

Respuesta activa de la Demanda, opción para sector energético del país

Julia-RD tiene ya más de 350 fronteras comerciales representadas y 500 equipos de generación.

[f FACEBOOK](#)[✉ ENVIAR](#)[T TWITTER](#)[in LINKED IN](#)[G+ GOOGLE PLUS](#)[🔖 GUARDAR](#)

Julia RD

JULIA RD

POR: **CONTENIDO PATROCINADO** · DICIEMBRE 18 DE 2020 - 06:59 P. M.

Aunque los inicios de la regulación de la Respuesta de la Demanda (RD) en Colombia datan del año 2006, cuando se incluyó como uno de los mecanismos de respaldo de las obligaciones de energía firme de los generadores, y a pesar de estar plenamente definida en la ley 1715 del 2014 como “cambios en el consumo de energía eléctrica por parte de un consumidor, con respecto a un patrón usual de consumo, en respuesta a señales de precios o incentivos...”, solo de unos años para acá este mecanismo se ha ido popularizando entre los consumidores de energía y ha ganado espacio en el mercado eléctrico.

Con ejemplos como el del mercado eléctrico norteamericano, donde hay un mayor desarrollo de la RD al día de hoy y sus usuarios reciben más de US\$1.000 millones anuales en beneficios por vincularse a los programas de esta naturaleza que tienen las distintas ‘utilities’ en toda la unión americana, Iván Mario Giraldo, gerente general de Julia-RD, comienza a explicar la relevancia y las bondades de este modelo de negocio.

Lo más leído

1. Minhacienda saca decreto de pagos digitales
2. Certifican a más de 600 asesores de chance en competencias laborales
3. La estrategia de la región para llegar a la inmunidad contra el covid
4. Nuevo récord de contagio: diarios de coronavirus en Colombia
5. Colombia cierra vuelos desde Reino Unido por nueva cepa del Covid
6. Firmas en bolsa lideran índices de sostenibilidad

Siendo la única compañía que está ciento por ciento dedicada exclusivamente a esta función en Colombia, Julia-RD se presenta como un Agregador de Demanda, es decir, como su nombre lo indica, una organización que se encarga de agregar estos cambios en el patrón de consumo -reducciones- de los usuarios para venderlas en el Mercado Mayorista de Energía a los generadores para que respalden las cantidades de energía firme que les pueden faltar en algún momento.

“Con 3 años en el mercado, esta empresa tiene ya más de 350 fronteras comerciales registradas y una cantidad importante de contratos de respaldo ejecutados con agentes generadores. Esta es una iniciativa de inversionistas privados que entran en el sector eléctrico con el fin de desarrollar estos nuevos mecanismos regulatorios y de mercado, en esa función exclusiva que tenemos, no vinculada a otras actividades del sector”, resalta Giraldo.

Frente a la ardua tarea de hacer entender este concepto en el país, el directivo señala que con los clientes se ha consolidado el entendimiento de la Respuesta de la Demanda y los múltiples beneficios que se pueden aprovechar para sacar partido, utilidad y beneficio de sus plantas de generación de respaldo y al tiempo reducir sus costos por energía eléctrica. Esto los ha llevado a tener representados más de 350 fronteras, con 500 equipos de generación y aportar a los consumidores de energía en su tarea de alcanzar consumos más eficientes y una mayor competitividad en la gestión del recurso eléctrico para sus compañías.



Julia RD
JULIA RD

Así, lo que hace Julia-RD es entrar en la instalación del industrial, es decir que no se quedan atrás del medidor de energía como algunos agentes tradicionales del mercado, sino que evalúan cómo está el parque de generación de las empresas – que son plantas de respaldo o de emergencia–, de manera que se mejore la eficiencia y la confiabilidad, generando las condiciones para que los usuarios estén permanentemente en disposición de ofertar su desconexión voluntaria apoyados en sus plantas de respaldo.

“Adicionalmente, los apalancamos no solamente con nuestros aliados proveedores

de equipos, sino que también los apoyamos en la ejecución de esas inversiones. Lo que sucede en este caso es que el industrial no tiene que sacar los recursos de su caja, lo que genera un beneficio muy importante. Este concepto en el ámbito internacional se llama Energy as a Service o 'la energía como un servicio', es decir, nosotros entramos a apoyar la gestión de la capacidad de generación, la conexión, la medición, la confiabilidad del usuario y los mantenimientos de las plantas, de tal forma que les ayudamos también a entender el mercado y a tener por lo tanto una mejor toma de decisión frente al mismo", subraya el Gerente.

Para él, lo importante aquí es que el usuario en estas condiciones y con el apoyo de Julia-RD se da cuenta de que sin alterar su Core Business puede tener un rol activo al participar en el mercado ofertando la reducción de sus consumos, con lo que obtiene un ingreso que reduce los costos por energía eléctrica, y decidir de forma voluntaria cuándo se desconecta y cuándo consume, de acuerdo con las normas que establece la regulación del mercado de energía eléctrica. Esas desconexiones pueden coincidir con periodos en que estén haciendo mantenimientos en sus plantas de producción o en otros en los cuales pueden estar en vacaciones a final de año, por ejemplo, pero finalmente el objetivo es que puedan participar de forma segura y responsable en estos mecanismos y eso implicará optimizar su confiabilidad y al tiempo reducir su factura de energía.



Julia RD
JULIA RD

De acuerdo con Giraldo, y considerando las proyecciones de la compañía, para el año entrante y para el 2022 tienen como meta contribuir a hacerle frente a las dificultades que va a tener que sortear el sector eléctrico en el mediano plazo, debido a factores como la entrada de algunas plantas de generación que, como bien se sabe, en el caso de las plantas eólicas en La Guajira están teniendo retrasos en su cronograma de conexión, aparte de las complejidades que presenta Hidroituango para entrar a tiempo a aportar su energía firme al sistema eléctrico.

"En ese escenario, nosotros nos estamos preparando para incrementar de manera muy significativa –durante 2021– la cantidad de usuarios que tenemos en nuestro

portafolio como clientes industriales, fortalecer la confiabilidad y competitividad en sus compañías a través de una gestión más eficiente del recurso eléctrico, y por supuesto, atender a los generadores que lo están necesitando. Vamos a continuar haciendo lo que llevamos realizando desde hace ya 3 años; somos los mayores Agregadores de Demanda en Colombia y seguiremos con ese objetivo, además de lograr unas metas de crecimiento exponencial en 2021 y 2022. Estamos llegando a los mayores grupos industriales en el país, así como a grandes superficies, y esperamos que en un futuro próximo también podamos llegar a usuarios residenciales”, revela el directivo de Julia-RD.

[REPORTAR ERROR](#)[IMPRIMIR](#)

Recomendados

[CONTENIDO PATROCINADO](#)[NEGOCIOS](#)[MIS FINANZAS](#)[OPINIÓN](#)

Ciberseguridad, el mayor reto que deja la pandemia



Contactar presenta moderno portafolio de microseguros



Seis de cada 10 empresas se transformaron digitalmente en la pandemia



App para llamar un ascensor desde el celular

[VER MÁS](#)

TE PUEDE GUSTAR

[Enlaces Patrocin](#)

Esta máscara protectora transparente sorprende al mundo. Es una gran idea

CleanShield



¡Conseguir este tesoro es imposible! Demuestra que nos equivocamos

Hero Wars



Experta en lingüística explica como hablar inglés con solo 15 min de estudio al día

Babbel