



➔ Identificando oportunidades de negocio en la comercialización de energía eléctrica

Contexto

A partir de la iniciativa del Gobierno de avanzar en la desregulación del mercado mayorista de energía eléctrica, uno de los principales distribuidores de gas natural por redes en Argentina anticipó la oportunidad de extender su oferta de servicios aprovechando su población de clientes de gas.

Contribución de STRAT Consulting

A los efectos de cumplir con el objetivo del cliente, STRAT Consulting desarrolló un detallado análisis de la cadena de valor de la energía eléctrica, profundizando en el entendimiento de la configuración de la oferta y demanda de cada eslabón, así como sus factores clave de éxito.

A continuación, STRAT Consulting identificó y evaluó los cambios a ser introducidos en el marco regulatorio. Como resultado de este proceso, fue evaluado el impacto de los cambios propuestos sobre cada eslabón de la cadena de valor y, en particular, sobre el negocio de la comercialización de energía eléctrica. Asimismo, fueron identificadas las oportunidades de nuevos negocios emergentes.

Finalmente, fueron analizadas las restricciones existentes para el desarrollo de actividades de comercialización en la industria y elaboradas diferentes alternativas de configuración del negocio bajo diversos escenarios de inversión. Cada una de tales alternativas fue evaluada tanto desde el punto de vista estratégico como desde su atractivo económico-financiero.

Resultados del proyecto

STRAT Consulting identificó oportunidades atractivas para la comercialización de energía eléctrica en el mercado mayorista, aprovechando sinergias con las operaciones ya existentes de gas natural. Sin embargo, el Cliente decidió posponer la creación de su unidad de negocios de energía eléctrica cuando el Congreso Nacional se expidió contra la desregulación del mercado.

➔ STRAT identificó oportunidades de generación de valor en la comercialización de energía eléctrica, aprovechando sinergias con las operaciones de gas natural

