

La actividad verde ya es una realidad

## Comercializadora de energía aspira a abastecer al 100% de su demanda eléctrica por medio de fuentes renovables



Como proveedor de energía a las industrias, Cinergia juega un rol clave en el día a día de cualquier actividad. La inminente y completa desregulación del mercado eléctrico y la posibilidad de la Ley de Generación Distribuida generan grandes expectativas en los distintos actores de su mercado.



La energía es uno de los componentes más importantes del planeta. Sus diferentes aplicaciones en la vida cotidiana son tan determinantes como necesarias. Por eso es que, empresas como Cinergia, comercializadora integral del recurso a las industrias por cualquier medio, tienen un rol clave en el andar diario de cualquier actividad. “Abastecemos a nuestros clientes industriales con gas natural en boca de pozo o en su planta, combustibles líquidos y estamos desarrollando el mercado de

energías renovables, que es la nueva estrella del mercado. En todos los casos nos adaptamos a las necesidades requeridas, aportando soluciones innovadoras, tanto desde la parte operativa como desde la financiera”, comenta Pablo Alberio, gerente de Mercado Eléctrico de la empresa.

El resultado de cinco años de participación en el mercado de gas natural, en el cual creció exponencialmente, le permitió alcanzar a Cinergia un conocimiento profundo del escenario nacional,

sus distintos actores y regulaciones. Este factor, sumado al *expertise* que adquirió en operaciones de *trading*, la convirtió en aliado estratégico de sus clientes y proveedores. “Nos caracterizamos por ser dinámicos y flexibles, aportando la creatividad y conocimiento del mercado para garantizar así las mejores condiciones en el abastecimiento de energía”, destaca Alberio.

Es por eso que, en una decisión estratégica del directorio de la empresa, decidió participar del incipiente desarrollo de las »

energías renovables aportando nuevas soluciones a sus clientes. “Existen dos puntos importantes que son la punta de lanza del sector energético: el desarrollo de las energías renovables, con un avance gigantesco en el último año, pero aún con un largo recorrido por delante, y el desarrollo de Vaca Muerta y el *shale gas*, que abren nuevamente la perspectiva del autoabastecimiento en el mediano plazo. Las renovables permitirán flexibilizar la matriz energética argentina, modernizarla y hacerla amigable con el medio ambiente, al mismo tiempo que será fuente de generación de nuevos puestos de trabajo, y esperamos, una nueva industria de manufactura argentina, aún muy incipiente y en vías de desarrollo”, explica el ejecutivo.

Si bien aún resta que se publique oficialmente la resolución para dar inicio al mercado entre privados –en junio se dio a conocer el borrador al que se le pudieron hacer comentarios o sugerencias– Cinergia fue pionera en el posicionamiento como comercializador eléctrico, ofreciendo a sus clientes una propuesta de abastecimiento que les permite cumplir con la Ley 27.191, al mismo

tiempo que optimizan su ecuación energética. “En simultáneo, venimos trabajando con desarrolladores para ofrecer al mercado los mejores proyectos. La posibilidad de una Ley de Generación Distribuida en ésta misma línea genera muchas expectativas en los distintos actores del mercado”, remarca el especialista, que tras 17 años de experiencia en la industria (es ex TGN, CMS y Central Puerto) aceptó el desafío de unirse a Cinergia.

### Rol de Trader

En su rol de *Trader*, la firma permite operar una cartera de diversas tecnologías (fundamentalmente eólica y solar) y de distintos proyectos, lo cual le posibilita optimizar las condiciones de contratación de las industrias y la seguridad de suministro.

Al mismo tiempo, desarrolló una herramienta financiera que permite dar garantías a los desarrolladores con el fin de que consigan la financiación necesaria para sus



**Alberio //**

*“Abastecemos a nuestros clientes industriales con gas natural en boca de pozo o en su planta, combustibles líquidos. En todos los casos nos adaptamos a las necesidades requeridas, aportando soluciones innovadoras, tanto desde la parte operativa como desde la financiera”*

proyectos, y a sus clientes, conseguir plazos de contratos acordes con su actividad y presupuestación habitual.

Por último, ofrece precios fijos o variables, utilizando como referencia el precio que tendrán los usuarios en caso de optar por la compra conjunta con Cammesa, con un descuento, lo que les permite garantizarse desde el inicio mejores condiciones económicas de contratación. “Cuando se desregule completamente el mercado eléctrico, aspiramos a abastecer a nuestros clientes, no sólo de energía eléctrica proveniente de fuentes renovables, sino al 100% de su demanda eléctrica, sin importar la fuente de la energía eléctrica.

Adicionalmente, acompañamos a aquellas industrias con proyectos de autogeneración, brindando, por ejemplo, una solución llave en mano”, resalta Alberio.

**Normalización y optimismo**

En un segmento energético nacional complejo y cambiante, la actualidad enfrenta un gran desafío para su crecimiento: su normalización, luego de muchos años de intervención y distorsión de señales por parte del Estado. “Tarifas, subsidios y retorno pleno hacia condiciones de mercado entre privados son algunos de los puntos que tendrán que ir corrigiéndose en el corto y mediano plazo”, indica el ejecutivo.

En ese sentido, los requerimientos son cada vez más desafiantes y necesitan soluciones más innovadoras. “Aspiramos a convertirnos en el socio energético de nuestros clientes, satisfaciendo todas sus necesidades de energía”, apunta.

Es que, según sus palabras, se nota un claro optimismo en el corto y mediano plazo. “El desarrollo de Vaca Muerta cambiará el paradigma energético de la Argentina, enfrentando

un futuro promisorio, pero que requerirá mucho esfuerzo para lograrlo. En Cinergia ya estamos trabajando para adaptarnos a las nuevas condiciones del mercado a mediano plazo”.

En esa línea, el gran objetivo pasará por consolidar en el corto plazo la evolución hacia una comercializadora integral de energía, sumando al gas natural los combustibles líquidos y la comercialización de energía eléctrica. “Tenemos bien en claro que somos socios estratégicos de nuestros clientes y proveedores, por lo que les debemos presentar de manera constante nuevas soluciones integrales en el abastecimiento energético, un insumo clave en la actividad industrial”.

Es por eso que la empresa pasó de ser un comercializador de gas natural a un comercializador integral de energía, ofreciendo una cartera de productos que nos permite optimizar las condiciones operativas, económicas y financieras en cada caso. “Nuestro ideal, y por el cual me sumé al equipo de Cinergia, es el desarrollo del negocio eléctrico, enfocado inicialmente en el mercado de energías renovables”, concluye Alberio ©