



CIDE Servicios Comerciales aprueba la compra por Repsol del 50,01% de CHC Energía

- La Junta General de Accionistas de CIDE Servicios Comerciales S.L. (propietaria del 100% de CHC Energía) ha aprobado la adquisición por parte de Repsol del 50,01% del capital de CHC Energía.
- Con esta adquisición, Repsol consigue el objetivo fijado en su plan estratégico 2021-2025 de alcanzar los 2 millones de clientes de electricidad y gas.
- CIDE Servicios Comerciales apuesta por su alianza con Repsol para reforzar a CHC Energía y favorecer su crecimiento.
- La gestión de la compañía será compartida y se mantendrá el equipo liderado por Mariola Martínez Herrera, como directora general de CHC Energía.
- CHC Energía cuenta con un amplio posicionamiento en zonas rurales y pequeños municipios, con cerca de 150 oficinas comerciales de atención al cliente y un modelo único de cercanía.

La Junta General de Accionistas de CIDE Servicios Comerciales (propietario del 100% de CHC Energía) ha aprobado hoy la adquisición, por parte de Repsol, del 50,01% de CHC Energía. Así la compañía multienergética adquiere, una de las principales comercializadoras de electricidad y gas de España, con un amplio posicionamiento en entornos rurales y pequeños municipios.

Para CHC Energía la entrada de Repsol supone afianzar el crecimiento de la compañía y la posibilidad de desarrollar nuevos productos que le permitirán aumentar las posibilidades comerciales. Una de las claves de este proyecto serán las 146 oficinas comerciales, centradas en las zonas rurales, quienes tendrán un peso fundamental a la hora de continuar apostando por el valor añadido de la cercanía y el trato personalizado hacia los clientes. El acuerdo confirma que se mantendrá el equipo directivo, que se realizará un reparto en el consejo de administración a partes iguales y se asegura la independencia de los sistemas operativos y del back office.

Para Repsol, este nuevo acuerdo supone un paso más en la estrategia de diversificación y consolidación de su modelo como compañía multienergética. Por ello, Repsol espera cerrar el año con 2.700 MW renovables de capacidad instalada, y desde el pasado 1 de abril, ofrece una oferta multienergía pionera en España, con ventajas competitivas derivadas de contar con un único proveedor que puede satisfacer todas las necesidades energéticas de los clientes (combustible, electricidad, calefacción, solar o movilidad eléctrica).



Asimismo, y con esta adquisición, Repsol incorpora los 350.000 de clientes de CHC Energía a la cartera de clientes y alcanza ya los 2 millones de clientes de luz y gas, e incrementa su expansión geográfica en la Península Ibérica. Por todo ello, Repsol consigue el objetivo fijado en su plan estratégico 2021-2025 de alcanzar los 2 millones de clientes en electricidad y gas, y se consolida como el cuarto operador del mercado en España en número de clientes de electricidad.

En este sentido, el Director General de Cliente de Repsol, Valero Marín, ha explicado que “la adquisición del 50,01% de CHC Energía refuerza nuestro compromiso por ofrecer una oferta energética múltiple y de calidad a todos los hogares y empresas de la Península Ibérica. Asimismo, demuestra nuestra apuesta por estar cerca de los clientes, al incorporar cerca de 150 nuevas oficinas comerciales de venta y atención, especialmente en zonas rurales”.

Para Gerardo Cuerva, Presidente de CIDE Servicios Comerciales, propietaria del 100% de CHC Energía “el cierre de esta operación supone el acierto de la inversión que realizamos en 2021 adquiriendo el 100% de la comercializadora. A partir de ahora, gracias a la estructura y solidez de una compañía como Repsol, nos ayudará a ser más competitivos y poder ofrecer nuevas soluciones energéticas al usuario final que permitan satisfacer las necesidades en el nuevo contexto de mercado”.

Por último, Mariola Martínez, Directora General de CHC Energía, ha afirmado que “este acuerdo para CHC Energía supone un gran paso. La incorporación de Repsol al accionariado de la sociedad supone un salto en nuestro crecimiento, especialmente en el desarrollo de nuevos productos y servicios para ampliar la propuesta de valor a nuestros clientes, manteniendo nuestra marca e identidad propias y fortaleciendo la estructura financiera y de gestión para abordar con éxito el plan de crecimiento de la compañía”.