

# Gas Natural fa les Amèriques



**Gas Natural Fenosa va celebrar la seva junta general d'accionistes, on va explicar els plans d'expansió de la companyia al món, conscient que el mercat espanyol no ofereix oportunitats.**

El grup energètic aprofundeix la seva aposta internacional per compensar la davallada del mercat espanyol. L'Amèrica llatina és la prioritat de Gas Natural Fenosa, que tanca un any amb resultats econòmics excel·lents i un reconeixement als parquets borsaris.

**E**n els darrers vuit anys –cinc dels quals de profunda crisi– els resultats de Gas Natural Fenosa són, a parer del president de la companyia, Salvador Gabarró, “absolutament espectaculars”. De fet, han crescut un 120%, fins a situar-se el 2012 en 1.441 milions d'euros. Gabarró va explicar davant els accionistes que aquests beneficis són deguts al fet que són una companyia que ha sabut diversificar el risc i el negoci, “compensant els àmbits que no van bé, com per exemple, el mercat espanyol, amb l'expansió internacional”. En aquest sentit, el president del grup energètic va destacar la importància que ha tingut en el balanç la comercialització internacional del gas, amb diversos contractes nous de venda de gas a Europa,

el Japó i sobretot, l'Amèrica llatina, territori prioritari per a la companyia. Amb una presència que es consolida a països com Mèxic, Puerto Rico, Brasil, Colòmbia i Costa Rica, Gas Natural Fenosa es planteja ara la possibilitat de desembarcar a Perú i Xile, però sense data. Hi ha “expectatives d'alguna operació, estudiem diverses possibilitats, però no hi ha res tancat”, va reblar Gabarró. Veneçuela, en canvi, no entra en els plans de Gas Natural Fenosa: “Ni hi som ni tenim previst ser-hi”.

De fet, com va recordar el conseller delegat, Rafael Villaseca, “el 43% de les operacions de la companyia són internacionals, i el 2012 vam incrementar les inversions internacionals un 14%. Seguirem focalitzant les nostres inver-

sions fora d'Espanya, perquè la situació econòmica aquí així ho aconsella”.

Certament, el mercat espanyol no és atractiu per a fer-hi grans inversions. Òbviament per l'impacte de la crisi, que redueix el consum energètic, però també per especificitats de tipus legal.

A l'Estat espanyol, el consum total de gas natural va caure un 2,8% el 2012 –el consum domèstic i industrial va créixer, però va caure el consum del sector productor d'electricitat. Però al conjunt del món la demanda va créixer un 2,5%, fet que permet compensar el mercat interior. “L'espanyol és un dels mercats d'Europa amb el preu majorista de l'electricitat més baixos d'Europa. No obstant això, les tarifes per als consumidors no paren de pujar a causa de les primes a les energies renovables i al règim especial de cogeneració”, va precisar Villaseca.

Ara bé, les previsions de la companyia sobre l'evolució de la crisi a l'Estat espanyol són més aviat optimistes. Salvador Gabarró va assegurar que “el govern està fent els deures, a una velocitat relativament bona. Les empreses, les que queden, ja han fet els deures, han fet ajustaments estructurals molt durs. D'altra banda, l'economia dels EUA comença a enlairar-se i l'Àsia creix a un ritme espectacular. Espanya ja ha tocat fons i a finals d'aquest any veurem el final del túnel. Espero que el 2014 l'economia espanyola comenci a enlairar-se”.

No posar tots els ous al mateix cistell ha estat la clau de l'èxit de la companyia. Però també no malgastar, o en llençatge més tècnic, aprofitar sinergies: “Amb la fusió amb Fenosa vam aprendre a fer més eficients les nostres estructures reduint costos operatius”, va reblar Salvador Gabarró.

Els mercats han avaluat favorablement la companyia, i de fet, l'evolució de la cotització el 2012 se situa per sobre de la mitjana de l'Ibex35 i de l'Eurostoxx Utilities. La retribució als accionistes amb càrrec als resultats del 2012 ascendeix a 895 milions, amb un augment del 8,7%.

*Gemma Aguilera*