



➔ Identificando oportunidades de negócio na comercialização de energia elétrica

Contexto

A partir da iniciativa do Governo de avançar na desregulação do mercado atacadista de energia elétrica, um dos principais distribuidores de gás natural por redes na Argentina antecipou a oportunidade de estender sua oferta de serviços aproveitando a população de clientes de gás.

Contribuição da STRAT Consulting

Buscando cumprir com o objetivo do cliente, a STRAT Consulting desenvolveu uma análise detalhada da cadeia de valor da energia elétrica, aprofundando no entendimento da configuração da oferta e demanda de cada elo, assim como seus fatores chave de êxito.

Em seguida, a STRAT Consulting identificou e avaliou as mudanças a serem introduzidas no contexto regulatório. Como resultado deste processo, foi avaliado o impacto das mudanças propostas sobre cada elo da cadeia de valor e, em particular, sobre área de comercialização de energia elétrica. Do mesmo modo, foram identificadas as oportunidades de novos negócios emergentes.

Finalmente, foram analisadas as restrições existentes para o desenvolvimento de atividades de comercialização na indústria e elaboradas diferentes alternativas de configuração do negócio sob diversos cenários de investimento. Cada uma de tais alternativas foi avaliada tanto desde o ponto de vista estratégico como desde seu atrativo econômico-financeiro.

Resultados do projeto

A STRAT Consulting identificou oportunidades atrativas para a comercialização de energia elétrica no mercado atacadista, aproveitando sinergias com as operações já existentes de gás natural. Entretanto, o Cliente decidiu pospor a criação de sua unidade de negócios de energia elétrica quando o Congresso Nacional se expediu contra a desregulação do mercado.

➔ A STRAT Consulting identificou oportunidades de geração de valor na comercialização de energia elétrica, aproveitando sinergias com as operações de gas natural

