

La comercialización vía Internet en la industria de la energía

Por Miguel
Beruto

En los últimos años los volúmenes transados vía Internet han alcanzado cifras siderales (más de 300 mil millones de dólares) y se ha facilitado el uso de derivados en este mercado.

En este sentido, ¿cómo han reaccionado los mercados argentinos y regionales ante la aparición de los marketplaces? ¿qué volumen real de transacciones se hace vía Internet?

EL E-BUSINESS EN EL MERCADO ARGENTINO



Miguel Beruto

El desarrollo del e-business en nuestro país siguió las pautas de lo que ocurrió mundialmente. Una fuerte explosión de proyectos en el 98/99 y luego una abrupta caída en el 2000 que acompañó el derrumbe del Nasdaq. A partir de allí el mercado fue mucho más selec-

tivo y sobrevivieron los pocos proyectos que tenían valor agregado propio a las formas de comercialización de la economía real.

También se produjo una clara diferenciación entre los proyectos B2C (Business to Consumer) y B2B (Business to Business) siendo en general más sustentables estos últimos por la mayor penetración de Internet entre sus actores y un mejor posicionamiento cultural para el uso de esta nueva herramienta.

La mercancía que se negocia tiene mucho impacto en el desarrollo de los sitios. Los bienes que son fácilmente categorizados, definidos y/o codificados, como los que no necesitan de una complicada estructura de lo-

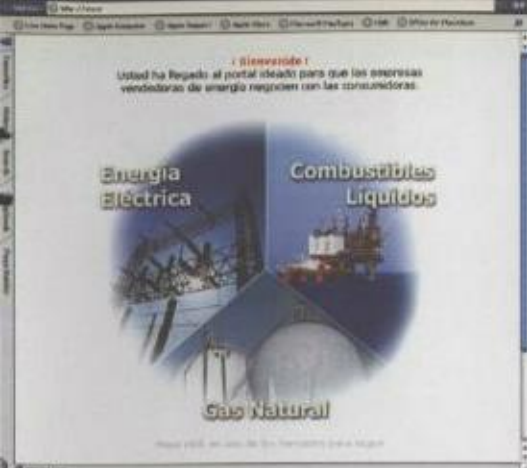
gística para su entrega y no necesitan de servicios post-venta son los que mejor se adaptan a ser transados vía Internet. Desde este punto de vista la energía en todas sus formas (combustibles líquidos, gas y electricidad) cae dentro de este grupo.

¿CÓMO REACCIONARON LOS MERCADOS ARGENTINOS Y REGIONALES ANTE LA APARICIÓN DE LOS PORTALES?

Aquí también, en líneas generales, la reacción

ha sido similar—pero no igual—que al resto de los mercados, fundamentalmente al de los países centrales. En estos países la tradicional postura conservadora de la industria (sobre todo la eléctrica) se resistió al comienzo al uso de esta nueva herramienta pero en estos últimos años los volúmenes transados han alcanzado cifras siderales (más de 300 billones de dólares) y se ha facilitado el uso de derivados en este mercado.

Aquí en la región aparecieron dos tipos de



portales. Las plataformas de transacciones independientes, no vinculadas a ningún agente del mercado, donde tienen acceso tanto a la oferta como la demanda (*market place*) y donde las transacciones se realizan siguiendo ciertas pautas definidas por el propio portal. También en estos portales se ofrecen noticias, información sobre precios y aspectos regulatorios y asesoramiento para que las pequeñas y medianas empresas puedan acceder a los mercados mayoristas de energía. El otro tipo de portal es el que transa principalmente productos de un actor del mercado, que normalmente toma posiciones en los productos que comercializa. Es decir

que utiliza Internet para comercializar sus propios productos y los que compra a otros productores. Podemos decir que el mercado local y regional se encuentra todavía en la etapa de asimilación de esta nueva herramienta y se está produciendo el cambio cultural necesario para que ocurra lo que ya aconteció en los países centrales, pero que el proceso es irreversible.

¿QUÉ VOLUMEN REAL DE TRANSACCIONES SE HACE VÍA INTERNET?

Todavía es muy bajo debido a las razones culturales y de maduración del mercado antes mencionadas, pero también debido a la falta de profundización de la desregulación de los mercados energéticos en los distintos sectores. En el caso particular del mercado eléctrico falta destruir la barrera del precio estacional para que se desarrolle un mercado a término de contratos. En cuanto a la actividad actual existen dos portales activos, uno independiente *aXesoEnergía* y el otro dependiente de Enron (*Enron online*). ●

Miguel Beruto es Ingeniero Mecánico Electricista de la Universidad Nacional de Córdoba. Tiene amplia experiencia en la industria de la construcción, donde desarrolló sus actividades durante más de 30 años en distintos países, llegando a ser Gerente General de SADE. En Perez Companc S.A. actuó como Vicepresidente a cargo de dos Unidades de Negocios (Construcción y Electricidad), luego como miembro del Comité Ejecutivo y del Directorio con responsabilidades en el desarrollo de nuevos negocios en América Latina. Actualmente es socio de la consultora empresarial BA & A y Presidente de aXesoEnergía.Com.



Tecnología, calidad & experiencia



Tres conceptos básicos que caracterizan a SOCO-RIL acompañan permanentemente nuestros esfuerzos en el desarrollo de grandes proyectos. En SOCO-RIL contribuimos al cuidado del **Medio Ambiente** a través del desarrollo de nuevas tecnologías, asegurando la calidad de nuestros productos para la **Protección Anticorrosiva**, la **Aislación Térmica** de tubería y **Lastrado de Conductos Submarinos** en el mercado de Petróleo, Gas, Petroquímica, Agua y Minería.

- **Revestimientos internos en Epoxi.**
- **Revestimientos externos en Poliolefinas.**
- **Revestimientos externos en Epoxi.**
- **Mantas termocontraíbles Raychem.**
- **Revestimientos internos de tuberías y accesorios según normas Tuboscope Vetco Int.**
- **Aislaciones térmicas en Poliuretano Expandido.**
- **Lastrado de tubería con hormigón.**



SOCO-RIL



Oficina Central / Head Office

Ruta 9, km 52,3 - (1625) Escobar - Buenos Aires, Argentina

Tel.: (54)-03488-493332 - Fax: (54)-03488-493314 - e-mail: info@socoril.com.ar