

Visalia adquiere redes eléctricas y fibra óptica de Serosense tras la autorización de competencia

Con más de 100.000 clientes, Visalia se convierte en la energética independiente verticalmente integrada con redes de distribución eléctrica que cuenta con mayor número de suministros eléctricos, tras los operadores dominantes. Visalia suministra a sus clientes en España tanto por redes de terceros como a través de sus propias infraestructuras logísticas de gasóleo y sus 500 km de redes de distribución de electricidad, propano y fibra

Refuerza su entrada a principios de año en el mercado de las telecomunicaciones con su tarifa plana de energía y telecomunicaciones para hogares que combina los suministros de luz, gas, fibra y móvil en un solo recibo.

Visalia completa su proceso de integración vertical con la adquisición del negocio de redes de distribución de electricidad y de fibra óptica de telecomunicaciones de Grupo Serosense, cuya actividad en el sector energético se inició a principios de siglo pasado, concretamente en el año 1903.

Con más de 120 años de historia el negocio de Serosense abarca varias líneas de negocio en la provincia de Lleida y Tarragona: redes distribución eléctrica, redes de fibra de telecomunicaciones y comercialización de electricidad y servicios de telecomunicación como internet de banda ancha y telefonía móvil. Tiene 13.000 clientes de electricidad y telecomunicaciones conectados a sus más de 500 km de líneas de electricidad y fibra óptica desplegadas en las localidades de Alcarrás, Maials, Serós, Anglesona, Aitona, Almatret, Massalcoreig, Llardecans, Sudanell, Sunyer y Alfés

Adicionalmente, en esta operación Visalia adquiere un proyecto fotovoltaico de 2,6 MWp de capacidad instalada en Maials, que permitirá a Visalia abastecer de energía 100% renovable a cerca de 2.000 clientes.

Según Pablo Abejas, CEO de Visalia, "se quiere convertir estas poblaciones de Lleida y Tarragona en polos de desarrollo económico. El objetivo es facilitar la entrada de inversiones en renovables, baterías eléctricas y puntos de recarga de vehículos eléctricos, además de atraer a la industria intensiva en energía como los centros de datos, dinamizando la actividad empresarial y el empleo en estas zonas". Asimismo, añade que "consideramos prioritarias las inversiones en comunidades energéticas locales, generación distribuida, almacenamiento energético y puntos de recarga de vehículos eléctricos para que los habitantes de esta región puedan acceder a energía 100% renovable, más barata y accesible sin tener que invertir ni un solo euro".

Según Alejandro Tejero, director general de Visalia "nuestra confianza en Serosense es total y seguiremos operando en estas regiones con el mismo equipo de profesionales altamente cualificados y

con experiencia contrastada y por supuesto bajo la misma marca Serosense de toda la vida, una marca centenaria y valorada por los clientes por su cercanía y calidad".

Con esta operación en la que ha contado con el asesoramiento de KPMG, JQ Advisors y la firma Araoz y Rueda, Visalia se consolida como un grupo energético verticalmente integrado, con estructura similar a las eléctricas tradicionales, diversificadas con activos de generación, infraestructuras de redes de distribución y carteras estables y fidelizadas de cientos de miles de pequeños clientes. Adicionalmente, Visalia puede suministrar gas natural, gasóleo y propano a sus clientes, además de acceso a internet de banda ancha a través de fibra de alta velocidad, telefonía fija y móvil, además de contenidos de TV, convirtiendo a Visalia en uno de los operadores más diversificados y con mayor gama de servicios a nivel nacional.

Primera tarifa plana de energía y telecomunicaciones para el hogar de la historia

Además, la compañía es una de las más innovadoras del sector al ser el primer operador en ofrecer al cliente particular una tarifa plana única en el mercado que incorpora luz, gas, fibra y móvil en un único recibo mensual con el mismo importe cada mes, sin sorpresas y en la modalidad de "todo incluido". Con este producto convergente en un solo proveedor, Visalia cambia las reglas de juego en el sector energético, ya que rompe con el modelo de "pago por consumo de energía" a "pago por capacidad". Según Pablo Abejas, "el usuario olvida la intranquilidad que sufre ante los vaivenes de precios de la luz y el gas porque podrá diseñar la tarifa plana a la medida de sus necesidades y pagará todos los meses la misma cuota independientemente del consumo que haya efectuado y de la estacionalidad del consumo de energía, es decir, sin regularizaciones. El cliente tendrá la certeza de cuánto paga cada mes por su energía y las telecomunicaciones de su hogar".

Datos de contacto:

Pablo Abejas
CEO
666001556

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Telecomunicaciones](#) [Madrid](#) [Cataluña](#) [Software](#) [Ciberseguridad](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>