelo, hay que buscar mecanismos que permitan realizar las inversiones que se necesitan, y dentro de eso está el soterramiento y medidores.

Se han llevado a cabo reuniones con la Comisión Nacional de Energía, con el ministerio, barajando alternativas sobre cómo se podrían abordar estos temas. No voy a entrar en detalle de cuánto va a ser la rentabilidad ni cómo se va a medir, pero conceptualmente es de hacer inversiones que se comiencen a pagar una vez ejecutadas, porque el otro problema que tiene la empresa modelo es que no obliga a la empresa a realizar una determinada inversión, porque a uno lo miden por indicadores y te pasan multas en caso de no cumplir, pero no te obligan a decir que la empresa modelo tiene 1.000 millones de dólares en

CAPM, en inversiones, y usted debe tener lo mismo. No, no es así.

Entonces, no existe una obligatoriedad. La empresa modelo finalmente se mide por resultados, no por medios. La diferencia de esto es que las empresas estarían obligadas a hacer la inversión, no como una opción, sino como una obligación. Una vez que la haga, yo se la empiezo a remunerar. Las condiciones deberán ser vistas por los organismos del Estado, la comisión y establecer las condiciones propiamente tales. Nosotros pedimos que haya una cierta certeza jurídica de esas inversiones.

En relación con la consulta de la diputada sobre cómo podemos ayudarlo, ojalá, si esa propuesta llega al Parlamento, que es lo que nosotros esperamos, cuente con el apoyo de los parlamentarios en general. Creo que es una buena forma de resolver el problema y de partir con un proyecto que realmente vaya mejorando las condiciones en el futuro. Esa es mi impresión.

El tema de los cortes de árboles es muy complejo, diputada. Sé que puede generar un poco de ruido, pero cuesta mucho que se aplique el Estado de derecho en Chile. Esa es la verdad. Puedo decirle que estamos levantando información sobre la línea de transmisión eléctrica Charrúa-Chillán, trabajo que debemos llevar a cabo, y tomaremos el compromiso de ejecutarlo. Ya hicimos el levantamiento con los clientes, y hay algunos dueños que ya nos dijeron que por esa zona es imposible hacer la pega; es decir, es una línea que existe, solo hay que cambiar el conductor por uno más robusto, pero ya hay propietarios que nos dijeron que no permitirán el acceso.

Eso es lo que pasa con los predios privados; en otras palabras, tendríamos que ir a punta de demanda o a punta de recursos de protección. Todos saben que esa es una cosa que no tiene fin, que no tiene ningún sentido, porque son miles de predios. Además, está el problema de que en algunos predios ni

siquiera sabemos quiénes son los dueños. Y uno pide información a los distintos organismos, y no está.

Esperar a que se corten esos árboles, creo que es mucho más sencillo soterrar las líneas y dejar los árboles donde están, y no nos enredamos más.

Respecto del tema del Sernac, la pregunta es complicada. Al principio, y lo dije públicamente, no estábamos dispuestos a llegar a un acuerdo voluntario, precisamente por esto, porque nosotros consideramos que lo que pasó en agosto no fue de exclusiva responsabilidad de las empresas distribuidoras. Me junté con muchos alcaldes y se lo hice notar. Oiga, la peguita que tiene aquí, mire, botó y me botó 17 postes. Y la responsabilidad, de acuerdo con la ley, es de él. Creíamos que había muchos más responsables. No obstante, lo conversamos con los controladores, y después decidimos ir, nos sumamos.

Ha habido dos procesos, porque hubo un proceso de tres meses, que luego se renovó por tres meses más. Sin embargo, lo único que le puedo decir es que estamos intentando, no es de nuestro interés ir a juicio por tres años. No queremos eso. Tampoco queremos que los clientes no sean compensados hasta tres a cuatro años más.

Pero había algunas cosas que teníamos que resolver. Efectivamente, se publicó que hay algunas actividades administrativas que estamos tratando de ver. Vamos a intentar cerrar el acuerdo con el Sernac. Ahora, va a depender de algunas cosas, pero estamos en eso. No es que se haya caído definitivamente; estamos viendo si podemos retomarlo.

Respecto de lo que usted me preguntó, dada la contingencia, es superimportante también cuál ha sido la posición de la CGE. Nosotros compensamos voluntariamente a los clientes sin ningún tipo de restricción normativa y pagamos compensaciones voluntarias de más de 2.000 millones de pesos, estrictamente voluntarias. Pagamos 3.700 millones por compensación de ese

evento, de los cuales 2.200 son voluntarios, pues no teníamos ninguna obligación de hacerlo. Lo hicimos.

Repusimos todos los electrodomésticos a los clientes que reclamaron por quema. Todos. Hemos gastado más de 1.000 millones de pesos en pagar electrodomésticos quemados, dañados, y pagar por la alimentación. Para eso, definimos un monto. Definimos 34.000 pesos por familia que reclamara, sin presentar ningún tipo de comprobante de nada. Pero si la persona decía que había perdido 150.000 pesos en su refrigerador, ahí sí pedíamos que demostrara que efectivamente tenía 150.000 pesos en su refrigerador. Pero eso se pagó a todos. Eso ya está pagado. Eso no es solo de este temporal, ya que esa siempre ha sido la política de nuestra empresa.

Puede que haya algún caso donde no hayamos pagado, podría haber casos particulares, pero como política sí pagamos y compensamos todo.

De las preguntas del señor Presidente, en cuanto al tema del Estado chino, según la información que yo manejo, se trataría de una empresa muy grande, que tiene generación en China. Es la más grande, pues produce generación, transmisión y distribución. Está entre las 500 empresas más grandes; la número 3 en el mundo. Es gigante y tiene más de 1.000 millones de clientes y más de un millón de trabajadores. Es la empresa de servicio público más grande del mundo. Es una empresa que tiene mucha tecnología, ojalá tuvieran la oportunidad de ir a conocerla. Cuenta con una tecnología impresionante. Tiene todo desarrollado, lo que es transición energética, almacenamiento de energía. Tienen líneas de 1.000 kVA en corriente continua. Es un estándar muy alto. Es estatal, pero la administración de las empresas que tienen fuera no es estatal. La mirada es de una empresa que tiene que tener algún nivel de rentabilidad sobre los activos que ellos invierten.

De cómo manejan la compañía, no tengo detalles. Sí sé que deben tener utilidades, por estar en ese lugar a nivel mundial. Sé que hay muchas subvenciones. El Estado subvenciona muchas

cosas. También hay una subvención de la industria sobre las boletas de los clientes, porque cuando hablo con mis controladores ellos me dicen que en transición energética no es posible que no aumente la energía. Eso no va a pasar nunca, pero buscan mecanismos de cómo hacerlo.

Chile debiera hacer lo mismo. En todo el tema de transición energética, creo que tiene que haber un subsidio cruzado. No lo veo de otra forma.

No veo por qué la señora Juanita tiene que pagar por infraestructura para un auto eléctrico que tenemos en Las Condes. Esa persona tiene un auto eléctrico, pero la señora Juanita no va a tener auto eléctrico. Entonces, bueno, que pague más por infraestructura quien va a tener muchos más beneficios con una red fuerte que permita que él pueda tener todo eléctrico. Insisto, no me parece muy justo que la señora Juanita, que vive no sé dónde, tenga que pagar ese costo.

Por último, la comercializadora es una cuestión que debiera mirarse seriamente e implementarla. No obstante, tengo algunas aprensiones, porque la comercializadora no va a hacer que los precios caigan significativamente, porque el costo de generación es demasiado alto. Esa es la realidad, y eso no va a cambiar con una comercializadora. Entonces, la gente va a tener la sensación de que puede elegir a uno o a otro; pero, en la práctica, cuánto va a bajar el costo de la energía, tengo mis dudas.

(El diputado Jaime Mulet interviene sin micrófono)

[...]

La tarificación tiene relación con la demanda, pero cuando se hace un proceso tarifario, uno proyecta la demanda esperada para los próximos cuatro años y, a partir de esos ingresos, calculados con esas demandas, se definen los ingresos.

Ahora, sería muy bueno que esto se independizara de la demanda. Esa es mi sensación y que sea estrictamente peaje, igual que la transmisión. En la transmisión da lo mismo la demanda, paga un peaje. Por la infraestructura, por los fierros

instalados, la transmisión renta 7 por ciento y eso es por veinte años, independientemente de las fluctuaciones de demanda y todo. Probablemente, sería muy bueno que en dicha distribución fuera algo parecido, pero hoy día no es así.

El señor **MULET** (Presidente).- Ofrezco la palabra.

Ofrezco la palabra.

Señor Quezada, agradecemos mucho su exposición y colaboración.

Por haber cumplido con su objeto, se levanta la sesión.

-Se levantó la sesión a las 9:50 horas.

CLAUDIO GUZMÁN AHUMADA,

Redactor

Jefe Taquígrafos de Comisiones.