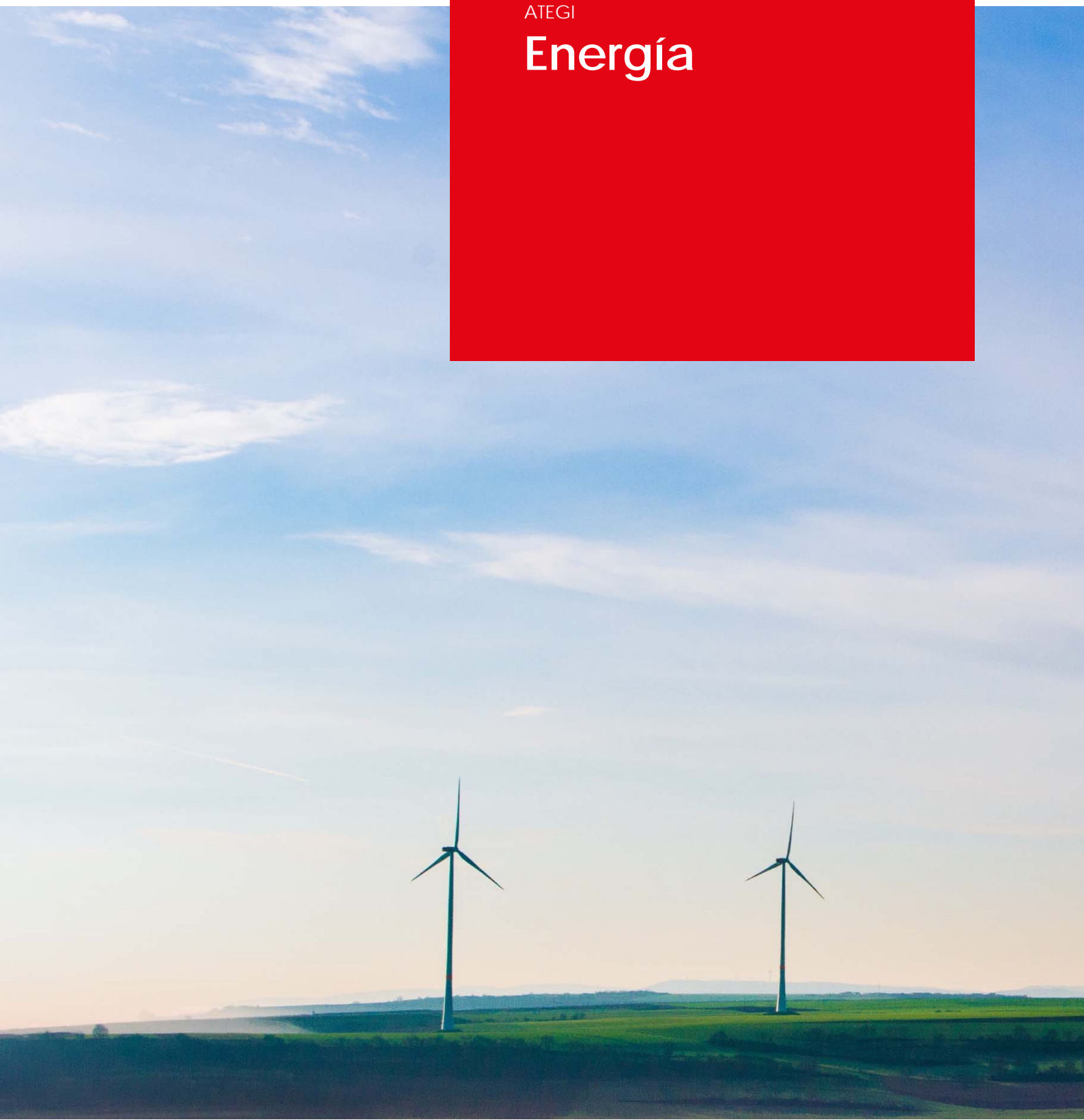


ATEGI

# Energía



Erosketa-prozesuan adituak gara eta gure bezeroen aurrerapena da gure xedea.

Gure helburua da gure bezeroei errentagarriagoak eta lehiakorragoak izaten laguntzea, dauden tokian daudela

Nazioarteko taldea dugu, guztira 35 espezialista baino gehiago mundu osoan (USA, Mexiko, Espainia, India, Txina, Vietnam eta Taiwan), erosketa integral bat eskaintzen duena eta bezeroaren beharretara pertsonalizatua

## GURE BALIOAK

### **lankidetz**

300 enpresak eta enpresa-taldek baino gehiagok erabaki dute beren erosketen kudeaketa ATEGIN zentralizatzea, kostuak murrizteko eta beren enpresa arloko eraginkortasuna eta errentagarritasuna areagotzeko

### **aurrerapena**

Gure bezeroen mozkinak maximizatzeak eta gure inguruan aberastasuna sortzeak mugitzen, motibatzen eta inplikatzen gaitu. Enpresa errentagarriak eta sendoak izaten laguntzea, eraginkorra da gure gizartean aurrerapen jasangarria (etika, gizarte, lan eta ingurumen arlokoa) sortzeko

### **espezialistak**

Know how, profesionaltasuna, zorroztasuna, metodologia, taldea, esperientzia, etengabeko hobekuntza, etab...

ATEGIk kudeaketa espezializatua egiten du erosketa-familia bakoitzean (energia, garraioa, telekomunikazioak, etab.), bezero bakoitzaren beharretarako pertsonalizatzen du eta erosketa-prozesuaren zerbitzu osoa eskaintzen du

### **gertutasuna**

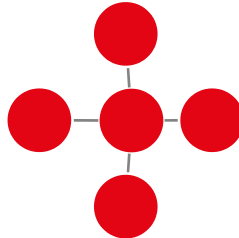
Gertutasuna, entzute aktiboa eta elkarrekintza dira komunikazioaren oinarrizko osagaiak. Eta gure bezeroekiko kudeaketan, aukeraz betetako bidea da komunikazio ona. Harreman guztietan konfiantza funtsezkoa dela ere badakigu, horregatik saiatzen gara gure lana egiteko modua eta metodologia gardentasun osoz partekatzen

# ZERBITZUAK



## Aholkularitza

- Lehiarako kokapenaren diagnostiko pertsonalizatua egiten dugu
- Zure enpresarentzako erosketa-estrategiarik egokiena aztertzen dugu (kostuak murriztu, prozesuak hobetu, nazioartekotzea, etab.)
- Eraldaketa plana diseinatzen eta hedatzen dugu
- 



## Erosketen Zentrala

- Erosketa irtenbidea pertsonalizatzen diogu bezero bakoitzari
- Erosketen kudeaketa bateratu eta zentralizatua egiten dugu
- Erosketa bolumenak pilatzen ditugu, beharrak koordinatuz
- Kontratazio eta zerbitzu baldintzak optimizatzen ditugu



## Erosketa zerbitzuak

- Proiektuak neurrira egiten ditugu
- Hornitzaileen prospekzioa, ikuskaritza eta ebaluazioa egiten dugu
- Negoziatu egiten dugu, kontratuak eta esleipenak kudeatzen ditugu
- Erosketa prozesua antolatzen dugu
- Gastuaren kontrola aztertzen dugu

## KATEGORI- AK

## ENERGIA

Energia funtsezkoa da produktio sektore guztien garapenean; energiaren erabilera modu eraginkorrean, ingurunean eragin txikia eraginez eta ahalik eta kostu txikienean egin beharko litzateke.

Europa 2020 etorkizuneko estrategiak proposatzen du garapenaren hiru zutabeetako bat hazkunde jasangarria dela, eta hazkunde jasangarria esatean

baliabideen erabilera eraginkorragoa egiten duen ekonomia berdeagoaren eta lehiakorragoaren sustapenez ari gara.

Merkatu energetikoak zein hegakorrek diren eta enpresetan zenbateko eragina duten badakigunez, gure bezeroen esku jartzen dugu energiaren merkatuan aditua den talde bat enpresei kostuak aurrezten laguntzeko. Horrez gain, talde honek beren lehiakortasuna hobetzen laguntzen die eta ekonomia, enpresa eta ingurumen arloko iraunkortasuna sustatzeko ere lagungarria da.l.



- Gure xedea gure bezeroen kostu energetikoak murriztea, arriskua kontrolatzea eta aurrekontua ziurtatzea da; hori dela eta, gure zerbitzuak beren beharretarako egokitzen ditugu.
- Merkatu elektronikoetan komertzializadoreetan eta elektrizitatearen prezioan eragina duten elementu nagusiei buruz dugun ezagutza eta esperientziari esker, hornikuntza elektrikoa kontratatzeke uneko eta kontratu mota egokia identifikatzen dugu eta bezero bakoitzaren beharretara eta filosofiara egokitzen gara

## 1.- MERKATUAREN AZTERKETA

- Penintsulako elektrizitate merkatua hegakorra da mix energetikoaren egituraren ondorioz; presentzia handia dute iturri berriztagarriek, energia sortzeko erabilitako lehengaien (ikatz, petrolio, gasa) kotizazioaren eboluzioak, joera makroekonomiko handiek eta mundu mailako erabaki politikoak.
- Ez gara etorkizuna iragartzen saiatzen, baizik eta merkatuaren funtzionamendua ulertzen saiatzen gara eta, prezioan eragina duten aldagaiak

kontuan izanda, neurrira egindako estrategia bat ezartzen dugu zure enpresarentzat, energia arloko helburuak lortzeko. Hori dela eta, hainbat adierazleren jarraipena egiten dugu, hala nola, OMIE eguneroko merkatua, forward OMIP merkatua, OTC, meteorologia, merkatuaren likidezia edo nazioarteko loturak, gure aholkularitza-zerbitzuan balioa emateko eta arriskua behar bezala kudeatzeko..

- Astero emango dizugu merkatuen eboluzioaren berri eta aurrez aipatutako adierazle nagusien berri ere bai, diseinatutako estrategia monitorizatzen lagunduko baitigute.

## **2.- JARRAIPEN ARAUTZAILEA**

- Sektore elektrikoaren zati handi bat araututa dago, beraz, arauzko aldaketa oro ulertzea eta aurrea hartzea ezinbestekoa izango da merkatuan nola eragingo duen eta elektrizitatearen kostuan zer ondorio izango dituen ulertzeko.
- Horregatik legediaren jarraipena egiten dugu, aldaketen proposamen oro aztertzen dugu eta horren eraginaren berri ematen dugu.

## **3.- EROSKETAREN KUDEAKETA**

- Bezero bakoitzarekin prozesu jarraituan aritzen gara lanean, bere kostu eta aukera arloko xedeak ahalik eta ongien nola lortu zehazteko arriskuak minimizatuz.
- Merkatu elektrikoan funtsezkoa da erosteko unea, horregatik izaten ditugu kontuan parametro hauek:
  - Merkatuen eboluzioa;
  - Komerzializadoreen egoera;
  - Prezioetan eragina duten aldagai ekonomikoak, politikoak, arautzaileak, etab.
- Horrela erosketara pertsonalizatuko estrategiarik hoberena zehazten dugu, gure bezero bakoitzarentzako kontratu bidezko irtenbiderik egokiena lortuz (prezio finkoak, aldakorrak edo mistoak; spot edo forward merkatua; neurrira egindako produktuak...), denak ez baitira berdinak eta denek ez baitituzte eskakizun berdinak izaten.
- Hornitzeko baldintzez gain, bolumen-konpromisoa, ordainketa-baldintzak, ixteko aukera, etab negoziatzen ditugu, horrela gure bezeroak une bakoitzean kontratuzko baldintzarik hoberenak izan ditzan

#### 4.- KONTRATUEN KUDEAKETA

- Kontratuko baldintzen eta hornikuntzaren negoziazioa hornitzailearekin itxitakoan, gure bezeroari laguntzen diogu fakturazioaren kontrolean; fakturak aztertzen ditugu, akatsak daudenean erreklamazioak egiten ditugu eta teleneurketa duten bezeroei hileko txostena egiten diegu, elektrizitatearen kontsumoa aurreikusteko eta hileko kostua aurreratzeko.
- Gainera, elektrizitatearen kostuan eragina duten parametroak optimizatzeaz arduratzen gara.

#### 5.- BESTE ZERBITZU BATZUK

- Gure bezeroei administrazioko izapideak egiten laguntzen diegu, Industria sailean, Ogasunean...
- Aldagaien jarraipena eta kontrola egin ahal izateko, gure bezeroen esku jarri dugu web bidezko tresna bat



- Gure xedea gure bezeroen kostu energetikoak murriztea, arriskua kontrolatzea eta aurrekontua ziurtatzea da; hori dela eta, gure zerbitzuak beren beharretarako egokitzen ditugu.
- Merkatu elektronikoetan, Komerzialadoreetan eta gas naturalaren prezioan eragina duten elementu nagusiei buruz dugun ezagutza eta esperientziari esker, hornikuntza kontratatzeke une eta kontratu mota egokia identifikatzen dugu eta bezero bakoitzaren beharretara eta filosofiara egokitzen gara.
- Ategin oso ongi ezagutzen ditugu merkatu horiek eta estrategiak garatzen ditugu gure bezeroek aukerak aprobetxa ditzaten, kontratatzeke une egokia identifikatuz

## **1.- MERKATUAREN AZTERKETA**

- Merkatuko prezioetan eragina dute eskaintzak eta eskariak, baina baita faktore geopolitikoek edo makroekonomikoek ere. Kostuetan hegakortasunak izan dezakeen eragina murriztea lortzeko, erosketa-estrategia egokia erabili behar da, bakoitzaren arrisku-erresistentziaren eta helburuen arabera.
- Adierazle nagusien jarraipena egiten dugu (rent, kanbio-tasa, merkatuko likidezia, OTC, hegakortasuna, nazioarteko loturak, etab, gasaren arloko hub nagusiez gain (MIBGAS, TTF, NBP, Henry Hub, etab.) eta Komerzializadoreen egoera ere jarraitzen dugu, arriskua kudeatzeko.
- Ez gara etorkizuna iragartzen saiatzen, baizik eta merkatuaren funtzionamendua ulertzen saiatzen gara eta prezioan eragina duten aldagaiak kontuan izanda, estrategia egoki baten jarraibideak ezartzen ditugu, arriskua kudeatzeko eta helburuak betetzeko.
- Astero emango dizugu merkatuen eboluzioaren berri eta aurrez aipatutako adierazle nagusien berri ere bai, diseinatutako estrategia monitorizatzen lagunduko baitigute.

## **2.- JARRAIPEN ARAUTZAILEA**

- Gas sektorearen zati handi bat araututa dago, beraz, arauzko aldaketa oro ulertzea eta aurrea hartzea ezinbestekoa izango da merkatuan nola eragingo duen eta gasaren kostuan zer ondorio izango dituen ulertzeko.
- Horregatik araudiaren jarraipena egiten dugu, aldaketen proposamen oro aztertzen dugu eta horren eraginaren berri ematen dugu.

## **3.- EROSKETAREN KEDEAKETA**

- Bezero bakoitzaren arabera egokitzen gara, bere beharrak kontuan hartuta. Ategin, bezero bakoitzarekin prozesu jarraituan aritzen gara lanean, bere kostu eta aukera arloko xedeak ahalik eta ongien nola lortu zehazteko, arriskuak minimizatuz.
- Erosketaren kudeaketan parametro hauek izaten dira kontuan:
  - Merkatuen eboluzioa;
  - Komerzializadoreen egoera;
  - Prezioetan eragina duten aldagai ekonomikoak, politikoak, arautzaileak, etab.
- Negoziazioetan erosketa-estrategia gauzatzen dugu eta bezeroaren beharretara ongien egokitzen diren kontratazio-motak proposatuz (prezio finkoak, mistoak edo produktu desberdinetarako indexazioak hala nola, Brent/kanbio-tasa, Hub, etab.; Spot edo Forward merkatua edo neurrirako produktuak) erosteko erabakia une egokian hartzeko helburuarekin.

- Hornitzeko baldintzez gain, bolumen-konpromisoa, ordainketa-baldintzak, ixteko aukera... negoziatzen ditugu, horrela gure bezeroak une bakoitzean kontratuzko baldintzarik hoberenak izan ditzan

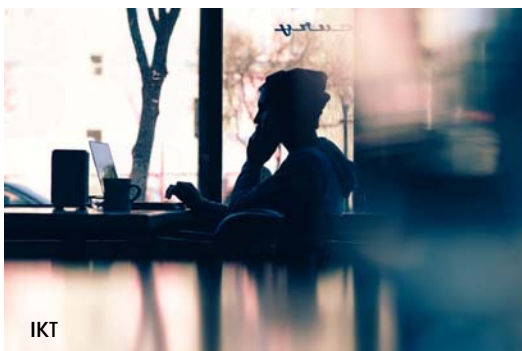
#### 4.- KONTRATUEN KUDEAKETA

- Kontratuko baldintzen eta hornikuntzaren negoziazioa hornitzailearekin itxita-koan, gure bezeroari laguntzen diegu fakturazioaren kontrolean; fakturak aztertzen ditugu, akatsak daudenean erreklamazioak egiten ditugu eta teleneurketa duten bezeroei hileko txostena egiten diegu, gas naturalaren kontsumoa aurreikusteko eta hileko kostua auresateko.
- Gainera, gasaren kostuan eragina duten parametroak optimizatzeaz arduratzen gara.

#### 5.- BESTE ZERBITZU BATZUK

- Gure bezeroei administrazioko izapideak egiten laguntzen diegu, Industria sailean, Ogasunean...

### KATEGORIA GEHIAGO





# KONTAKTUA

Zortzi toki ezberdinetan kokaturiko nazioarteko taldea dugu, bezeroak behar duen lekuan zerbitzua eman ahal izateko



## Bulegoak

---

### Bulego zentralak

---

Parque Tecnológico Garaia  
Edificio B, 3a planta  
20500 Arrasate/Mondragón  
Gipuzkoa/Guipúzcoa – España

T: +34 943 71 19 30  
FAX: 943 77 31 01  
comunicacion@ategi.com

Como llegar

---

### China, Shanghai

---

Ategi Trading (Shanghai) Co.,  
Ltd.  
Room D/F2,14F, East Ocean  
Center Phase II,  
No. 618 Yan An East Road,  
Huang Pu District,  
Shanghai, 200001, China

T: 86 21 63410728/29/30

Como llegar

---

### China, Shenzhen

---

Room 20Cb-A1, 20F, Block B.  
Bank of China Tower.  
Caitian Road, Futian District,  
518036, Shenzhen, China.

T: +86 75583752452,  
F: +86 75583752453

Como llegar

---

### Taiwan

---

T: 0086 2163410729

---

### Vietnam

---

6th floor, Rolanno Business  
Center.  
157 Vo Thi Sau St, Ward 6, Dist. 3,  
HCMC, Vietnam.

T: +84 838206034  
F: +84 838207335

Cómo llegar

---

### India

---

F-89/8, 1ST & 2ND floor. Okhla In-  
dustrial Area.  
Phase I. New Delhi-110020

T: +91 11 40649000,  
F: +91 11 40649001

Cómo llegar

---

## USA

---

1401 New York Avenue, NW,  
Suite 1225  
20005 Washington, D.C.  
Estados Unidos

T: +1 202-463-7877  
F +1 202-861-4784  
mpeck@mapagroup.net

[Como llegar](#)

---

## México

---

Ejército Nacional 678, Oficina  
201  
Colonia Polanco  
C. P. 11550 MEXICO DF

T: 3097-5811

[Como llegar](#)