

De consumidor a prosumidor un cambio imparable y necesario



minsait

An Indra company

El sector energético está experimentando un período de profundos cambios.

Su disrupción ha sido provocada por un lado, por la transformación digital, con la aparición de nuevas tecnologías, nuevos productos y servicios. Por otro lado, siempre están presentes los problemas climáticos y ambientales, así como el desarrollo cada vez mayor de la generación distribuida.

En un futuro cercano, la electricidad ya no será considerada solamente como un producto que se suministrará independientemente de su uso final, sino que su valor será dado por la forma en que se produce, almacena y utiliza. También se vinculará a la prestación de servicios finales de valor agregado, como el confort en el hogar, movilidad y entretenimiento.

El modelo de negocio de la electricidad se enfrenta actualmente a un cambio radical, que implica el proceso de desarrollo e implementación de las redes de energía del futuro, las denominadas redes inteligentes o Smart Grid.

La nueva tecnología parece tener el potencial de modificar e innovar el modelo de negocio de las empresas de servicios eléctricos en el que surge la necesidad de cambiar, evolucionar y adaptarse a las nuevas necesidades del mercado.

El enfoque tradicional Top-down del sector de las Utilities, que abarca desde la generación hasta la transmisión, distribución y venta, que caracteriza el sistema centralizado tradicional, evoluciona en la dirección de un ecosistema mucho más distribuido, interactivo e interconectado.

Los principales factores que impulsan esta transformación son las políticas gubernamentales y la mayor implicación del consumidor. Los clientes exigen la generación de energía a partir de fuentes renovables, la atención al medioambiente y su consumo personal de energía.



Aprovechando las oportunidades del mercado

Es necesario que las Utilities se comprometan a:

Mejorar la experiencia del cliente gracias a ofertas segmentadas y niveles de servicio personalizados.

Diferenciarse con **nuevas propuestas de valor** a través de la sinergia perfecta entre los servicios más allá del Beyond-the-meter y los servicios completamente discontinuos con respecto al negocio principal en una perspectiva de business as a platform (como el modelo de Amazon, AirBnB, Google, etc.)

Proponer **programas de fidelización** que estén alineados entre las promesas y la experiencia percibida por el cliente.

En este contexto, es importante enfatizar que al aumentar la descentralización de la producción de energía, cada vez más personas y empresas pueden llevar a cabo una papel activo en el sistema energético. Esto permite el desarrollo de nuevos modelos de negocio, dando lugar a la creación y el desarrollo de las comunidades energéticas, que desempeñarán un papel clave en la transición energética.

Para conseguirlo, es necesario seguir la evolución de tres factores fundamentales:

- **Ámbito regulatorio**
- **Aspecto tecnológico**
- **Transición de un enfoque individual a un enfoque colectivo de la gestión de la energía**

Este nuevo escenario impulsará a las empresas de Utilities a evolucionar su negocio hacia áreas no convencionales más expuestas a la competencia.



Los tres modelos evolutivos principales para las Utilities

Las estrategias y el grado de evolución del modelo de negocio, las decisiones y el posicionamiento son el resultado de ambos aspectos: por un lado encontramos la capacidad de maximizar el valor extraído de las tecnologías digitales endógenas y habilitadoras y, por otro lado, está la capacidad de aprovechar de forma eficientemente las nuevas características del nuevo consumidor de energía.

Por lo tanto, es posible identificar situaciones diferentes en términos de evolución y de modelos de negocio que podemos definir con tres modelos principales:

01.

Modelo Digital:

Constituye una posición de Quick-win gracias a la cual las Utilities podrán desarrollar ofertas y servicios de productos básicos incluso con altos niveles de sofisticación. Esto les permitirá consolidar el papel de interlocutor innovador y reducir los costes operativos al cambiar las interacciones físicas a los canales digitales.

02.

Modelo Energy as a Service:

En esta segunda etapa evolutiva las Utilities podrán conectar todos los componentes del ecosistema energético gracias a las tecnologías de conexión y gestión en tiempo real para datos y pagos.

03.

Modelo Business as a Platform:

La creación de una masa crítica de clientes o la combinación única de activos tecnológicos y formas innovadoras de satisfacer las necesidades existentes, podría impulsar a algunos operadores a aplicar el Business as a Platform al sector energético. Es decir, construir una propuesta de valor totalmente nueva en torno a un ecosistema destinado a abordar las nuevas necesidades de los clientes con productos y servicios propios o suministrados por socios del ecosistema.



Conclusión

Como conclusión, podemos afirmar que la adopción de redes inteligentes y el desarrollo de las comunidades energéticas representan una gran oportunidad para el sector de las Utilities, innovando la cadena de suministro actual, permitiendo el desarrollo de nuevos modelos de negocio y el acceso a los usuarios finales al mercado energético con mayor transparencia e inmediatez.

El modelo de negocio del futuro pertenecerá a aquellos que puedan crear un ecosistema integrado donde clientes, proveedores y nuevas empresas colaboren entre sí. Aquellos que puedan hacer un mejor uso de la tecnología y sus potentes motores de análisis y gestión de datos, podrán ofrecer experiencias de cliente avanzadas y sofisticadas, creando servicios cada vez más personalizados.

La actualización tecnológica, el Smart Grid y los nuevos mecanismos de mercado, permiten el desarrollo de un sistema de producción de energía limpia y eficiente y la creación de una gran comunidad energética. Gracias a una oferta innovadora de productos y servicios y un modelo de negocios diseñado en la nueva arquitectura de red, se disponen de todos los elementos para competir en un sector energético cada vez más complicado y convertirse en una Utility de nueva generación.



Mark Making the way forward



Avda. de Bruselas 35
28108 Alcobendas
Madrid (Spain)
T +34 91 480 50 00

minsait.com

minsait

An Indra company