



Guía y compañera de viaje de las empresas que se 'independizan' y compran directamente su electricidad

La misión de Simbios consiste en ayudar a las empresas a comprender una nueva realidad que amplía su horizonte de oportunidades. La liberalización del mercado energético de 1999 abrió ante ellas grandes ventajas para reducir uno de los costes más pesados de la actividad de un negocio. Tienen la posibilidad de comprar directamente la electricidad en los mercados energéticos y, con ello, alcanzar considerables ahorros y una transparencia total del proceso de adquisición de la misma. Simbios ejerce su labor, principalmente, en dos frentes diferentes: por un lado, ayuda a las pymes, grandes consumidoras de electricidad, a 'independizarse' de las comercializadoras de energía ofreciendo un amplio abanico de servicios para ello. Por otro lado, su trabajo de guía y asesoramiento se amplía hasta llegar a empresas de menor dimensión, a las que ayuda a unirse y operar en los mercados a través de centrales de compras y cooperativas de consumo. A todas ellas les ofrece la amplia experiencia de 25 años que tienen sus dos responsables, dos mujeres emprendedoras que atesoran un importante prestigio profesional forjado en el ámbito de las tecnologías de la información, los sistemas de gestión y los mercados eléctricos. Y lo más importante, pone al alcance de las compañías su capacidad de trabajo, su implicación y su trato cercano. Los cimientos esenciales para ayudar a las empresas a descifrar el complejo mercado de la energía y con ello, pagar solamente por la electricidad que necesitan y consumen.

Ahorro, transparencia y conocimiento. Son las tres piedras angulares que sostienen el servicio profesional que ofrecen Simbios Energy Consulting, una joven empresa de Rivas Vaciamadrid cuya principal misión consiste en ayudar a las pymes, grandes consumidoras de energía a 'independizarse' de las empresas comercializadoras (si así lo desean) que todavía controlan

prácticamente el 90% del mercado. Ahorro, transparencia y conocimiento son también las tres grandes ventajas de las que se benefician las empresas que deciden dar el paso y convertirse en consumidoras directas de electricidad: "El ahorro es el que proporciona eliminar a los intermediarios en la compra de electricidad y la transparencia se logra porque los mercados ofrecen,

de manera pública, los precios del kilowatio / hora para cada franja horaria. El cliente, además, tiene la oportunidad de conocer, en todo momento, cuánto y cuando consume. Y esta información es vital para su negocio porque le posibilita hacer distribución de cargas o adoptar medidas de ahorro", explica Eva Arranz, una de las dos socias responsables de la firma de asesoramiento





En la imagen, Julita Clemente (socia fundadora de SIMBIOS), Ana Castañeda (gerente de ASEARCO) y Eva Arranz (socia fundadora de SIMBIOS).

energético junto a Julita Clemente. La empresa tiene la oportunidad de ahorrar dinero, controlar directamente cuáles son sus gastos y necesidades reales, pero además, puede encontrar en su camino hacia la soberanía energética con ventajas añadidas porque “una vez que adopta este modelo de compra ya no se tiene que volver a negociar los precios anuales con las distintas comercializadoras y esto supone un ahorro de tiempo considerable para los gestores de la empresa”, concluye Arranz. Ante esta ecuación afortunada y teniendo en cuenta que en nuestro país el suministro eléctrico está liberado desde 1999 es inevitable preguntarse por qué la compra directa de energía por parte de las pymes no es una opción todavía demasiado extendida. Ante esta cuestión, responde Clemente: “Existen dos motivos principales; en primer lugar, porque muchas empresas desconocen que tienen ante sí esta posibilidad. En segundo lugar, por la falta de empresas de servicios que les puedan ayudar, si así lo necesitan, a realizar sus compras”.

Cómo ayuda Simbios a comprar energía?

Eva Arranz explica que Simbios se convierte en el compañero de viaje perfecto en el trayecto de la compra de energía eléctrica para sus clientes: “Para llevar a cabo la operativa de las compras de electricidad en los mercados se necesita un conocimiento muy especializado sobre el funcionamiento del sector eléctrico y sus procedimientos. Este conocimiento no suele estar al alcance de todos. Por ello, Simbios se encarga, en nombre del cliente, de realizar todos aquellos procesos necesarios: desde el cálculo de la energía a lanzar las ofertas de compra de electricidad, gestionar las liquidaciones y garantías a aportar. De tal forma, que todos estos procesos resulten totalmente transparentes para el cliente, que únicamente se tendrá que ocupar de realizar los pagos correspondientes”. Son numerosos los casos de éxito con los que cuenta ya la joven empresa. Entre sus clientes, cuentan con grandes consumidores de electricidad, tanto del ámbito

privado como de la administración pública. Por ejemplo, Simbios fue la artífice del proceso de ‘independencia energética’ que alcanzó el Ayuntamiento de Rivas Vaciamadrid. Fue la encargada de asesorar al consistorio en este proyecto así como de realizar los trámites burocráticos necesarios. También fue la responsable de llevar a cabo los estudios pertinentes para establecer el consumo energético de los inmuebles municipales y su equipo de profesionales se encarga de realizar las compras de electricidad diariamente.

Implicación, trato cercano y oportunidad

Simbios se está abriendo camino en un mercado difícil donde tiene que hacer frente a la creciente competencia del sector, pero más aún, ha de vencer las resistencias que ofrece el desconocimiento de esta posibilidad que tienen a su alcance las grandes empresas. Es decir, tienen que afrontar la desconfianza que inevitablemente surge cuando algunas empresas optan por adaptarse a cualquier



tipo de cambio. El recelo innato a todo proceso de evolución. En este sentido, las responsables de Simbios argumentan que estos grandes consumidores que dan el paso hacia su soberanía energética solo tienen que adaptarse “al cambio que supone el modo de pago de la electricidad, que se hace semanalmente mediante transferencias bancarias y al mayor número de facturas que se tienen que gestionar. Sin embargo esta última circunstancia no llega a constituir un problema porque las facturas se emiten en formato electrónico, directamente

importables en la mayoría de los sistemas contables”. La clave del éxito de la joven, pero meteórica trayectoria de Simbios se cifra en sus señas de identidad. La empresa ofrece a sus clientes, precisamente, lo que se necesita en estos casos en los que hay que ayudar a gestionar un proceso de cambio en una empresa: “trato cercano, implicación y calidad en el trabajo”. Como explica Julita Clemente, “somos una empresa pequeña y para hacernos un hueco en un mercado tan competitivo como este, tenemos que prestar unos servicios de alta

profesionalidad con una relación calidad – precio óptima. Nuestra filosofía empresarial va intrínseca en nuestro nombre. La relación con nuestros clientes es una simbiosis porque ambas partes nos proporcionamos beneficios mutuos”.

Unidas en centrales de compras

Simbios no olvida a ese amplio espectro de clientes que constituyen las pequeñas empresas, aquellas que no tienen volumen suficiente para la compra directa de electricidad. Negocios de estructura más pequeña, pero que pueden unir fuerzas agrupándose en centrales de compra o cooperativas de consumo. “De este modo, se pueden beneficiar de la adquisición de electricidad a precio de coste de mercado”. En este aspecto, Simbios ofrece apoyo a las centrales de compras y a las cooperativas de consumo de electricidad que se crean para obtener los beneficios de las compañías comercializadoras. En este sentido, les ayuda en todo el proceso desde el origen. Les ayuda a constituirse en agentes que pueden participar en el mercado



Datos de contacto

SIMBIOSEC

Teléfonos: 629 36 12 28

620 99 14 28

Correo: comercial@simbiosec.com

www.simbiosec.com

de la energía eléctrica y les presta asesoramiento en la elaboración del plan de negocio. De la mano de Simbios, organizan la empresa, ofrecen sus servicios para realizar los procesos de compra / venta de electricidad en los mercados, les abre la posibilidad de externalizar los procesos de facturación y se encarga también de la burocracia, pues les da soporte a la hora de cumplir con sus obligaciones ante las administraciones. Finalmente, si lo desean, también les ofrecen la posibilidad de realizar auditorías así como análisis de rentabilidad. Además, también son clientes de Simbios empresas comercializadoras de electricidad, de pequeño o mediano tamaño, que les encargan la

externalización de parte de sus servicios operativos apoyando la gestión de los negocios, pero también comprando en mercados de la electricidad para su cartera de clientes.

Asesoramiento energético

La vocación de Simbios es ofrecer un asesoramiento integral en el ámbito de la energía. De ahí que ofrezca sus servicios también a empresas que quieren seguir trabajando con las compañías comercializadoras de energía. Para ellas, cuenta con un apoyo experto en la contratación de suministro eléctrico. Tras estudiar

las condiciones de contratación y las necesidades de electricidad de las empresas, en caso de que fuera necesario, Simbios les aconseja cómo mejorar su acuerdo de suministro. En ese sentido, Simbios presenta propuestas de ofertas de referencia, selecciona los productos adecuados para cada cliente, busca la manera de optimizar la potencia contratada, procede al análisis de facturas y control de los consumos y precios aplicados. También propone acciones correctoras para abaratar la factura, entre otros servicios.

Los orígenes y los proyectos

Simbios nació hace tres años fruto de la experiencia profesional de Eva Arranz y Julita Clemente. Dos mujeres que decidieron dar el salto al mundo empresarial contando con un impulso determinante: el apoyo de las empresas para las que habían trabajado. Contaban con más de 25 años de experiencia en el mundo de las tecnologías de la información, los sistemas de gestión y mercados eléctricos. Hacía tiempo que habían descifrado y comprendido las complejidades que ofrecen los mercados de la electricidad



cuando llegó el momento oportuno de iniciar una aventura empresarial. “Decidimos crear la empresa porque la coyuntura del sector eléctrico, en ese momento, demandaba servicios como los que ofrecemos. Alentadas por los responsables de las empresas en las que habíamos estado trabajando por cuenta ajena (personas que conocían bien nuestras capacidades e implicación con el trabajo), decidimos dar el paso. Ellos nos ofrecieron la posibilidad de prestarles dichos servicios como profesionales independientes”, explica Julita Clemente. Hoy, no están solas. Cuentan con un equipo de trabajadores titulados universitarios, altamente experimentados y en constante

formación. “Este aspecto es muy necesario en este sector porque nos permite adaptarnos a los nuevos servicios y cambios legislativos que los rigen”, añaden. Es decir, disponen ya de los cimientos imprescindibles para continuar por la senda del crecimiento poniendo las miras en una futura ampliación del negocio. “En estos momentos, a medio plazo, queremos consolidarnos como gestores de consumidores directos de referencia tanto en el ámbito de las administraciones públicas como en el sector industrial de la zona centro. Dentro de nuestro portfolio, vamos a integrar los servicios de gestión de plantas de producción eléctrica y autoconsumo y también trabajaremos para

introducimos en la operación en los mercados del gas”. Los pilares de su actividad están cada vez más asentados y los vientos del mercado son favorables. Sin embargo, no todos los que operan en este sector en expansión llegan a buen puerto. Eva Arranz y Julita Clemente cuentan a su favor con la fidelidad de sus clientes y una notable experiencia de la que no pueden hacer gala otras empresas de la competencia. Es decir, la suerte, aquella que “sucede cuando la preparación y la oportunidad se encuentran y se unen” (Voltaire), les está mirando de frente. Nada se ha dejado al azar. Hay mucho y buen trabajo detrás de esta aventura empresarial afortunada.

