BOLETÍN # 5

20 de octubre de 2026

Asociación Colombiana de Comercializadores de Energía

El mercado después de la contingencia

Competencia, contratación y demanda activa: el usuario en el centro

Durante los últimos meses, buena parte de la regulación eléctrica se ha concentrado en responder a la coyuntura: El Niño, liquidez, confiabilidad y continuidad del servicio.

Octubre abre una discusión que se enfoca mas en el mediano y largo plazo. Con el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2026–2030 en construcción y nuevas reglas sobre contratación, respuesta de la demanda y redes, el foco empieza a moverse hacia la arquitectura del mercado.

Para ACCE, esa discusión debe partir del usuario: más opciones para elegir, mecanismos eficientes para gestionar su consumo y una comercialización que pueda competir en condiciones neutrales. La pregunta ya no es solo cómo superar la contingencia, sino qué mercado queremos dejar después de ella.

PND 2026–2030
La libre elección debe funcionar también en la práctica

ACCE fue invitado por el Ministerio de Minas y Energía a la mesa sectorial del Plan Nacional de Desarrollo y presentó una propuesta de "*Mercado Eléctrico Competitivo y Flexible*", con el usuario como eje de la política pública.

Los comercializadores no integrados dependen, para vincular y atender usuarios, de procesos operativos administrados por el mismo Operador de Red que también compite a través de su comercializador integrado. Esa relación exige reglas de neutralidad especialmente claras.

Por eso, hablar de libre elección implica revisar barreras que todavía aparecen en medición, registro de fronteras, conexiones y cambio de comercializador. Tener varios agentes habilitados no basta si cambiar de proveedor sigue siendo lento, costoso o incierto.

La propuesta de ACCE apunta a neutralidad OR–comercializador, acceso no discriminatorio a redes e información, apertura gradual del mercado, AMI, respuesta de la demanda y nuevos modelos de agregación.

La competencia no es un beneficio para el comercializador, es una herramienta para que el usuario pueda comparar, elegir y exigir mejores condiciones.

Hoy, los comercializadores independientes atienden cerca del 5,8 % de la demanda regulada del país, esto es una señal de cuánto falta por avanzar para que la libre elección sea efectiva.

SICEP Transaccional
Más reglas no crean más oferta ni más competencia

La CREG parte de un diagnóstico que ACCE comparte: persisten baja concurrencia, participación limitada de generadores y dificultades para profundizar la contratación de largo plazo. El problema es que más procedimiento no necesariamente corrige esas fallas.

La Resolución CREG 101 117 restringe las compras para demanda regulada a un conjunto cerrado de mecanismos autorizados y organiza las convocatorias SICEP en cuatro rondas anuales, sin traslapes. El Proyecto 701 150 añade pliegos, minutas y mecanismos de cobertura estandarizados.

Estandarizar mejora la trazabilidad y reduce espacios de discriminación, pero no crea energía para vender. El riesgo es confundir orden con competencia: esta no nace de estandarizar al comprador, sino de tener oferta suficiente y capacidad real para negociar plazo, perfil, precio y producto.

A esto se suma que los precios de los primeros 60 meses deben quedar definidos en pesos corrientes desde la firma. La incertidumbre no desaparece: puede terminar incorporada como una prima en las ofertas o desincentivar contratos más largos.

La asimetría es relevante para los comercializadores no integrados: deben cubrir una demanda que no pueden dejar de atender, mientras el generador conserva la decisión de participar o no. Si una ronda no entrega suficiente energía, el riesgo reaparece como exposición a bolsa o contratación en peores condiciones.

Para ACCE, la transparencia y las reglas comunes son avances. Pero no deberían sustituir la libertad contractual ni la diversidad de mecanismos. El SICEP debe ser una opción eficiente dentro de un mercado con múltiples canales de contratación.

Cuando contratar se vuelve más rígido sin aumentar la oferta, el costo de esa rigidez termina llegando al usuario.

Respuesta de la demanda
El usuario deja de ser espectador del mercado

La Resolución CREG 101 111 de 2026 dio un paso importante al permitir que usuarios individuales o agregados ofrezcan reducciones de consumo a la bolsa a cambio de un incentivo económico. Las ofertas se presentan por hora y pueden ser activadas cuando reducir demanda resulte eficiente para el sistema.

Esto cambia la lógica tradicional del mercado: ante una hora costosa, la respuesta no siempre tiene que ser producir más energía. También puede ser consumir menos o desplazar voluntariamente el consumo, siempre que esa flexibilidad tenga una señal económica adecuada.

Para la comercialización también se abre un nuevo espacio. La gestión de la demanda puede convertirse en un servicio que permita agregar usuarios, gestionar sus consumos y conectar su flexibilidad con las necesidades del sistema.

Pero ACCE propone dar un paso adicional: permitir que un mismo usuario pueda participar en Respuesta de la Demanda (RD) y Demanda Desconectable Voluntaria (DDV) dentro del mismo día, siempre que las reducciones puedan medirse, verificarse y diferenciarse correctamente. Hoy ambos mecanismos cumplen funciones distintas y complementarias: la RD responde a señales económicas de corto plazo, mientras la DDV aporta respaldo para la confiabilidad.

Permitir su coexistencia aprovecharía mejor un recurso que el sistema ya tiene: la capacidad de la demanda para adaptarse. Además, fortalecería la competencia, mejoraría el uso de los recursos disponibles y acercaría el tratamiento de la demanda al de los recursos de generación, que pueden participar en distintos mecanismos bajo reglas específicas.

Poner al usuario en el centro no es solo permitirle consumir energía: es reconocer el valor que puede aportar cuando decide cómo y cuándo consumirla.

Soluciones temporales de red
Resolver la emergencia sí. Socializar el costo, ¿siempre?

El Proyecto CREG 701 149 crea una ruta para instalar activos temporales cuando el agotamiento de las redes pueda producir demanda no atendida mientras llega la solución estructural. La necesidad es real: la CREG reporta 26,2 GWh de demanda no atendida entre enero y mayo de 2026 y 146 instrucciones del CND por agotamiento de STR y SDL en el Caribe a junio.

El punto sensible está en la remuneración. El ingreso mensual de estas soluciones se asignaría a todos los comercializadores del SIN, a prorrata de su demanda, como costo de restricciones.

Eso significa que una insuficiencia localizada de infraestructura puede terminar distribuida sobre la demanda nacional. La propuesta exige una relación beneficio–costo superior a uno y aclara que el activo temporal no sustituye la expansión definitiva, pero queda abierta una discusión necesaria sobre la señal de responsabilidad.

Para ACCE, la pregunta no es si debe resolverse la emergencia, sino si el costo debe socializarse sin distinguir su origen y cómo se garantiza que la temporalidad no reduzca los incentivos para ejecutar oportunamente la solución estructural.

La confiabilidad es de todos; las señales de eficiencia y responsabilidad también deberían serlo.

El próximo mercado se construye desde el usuario

El debate regulatorio de octubre muestra un cambio de fondo: ya no basta con reaccionar a la coyuntura. Colombia necesita definir cómo quiere que funcionen la competencia, la contratación y la participación de la demanda durante los próximos años.

Para ACCE, tres principios deben ordenar esa discusión: libertad real de elección, neutralidad entre agentes y capacidad del usuario para participar activamente en el mercado.

Eso exige revisar barreras al cambio de comercializador, evitar que la contratación se vuelva innecesariamente rígida, crear mecanismos de cobertura accesibles, reconocer la flexibilidad de la demanda y asignar los costos donde se generan.

Fortalecer la comercialización es fortalecer la competencia. Cuando existen condiciones reales de entrada, neutralidad y libre elección, el mercado genera mejores incentivos para ofrecer precios, servicios y soluciones más eficientes a los usuarios.

La competencia solo cobra sentido cuando se traduce en mejores condiciones para el usuario.