



GAS NATURAL FENOSA

“Les Balears són una gran oportunitat per al negoci de Gas Natural Fenosa”

Daniel López Jordà és director general de negocis detallistes d'energia de Gas Natural Fenosa. La companyia es fixa en les Illes Balears com a nínxol de mercat en auge.

Gas Natural Fenosa fa el salt al segment de les pimes a les illes Balears. Per què s'ha escollit aquest territori?

—Les illes Balears són un territori amb una població i potencial de creixement molt interessant per a un comercialitzador d'energia. L'activitat al sector terciari, caracteritzat per un teixit enorme de petita i mitjana em-

presa, és força important a les Balears i representa una magnífica oportunitat. Actualment, hi tenim prop de 2.000 clients de comercialització elèctrica al segment comercial, amb un consum de 90 GWh/any. Tenim un gran interès en el segment d'empresa, on hem detectat un mercat potencial d'electricitat de prop de 45.000 subministraments de pimes, amb un consum total de 200

Gwh/any. L'any 2014 preveiem assolir els 10.000 clients d'electricitat al segment de les pimes de les Balears, amb un consum que arribaria a 450 GWh/any d'aquí a quatre anys, és a dir, un 20% de la quota de mercat. Sens dubte, les Balears són una magnífica oportunitat per al negoci de Gas Natural Fenosa.

—Quines facilitats tindran els empresaris que es podran beneficiar del conveni signat entre Gas Natural Fenosa i Pimeb, la patronal de la petita i mitjana empresa?

—Mitjançant aquest conveni, els socis de les més de 150 associacions empresarials que agrupa Pimeb a Mallorca, Menorca, Eivissa i Formentera podran gaudir de més bones con-

dicions econòmiques en els contractes d'energia, una millor atenció comercial, un ventall de serveis relacionats amb la gestió de l'energia i també la possibilitat d'accedir a estudis de millora de l'eficiència en el consum energètic. A més, els empresaris disposaran d'un canal telefònic d'atenció comercial directa per a associats i una bústia electrònica dedicada a les seves sol·licituds.

—**La presència de Gas Natural Fenosa a les illes Balears es remunta al 2005, amb el mercat industrial elèctric. Quins són els plans de la companyia per a fer-se un forat en el mercat industrial de gas natural?**

—Efectivament, des del 2005 el grup és present al mercat industrial elèctric de les Balears, on compta amb una cartera contractada de 37 GWh/any. A banda, des del 2010, Gas Natural Fenosa ha impulsat l'activitat d'expansió al mercat de la petita i mitjana empresa de les Balears, on ha obert delegacions per a oferir productes i serveis als clients amb potència contractada superior a 10Kw. D'una altra banda, tenim un gran interès en el creixement de la nostra cartera de clients industrials de gas natural i per això disposem de persones dedicades a aquesta activitat a les Illes.

—**La companyia també té presència al mercat residencial. Quines**

perspectives de creixement ofereix aquest sector de clients, i amb quines dificultats pot topar a l'hora de planificar el creixement? Sovint, la dispersió de les zones residencials encareix massa la canalització de les infraestructures necessàries, que és més fàcil a les àrees urbanes més massificades.

—A més de l'activitat al sector comercial, Gas Natural Fenosa també és present al mercat residencial de les Balears, en què comercialitza gas natural, electricitat i serveis, amb un fort ritme de creixement. Com a comercialitzadors, fem servir les infraestructures dels distribuïdors de cada zona. I, en el cas de les illes Balears, a Palma hi ha una xarxa important.

—**Durant aquest 2011, la companyia té previstes incursions similars a més territoris de l'estat espanyol?**

—La voluntat de la companyia és ser present allà on hi hagi clients rendibles i interessants per al nostre negoci.

—**De fet, el sector de les pimes és el que més hauria de créixer per a sortir de la crisi, perquè és el que pot crear més ocupació. És doncs, el sector que pot encapçalar el creixement de la companyia quant a subministraments i consum durant els anys vinents?**

—A Espanya hi ha al voltant d'un milió de consumidors d'electricitat que són pimes i, per tant, és un segment

“Estem molt còmodes amb la liberalització del mercat energètic; la nostra actitud comercial no varia”

molt important. Pensem que ens pot ajudar molt a enfortir i a fer créixer el nostre negoci.

—**I al sector de les grans empreses, preveieu un augment de consum, o més aviat una estabilització i fins i tot un descens?**

—A curt termini, no sembla que hi hagi d'haver canvis dramàtics en un sentit o en un altre, però, sigui com sigui, el fet més important és que el consum d'energia es faci d'una manera eficient i sense malbaratar-la.

—**Quin balanç feu de les primeres passes de la companyia després de la liberalització del mercat energètic?**

—A la nostra companyia ens sentim còmodes amb la liberalització dels mercats energètics, perquè l'actitud comercial i de servei als nostres clients sempre ha format part del nostre ADN d'empresa.

Gemma Aguilera

Breus

La fusió Bancaixa-Caja Madrid ja té nom: Bankia

Nou mesos després de signar-se el contracte d'integració, el banc resultant de la fusió de Caja Madrid, Bancaixa, Caixa Laietana i quatre entitats més ha estat batejat. El nou nom durà per nom comercial Bankia, segons que va anunciar el president de la nova entitat Rodrigo Rato a l'acte de presentació que va tenir lloc a València. Durant l'acte, es va posar èmfasi en la internacionalitat de la nova denominació. Amb 328.000 milions d'euros en actius i un volum de negoci que supera els 485.900 milions d'euros, Bankia se situa al lloc



Logotip de Bankia.

quinzè del rànquing financer europeu. Segons que va informar José Luis Olivas, president de Bancaixa, les oficines i caixers de les entitats matrius no canviaran ni el nom ni els rètols als territoris d'origen de cadascun.

El cava català tanca el 2010 amb beneficis rècord

L'any passat, les empreses productores de cava català van facturar 1030,1 milions d'euros, un 10,87% més que el 2009. Les exportacions van ser l'element clau per a explicar aquest creixement. Segons dades del Consell Regulador del Cava, dels més de 244 milions d'ampolles venudes, gairebé 150 milions corresponen a les vendes al mercat exterior. Pel que fa al mercat interior, la producció ha assolit els 95 milions d'ampolles. Bèlgica i França han registrat els màxims increments de demanda de cava català. Una bona notícia en un mercat dominat encara pel xampany.