

EVENTO EN VILLA VERLA

ENEL presenta su oferta integrada de energía, soluciones y nuevo modelo de atención en la Región de Coquimbo

EQUIPO EL DÍA La Serena

Con el propósito de fortalecer su presencia en la zona norte del país, y particularmente en la Región de Coquimbo, el Grupo ENEL presentó en la ciudad de La Serena su modelo de Oferta Integrada de venta de energía para clientes libres, junto con sus soluciones de eficiencia energética, que permiten alcanzar importantes ahorros a través de la gestión del consumo eléctrico.

El encuentro reunió a ejecutivos de las principales empresas e industrias de la Región de Coquimbo –minería, retail, universidades, hotelería, instituciones públicas y autoridades– con el objetivo de destacar la importancia de acelerar la transición energética en los distintos sectores productivos.

Durante la actividad se dieron a conocer los incentivos vigentes que, gracias a la regulación, permiten a las empresas con una potencia conectada superior a 300 kW pasar del mercado regulado a libre. Esta alternativa ofrece acceso a un suministro eléctrico más competitivo en precio y, además, garantiza que la energía provenga de fuentes renovables certificadas, contribuyendo a la sostenibilidad y descarbonización de las operaciones mediante ahorros y eficiencia energética.

La iniciativa tiene como finalidad expandir este modelo de negocio al norte del país, comenzando por la Región de Coquimbo y proyectándose hacia otras zonas con alto dinamismo productivo y creciente demanda energética. El modelo busca posicionar a Enel como un interlocutor capaz de ofrecer soluciones integrales para la optimización energética, la electrificación de consumos y el suministro de energía.

En este contexto, la compañía pre-



El encuentro reunió a ejecutivos de las principales empresas e industrias de la región.

CECIDA

Las empresas, industrias e instituciones públicas con un consumo eléctrico intensivo en sus operaciones, pueden cumplir sus metas de descarbonización y sostenibilidad a través de un contrato como cliente libre, abastecido por energía renovable y complementado con soluciones de eficiencia energética.

sentó también su portafolio de productos y servicios, que incluye electromovilidad, sistemas fotovoltaicos, bombas de calor para calentamiento de agua, climatización, iluminación LED e infraestructura eléctrica. Todas estas soluciones están orientadas a mejorar la eficiencia operacional, reducir costos y avanzar hacia la descarbonización de los procesos productivos.

En la reunión resaltaron las oportunidades que hoy tienen las empresas con alto consumo energético para acceder a los beneficios del mercado de Clientes Libres: energía con certificación de origen renovable,

contratos flexibles, propuestas a la medida, eficiencias operacionales traducidas en ahorros y asesoría experta. Este enfoque simplifica la relación comercial, reduce riesgos, brinda mayor seguridad y evita la fragmentación con múltiples proveedores, todo respaldado por una estructura fortalecida en la Región de Coquimbo que impactará positivamente en la economía local.

Uno de los aspectos más valorados por los clientes es la flexibilidad financiera, por ello, ENEL ofrece modelos en los que los proyectos se financian a partir de los ahorros que generan, permitiendo avanzar en la transición energética sin desviar recursos propios del negocio. Este esquema resulta especialmente relevante en una región de alto consumo energético y crecimiento sostenido, donde la eficiencia operacional se traduce directamente en mayor competitividad y sostenibilidad.

“ENERGY PARTNER”, EL MODELO DE ATENCIÓN DE ENEL

ENEL presentó además el modelo de atención personalizada denominado “Energy Partner”, diseñado para garantizar una relación directa, cercana y disponible las 24 horas del día entre los clientes y los ejecutivos de la compañía. Este modelo busca ofrecer soporte y asesoría adaptada a las necesidades energéticas específicas de cada empresa e industria.

Cada ejecutivo actúa como un socio estratégico, brindando acompañamiento permanente a los clientes de la región mediante asesoría técnica especializada, actualizaciones constantes y presencia en terreno. De esta manera, se asegura una atención más cercana y respuestas oportunas, fortaleciendo la confianza y el vínculo con las empresas que requieren soluciones energéticas a la medida.