

gasista, una plataforma de compra venta que funciona desde enero en pro de la liberalización de la industria. “Va a garantizar la transparencia y la competencia porque ahora pueden visualizarse las transacciones. Lo que aún está por ver es que repercuta en mejores precios porque en otros países con *hub* no ha supuesto una reducción del precio”, reconoce la secretaria general de Sedigas.

Pese a que España es el país con más plantas regasificadoras de Europa –alberga seis de las 22 europeas–, el nivel de penetración de esta energía es relativamente bajo si se compara con otros estados mediterráneos como Italia, donde el gas cuenta con un 88% de implantación frente al 30% de nuestro país. Para los responsables de Redexis Gas, compañía de transporte y distribución, esta situación no es sino una oportunidad. “Son

En vigor desde enero, el 'hub' gasista garantiza la transparencia en la compraventa de este bien

varios los factores que desvelan un considerable crecimiento de la demanda de gas para su uso térmico convencional, como la reducción de los precios internacionales de combustibles por la bajada del índice Brent y por la salida a los mercados internacionales del gas no convencional”.

Se abre, por tanto, una excelente oportunidad para el gas en Europa con España como agente protagonista.

El sector energético, ante los nuevos desafíos

Salvador Gabarró Presidente de Gas Natural Fenosa

Nos encontramos en un contexto económico y social cambiante, inmersos en unos vaivenes económicos globales, de acuerdo con la última cumbre de Davos. A pesar de algunas situaciones que afloran en la actualidad, como el descenso del precio del barril de petróleo y el recorte de sus previsiones de demanda, el gas natural sigue siendo hoy en día una buena opción en la combinación energética de la UE para lograr un sistema progresivamente más descarbonizado, que reduzca las emisiones de CO₂, y mejore la calidad del aire ambiental, tal y como se desprende de los compromisos adquiridos en la reciente cumbre COP21. La Comisión Europea acaba de presentar un paquete de medidas sobre la seguridad energética para equipar a la UE en la transición energética mundial. Entre ellas, el reglamento sobre la seguridad del suministro de gas; la decisión sobre los acuerdos intergubernamentales en el ámbito energético o la estrategia de gas natural licuado (GNL) y almacenamiento de gas. A esto se suma el papel del *shale gas*, que actualmente representa el 60% del crecimiento del suministro mundial, y el del GNL, que absorberá una quinta parte del potencial de crecimiento de la demanda de gas en los próximos años.

Así, la Comisión establece una estrategia sobre el GNL que permitirá mejorar su acceso a todos los Estados miembro con interconexiones que propicien un mercado interior de la energía.

El sector eléctrico, por su parte, gana terreno en muchas áreas de uso residencial, industrial y terciario y, en 2040, representará a nivel mundial casi un cuarto del consumo energético final, a la vez que lidera el camino hacia un sistema sin emisiones de CO₂. La eficiencia energética es clave para la evolución de la demanda mundial de energía en este horizonte. En España podemos dar por cerrada, en sus puntos esenciales, la reforma energética aprobada por el Gobierno. Estas medidas otorgan estabilidad al sector y contribuirán al desarrollo de los mercados del gas natural y la electricidad, con el consiguiente aumento de la contribución al PIB del país.

Gas Natural Fenosa ha demostrado sus fortalezas con un modelo de negocio maduro y equilibrado. Crecemos a pesar de la difícil coyuntura económica y estamos preparados para acelerar nuestro crecimiento con un nuevo Plan Estratégico 2016-2018, con visión hacia 2020, que presentaremos próximamente. A pesar de que en un

momento concreto la situación económica y regulatoria de España afectó a nuestra cuenta de resultados, nuestra consolidada actividad internacional y solidez financiera nos han permitido hasta la fecha compensar los resultados globales y demostrar la capacidad que tenemos para seguir invirtiendo y creciendo, como recientemente hemos hecho en Chile. Contamos con una cartera de gas flexible en destino, diversificada en origen y competitiva en precio. Tenemos el gas, los clientes y la infraestructura que nos permiten participar activamente en los mercados y sacar el máximo rendimiento de nuestras operaciones. En el negocio eléctrico, Gas Natural Fenosa es uno de los operadores más eficientes en términos de costes de operación y mantenimiento en distribución eléctrica. Nuestra compañía colabora en la mejora y optimización del sistema energético en aquellos países en los que está presente, con la vista puesta en el mercado internacional para buscar nuevas oportunidades de generación a través de nuestra filial Global Power Generation (GPG).

Seguiremos potenciando proyectos de movilidad sostenible y apostaremos por el crecimiento orgánico de los negocios regulados, que cuentan con un gran potencial en España, con un índice de penetración de gas aún alejado de la media europea. Nuestro horizonte enfoca un futuro marcado por la vocación de servicio a la sociedad y excelencia en el servicio, amparado por un gran equipo humano, comprometido con la seguridad y la salud. La gestión responsable del medio ambiente, unida al compromiso con nuestros *stakeholders* y al nuevo Código de Buen Gobierno, liderará la actividad futura de nuestra compañía.

PUBLIREPORTAJE

Ahorramos y lo hacemos fácil a nuestros clientes

Petronieves Electricidad es la marca de la comercializadora eléctrica fundada por los hermanos José Domingo y Luis Nieves, propietarios de Grupo Petronieves, junto con Xavier López, directivo con una amplia experiencia en el sector energético. Nos hemos entrevistado con ellos sobre el proyecto.

¿Cómo ha sido la trayectoria de Petronieves Electricidad en su segundo año de actividad?

JDN- Hemos superado nuestras propias expectativas. Además, en este año 2016 esperamos un crecimiento superior al 200% tanto en clientes como en facturación.

¿Cuál ha sido la clave para alcanzar el éxito?

LIN- Como en el resto de negocios del Grupo Petro-

nieves, todo lo que hacemos siempre tiene como centro el cliente. No es una frase sin más, es nuestra filosofía.

¿Qué es novedoso en vuestra propuesta?

XL- Aparte de ofrecer precios muy competitivos sin sorpresas para nuestros clientes, hacer que toda la relación con nosotros sea fácil desde la factura hasta cualquier reclamación.



Luis Nieves y José Domingo Nieves

Xavier López

¿En qué proyectos están trabajando en estos momentos?

JDN- Nosotros, por filosofía, queremos avanzar. Estamos apostando fuerte en la expansión de nuestra red de estaciones y otros proyectos, todo lo que aporte valor al cliente.

¿Cuál es la esencia corporativa del Grupo Petronieves?

LIN- En poco tiempo hemos crecido mucho sin perder nuestra esencia. Desde Axoil (operador de carburante),

“OFRECEMOS PRECIOS COMPETITIVOS SIN SORPRESAS”

Petronieves con distribución, estaciones de servicio, instalaciones y tarjeta y desde hace pocos años Petronieves electricidad, somos un operador energético global.

¿En qué se centrarán este año en electricidad?

XL- Consolidar nuestro crecimiento en toda España gracias a la red comercial propia y externos comprometidos con el proyecto y en seguir mejorando nuestros sistemas para que nuestros clientes sigan diciendo: ¡Qué fácil es trabajar con...



www.petronievesenergia.com
www.petronieves.com