



Jorge Loring Lasarte,
Director General de GEYPE

La Energía es un factor de producción clave en casi todos los procesos productivos e instalaciones. Por tanto, comprar bien la Energía puede determinar un considerable ahorro económico y una gran ventaja competitiva; si nuestro competidor compra la Energía mejor que nosotros, el producto homólogo puede resultarle más barato.

La Energía recorre un largo consumo desde su generación hasta el consumidor final (transporte, distribución), por lo que su precio se ve afectado por diversos factores que pueden considerarse como costes fijos del precio y otra parte (la mayor) que depende del mercado.

Hoy día nuestro mercado está liberalizado y podemos controlar cuanto y con quien nosarezca oportuno, es decir, podemos elegir el suministrador. La gestión económica del sistema es cuando por el Operador del Mercado (OMEL) y la Gestión técnico por el Operador del sistema (OS) y los Mercados de futuro son gestionados por OMIP

El operador de Mercado (OMEL) recibe y pasa las ofertas de compra y venta de energía eléctrica, comunicando a los actores el resultado de las distintas casaciones (propone horario final) y el precio horario del mercado libre.

El precio final de la energía varía continuamente como consecuencia de la variación a su vez de una serie de factores que influyen en dicho precio final (petróleo, nuclear, carbón, hidroeléctricas, gas, acontecimientos exclusivos del tiempo atmosférico, geopolítica,...) Por tanto, debido a la gran variación de precios en los mercados energéticos, elegir el momento o los momentos de compra es de enorme importancia. ¿Cómo comprar?, ¿precio fijo?, ¿de una vez?, ¿en varias veces? ¿qué contratos y compromisos realizar?

¿Cuál es el mejor proveedor posible?, ¿Cuál es el mejor momento?.

Es evidente que para contestar a la mayoría de estas preguntas es necesario una bola de cristal eficiente o un exhaustivo conocimiento de las posibles evoluciones del precio de la energía en los mercados.

Otra opción sería tener un buen departamento energético dedicada a la observación escrupulosa y continua de los precios y a la realización de prospectivas que permitiesen vislumbrar los precios futuros. Buena solución pero costosa.

Muy asequible y muy eficiente resulta el acudir a una empresa neutral especializada (no un vendedor o "trading") que haga ese trabajo por nosotros tras conocer exhaustivamente nuestro perfil de consumo actual e histórico. BERGEN ENERGI - GEYPE es una de las primeras compañías en el mundo dedicada a estas tareas, no en vano Noruega fue la primera nación en liberar el mercado energético. BERGEN ENERGI- GEYPE proporciona un servicio neutro y objetivo en la compra de la energía, además su eficiente sistema de gestión de datos energéticos proporciona de una forma fácil ("on line") y útil cuanta información precise la empresa sobre sus consumos energéticos, tanto por puntos de consumo como por áreas geográficas, departamentos, etc.

En dichos informes "on line" se puede ver fácilmente cuanta energía eléctrica, gas natural, fuel, etc, se ha consumido durante

un periodo específico, ordenados por direcciones geográficas, departamentos, etc.

Como decimos, la gran fluctuación de los precios de la energía en nuestro actual mercado liberalizado hace necesario seguir muy de cerca el desarrollo o evaluación del mismo para estar en condiciones o bien posicionados para elegir el momento justo para hacer un contrato.

Hemos de comentar que contratar a precio fijo por un largo periodo puede resultar muy caro. Incluso si es necesario contratar cuando el precio es alto existen soluciones viables que pueden contribuir a flexibilizar y reducir el riesgo.

Si su empresa quiere bajar los costes de sus consumos energéticos aprovechando las posibilidades ofrecidas por el mercado libre de la energía, sin movilizar una importante cantidad de recursos para seguir día a día sus evoluciones (las evoluciones del mercado), lo mejor y más asequible es recurrir a una empresa especializada como BERGEN ENERGI que mediante un elaborado servicio de asesoramiento y asistencia le permita actuar en el Mercado eléctrico como actor profesional cualificado sin tener que aplicar una cantidad considerable de recursos.

Adquiriendo la energía de forma flexible adaptada al perfil energético de la empresa permitirá a ésta realizar el mejor contrato en el mejor momento y en las mejores condiciones.

González Flores REDACTORA JEFE: Mónica de la Rosa REDACCIÓN: Nieves Lizana, Ana Díaz, Paula Delgado (Andalucía), Soledad (Extremadura), Lidia Vidal (Galicia), Javier Fuentes (Murcia), Elena Peña (Valencia) y Virginia Rivero (Madrid).

JEFE DE DISEÑO Y MAQUETACIÓN: Loli Lara. DIRECTORA COMERCIAL Y MARKETING: Carlos Panadero
ANDALUCÍA - C/ Tèrbio, 31 - 41007 Sevilla. Tel.: 902 052 543

Castellón Mezquita, 4-bajo - 46007 Valencia. Tel.: 902 666 040 • GALICIA - C/ Nicaragua, 5-bajo - 36203 Vigo. Tel.: 902 636 640
de Rivera, 10-Entlo. 13ª-30008 Murcia. Tel.: 902 887 776 • EXTREMADURA: - Pl. de España, 9 - 06002 Badajoz. Tel.: 902 052 543

CONTACTIVO: Presidente: Javier Turanzo. Consejero Delegado: Manuel G. Pardavila. Director General: Pedro Sánchez

Atención al suscriptor: 902 052 543. Depósito legal: V-1257-2005. ISSN: 1699-3764.



EDITA: Grupo Aluego
PRESIDENTE: Javier Carbonell Espín
DIRECTOR GENERAL: Manuel Terriza León