

Primagas, filial en España del grupo familiar SHV Energy, es una compañía gasística que quiere ganar terreno al gasóleo en las zonas no urbanas. “Nuestro compromiso, en definitiva, consiste en mejorar la eficiencia energética con una solución más limpia y contribuir al desarrollo de las zonas rurales, señala Per Nielsen, e indica que apues-

tan “por el impulso de las energías renovables; en nuestro caso estamos trabajando para que el biopropano pronto sea una realidad en España”. La empresa, que apuesta por el mercado español para consolidar su crecimiento, planea expandirse y convertirse en una pata que de apoyo en la transición hacia las renovables.

Per Nielsen, CEO de Primagas

“Queremos tener un papel clave en la transición energética”

■ Mercedes Cobo

— **¿Qué es Primagas?**

— Primagas es la filial en España del grupo familiar SHV Energy, líder mundial en distribución de gas licuado, estamos presentes en España desde hace 22 años. Primagas es una compañía que provee soluciones energéticas tanto a particulares como empresas que se encuentran en zonas fuera de la red habitual de gas. Queremos mejorar las condiciones de vida de quienes viven en áreas donde existen menos soluciones energéticas, con un gran enfoque en las áreas rurales. Queremos promover el uso de energías más limpias como el gas propano o el gas natural licuado en estas zonas. En definitiva, somos una alternativa más limpia y eficiente que quiere mejorar la calidad de vida de las personas.

— **¿Cuáles son vuestros objetivos para el mercado español?**

— Nuestro principal objetivo es el crecimiento, tanto el de Primagas como el del mercado del gas licuado, así como dar una perspectiva a largo plazo a nuestra solución energética introduciendo el biopropano en un futuro próximo. Aquí se dan dos factores importantes. El primero, y como he mencionado anteriormente, nuestro objetivo primordial es contribuir a un mundo más saludable y limpio contribuyendo a la mejora de la calidad del aire y a la reducción de emisiones de CO₂. Este objetivo cobra especial importancia teniendo en cuenta que España es el mercado de gasóleo más grande de Europa, con lo que las oportunidades para reducir las emisiones de CO₂ y mejorar la calidad del aire son muy relevantes. Desde Primagas queremos tener un papel clave en la transición energética y consideramos que el gas licuado debe tener un papel clave en la misma.

También queremos ser la solución energética limpia de referencia en zonas fuera de la red habitual de gas, tanto para clientes particulares como para clientes profesionales. En estas zonas se consume una gran cantidad de energías altamente contaminantes como por ejemplo de gasóleo, leña y carbón. A día de hoy ya tenemos una solución probada y disponible, por lo que debemos asegurarnos de que se considere prioritaria a nivel local, evitando considerar únicamente soluciones nuevas y caras como ocurre a menudo.

— **Apuestan por el gas como alternativa limpia y eficiente al gasóleo ¿son un sustitutivo energético al gasóleo, como una alternativa más verde y que produce menos emisiones de CO₂?**

— Efectivamente, el gas es la alternativa energética más limpia, capaz de dar respuesta a la demanda actual. Este tipo de energía reduce las emisiones de CO₂ en un 30% frente al carbón, un 20% frente al gasóleo y un 50% frente a la electricidad. Debido a sus característi-



“La pobreza energética es algo que requiere de un esfuerzo que va más allá de la regulación para conseguir erradicarla”

“Sería importante contar con el apoyo de la Administración para introducir nuevas energías en España”

cas el gas licuado apenas emite partículas con lo que también contribuye a la mejora inmediata de la contaminación en las zonas donde se utiliza.

Además, gracias a su facilidad de transporte y almacenaje nos permite llegar a cualquier punto. De este modo podemos abastecer, tanto a industrias como a particulares, situados fuera de los núcleos urbanos y facilitarles una energía eficiente que les permita realizar su actividad diaria con total normalidad.

— **¿Cuáles son sus principales valores? ¿Qué les diferencia de sus competidores y cómo es su relación con ellos?**

— Primagas ha cambiado la forma de trabajar en el sector, situando las necesidades del cliente en el centro de las prioridades de la compañía. Somos la primera empresa que ha roto con la política de contratos a 10 años ofreciendo contratos de menor duración (5 años). Nos hemos convertido en la primera compañía que, además de ofrecer una ener-

AL TIMÓN

Per Nielsen, danés de nacimiento, es licenciado en International Business y posee un MBA en General Management. Habla 4 idiomas: danés, inglés, alemán y sueco, lo que le ha permitido desarrollar su experiencia profesional alrededor del mundo. Actualmente es el CEO de Primagas en España, cargo en el que fue nombrado a principios de 2018, tras más de 5 años en

la sede escandinava de la compañía donde trabajó como *chief commercial officer* para Escandinavia y previamente como *country manager* para Dinamarca. En este período se focalizó en energías limpias y lideró la introducción del BioLPG (biopropano) en Escandinavia. Gracias a ello, llegó a la sede española con un profundo conocimiento de Primagas desde cada

una de sus áreas. Anteriormente, fue director de Ventas para los mercados alemán, suizo y austríaco durante su experiencia en Gartner (IT Advisory) y en CEB (Advisory). A lo largo de su experiencia también ha dirigido la estrategia de ventas y desarrollo de negocio para empresas como Recall (Gestión Documental) desde sus sedes en Dinamarca y Alemania.

sibles productos como el gas licuado o el gas natural licuado, para que se conviertan en la alternativa energética en estas zonas.

Nuestro compromiso en definitiva consiste en mejorar la eficiencia energética con una solución más limpia y contribuir al desarrollo de las zonas rurales. Es un gran orgullo para mí liderar una compañía que está transformando el panorama energético para las próximas generaciones.

— **¿Cuál es vuestra tipología de cliente?**

— En Primagas tenemos muchos tipos de clientes ya que somos una empresa que, como hemos comentado anteriormente, ofrecemos servicios totalmente personalizados. Nuestros clientes se encuentran fuera de los núcleos urbanos y pueden tener un perfil industrial o particular. La tipología de clientes abarca sectores tan amplios como la automoción, la hostelería, el agrícola, la industria o el cliente doméstico. La verdad es que nuestros productos pueden tener infinidad de usos y suministrarse a lugares verdaderamente remotos.

— **¿En qué momento se encuentran? ¿Cuáles son sus planes de futuro?**

— Geográficamente hemos crecido significativamente a lo largo de los años y continuaremos haciéndolo. En algunas zonas como Galicia, Cataluña, El País Vasco o la Comunidad de Madrid estamos experimentando crecimientos de doble dígito. Nuestro plan es seguir extendiéndonos por el resto del país mejorando la calidad de vida de las zonas no urbanas. También estamos ampliando cada vez más nuestra red de más de 100 colaboradores externos. Además, estamos abiertos a explorar oportunidades de crecimiento inorgánico que puedan existir. También estamos trabajando para aumentar la gama de productos que podemos ofrecer, por ejemplo, con biopropano, una alternativa todavía más limpia que se produce utilizando una combinación de materiales renovables y de desechos.

— **¿Está entre sus planes acercarse a las administraciones para entrar en el sector público?**

— Mantenemos una relación cercana con las administraciones públicas y estamos a su disposición para colaborar en oportunidades que puedan surgir. Queremos ser un aliado en la transición energética y tener un papel relevante en ella, especialmente en las zonas fuera de la red.

— **¿Qué habría que cambiar?**

— Nosotros apostamos por una menor rigidez en beneficio del cliente. Pensamos que deberían existir alternativas como el switching, que permiten cambiar más fácilmente de compañía. También sería importante contar con el apoyo de la Administración para introducir nuevas energías en España que pudieran ayudar en la transición energética, como es el caso del biopropano.

— **¿Cómo ve la situación de las renovables en España?**

— Apostamos por el impulso de las energías renovables, en nuestro caso estamos trabajando para que el biopropano pronto sea una realidad en España. Además, el gas licuado es un complemento perfecto para las renovables, por ejemplo, para la fotovoltaica.

— **¿Debería haber una regulación para evitar el aumento de la pobreza energética?**

— La pobreza energética es algo que requiere de un esfuerzo que va más allá de la regulación para conseguir erradicarla. Apostamos por la colaboración público-privada para conseguirlo.

gía que llega a puntos donde hasta ahora no era accesible, también se adapta a las necesidades de cada cliente. Nos gusta decir que hacemos trajes a medida para cada cliente y la cercanía es una de nuestras máximas.

Otro de los factores que nos hacen diferentes es que, a pesar de que formamos parte del mayor distribuidor de gas licuado en el mundo, actuamos y trabajamos de forma local, lo que nos permite adaptarnos a las necesidades de cada cliente.

Desde Primagas creemos en las alternativas energéticas y en la competencia puesto que es una forma de estar siempre atentos al merca-

do para superarnos y ofrecer un servicio óptimo.

— **¿Cuál es su área de negocio?**

— Apostamos por el mercado español para consolidar nuestro crecimiento. Nuestro foco de negocio prioriza las zonas no urbanas donde existen menos alternativas energéticas. Como consecuencia, en estas zonas se concentra gran parte del consumo de gasóleo, leña y carbón, energías altamente contaminantes, con tecnologías poco eficientes. Es importante recordar que estas áreas tienen un papel clave en la transición energética a un mundo descarbonizado, de ahí que nuestro foco de negocio sea hacer acce-