

## LUIS BERTRAN, DIRECTOR FRANCIA GAS NATURAL



### **Cuáles son las ventajas que ofrece Francia?**

Luis Bertrán: Francia es un país fronterizo con España, con el que existen muchas relaciones comerciales e importantes interconexiones de infraestructuras. De entre ellas, también las infraestructuras energéticas. Es por ello que para una empresa como la nuestra, con las actividades de base en España, Francia ofrece la ventaja ser la vía natural de la expansión de nuestras actividades. Adicionalmente, añadir que para nosotros Francia también tiene la ventaja de permitirnos el acceso a otros mercados interconectados de la Europa del norte.

### **Como ve las evoluciones entre Francia y España en los últimos años?**

Luis Bertrán : Las relaciones han mejorado y continuaran mejorando. España ha llevado a cabo importantes avances en materia de integración europea y Francia continua siendo un país líder en la UE. Es natural que nuestras colaboraciones e interrelaciones aumenten en el futuro a medida que el progreso de nuestras sociedades se interrelaciona. España cuenta con algunas empresas destinadas a ser actores europeos y mundiales como muchas otras francesas, así que las relaciones irán en aumento. Por último, además del proyecto común de la construcción de la Unión Europea, destaca la voluntad política de colaboración manifestada últimamente por ambos países, que ha conducido a la mejora y aumento de relaciones en temas como infraestructuras y de seguridad.

### **Cuáles son las razones que han llevado a Gas Natural a elegir París?**

Luis Bertrán : París es la capital económica de Francia. Para bien o para mal, existe un centralismo de decisiones, que hace que muchos servicios y productos necesiten ser explicados cerca de los centros de decisión. Por eso elegimos París, para estar cerca de nuestros clientes, poder escucharles más directamente y poder tener oportunidades de ser escuchados en nuestras propuestas de servicios.

### **Cuáles son las razones que han llevado a Gas Natural a escoger el Centro de Negocios?**

Luis Bertrán : Las razones son dos. Por un lado la flexibilidad de la oferta unida a una buena relación calidad/precio. Por otro, que podemos usar esas ventajas del centro por su ubicación. Está ubicado cerca de Paris, como el aeropuerto, y no es necesario un gran desplazamiento cuando se trata de organizar encuentros con actores que pueden acceder a Paris por vía aérea.

### **Es este Centro de Negocios un concepto positivo que presenta un valor añadido para las empresas españolas?**

Luis Bertrán Cada empresa sacará sus conclusiones. Por nuestro lado, creemos que si podemos sacar provecho de esta doble funcionalidad, que nos permite encajarlo con nuestro desarrollo. También debo decir que aunque dispongamos ya de una base de desarrollo en Paris, continuamos aprovechando las ventajas que antes citaba del Centro de Negocio, aunque sea complementariamente.

### **Qué balance puede hacer usted de Gas Natural Francia desde que usted ocupó el cargo como Director?**

Luis Bertrán :El balance es muy positivo. Hemos desarrollado y construido la empresa, filial del Grupo Gas Natural-Union Fenosa desde los inicios. A lo largo de cinco años, hemos logrado una presencia en el mercado del orden del 3% y hemos creado un equipo local con la cultura propia del Grupo GN y con las prácticas del buen gobierno que caracterizan a GN. Me siento orgulloso del equipo de unas 30 personas que hoy trabajan en GN Francia.

### **Como considera usted la posición de Gas Natural Francia hoy en día?**

Luis Bertrán La posición es buena. Más concretamente adecuada. Adecuada en la medida que he comentado antes de nuestra presencia, del orden del 3% del mercado, y adecuada en la medida que estamos preparados para continuar aumentando nuestra contribución a nuestros clientes. No olvidemos que nuestros competidores son empresas de gran tamaño e historia en Francia. Nuestro planteamiento ha sido aportar ventajas en aquellos sectores y lugares donde nuestra experiencia y servicio fuera más adecuado para nuestros clientes en Francia.