



**2024**

Resumen ejecutivo





## Carta del director

Otro año que se ha ido y otro año en que Nexus ha llegado a los objetivos marcados

El pasado 2024, vivimos otro ejercicio de contrastes. Empezamos el año con una clara tendencia de bajada del precio del gas y con las renovables, generando en gran cantidad y cubriendo el 50 % de la generación. Sin embargo, en verano experimentamos un cambio de tendencia al alza en la curva de precios llegando a superar los 110 €/MWh en electricidad y los 45 €/MWh en gas, en precio promedio de diciembre.

Fruto de esa exuberancia en la generación renovable, en las horas de máxima radiación solar, a partir de abril empezaron a aparecer horas a precio cero y/o negativo. Estos precios causaron un quebranto importante en los métodos de casación y generaron un incremento del desvío atribuible, y un sobre coste no esperado muy relevante en nuestro caso, provocando un desbalance.

Afortunadamente, la evolución del ejercicio desde el punto de vista comercial fue excelente. Hemos llegado a volúmenes de energía nunca alcanzados anteriormente y, consecuentemente, a márgenes por encima de lo esperado, tanto en gas como en electricidad. Igualmente, la parte del negocio de energía dio sus frutos con la gran aportación de la valoración de las garantías de origen y el resultado de los contratos de cobertura de larga duración, la gestión del almacén de gas y los mercados de balance no hizo más que mejorar.

Mención especial para el área de soluciones de sostenibilidad y transición energética cuyo objetivo es colaborar con nuestros clientes en su descarbonización y en hacer que sus consumos sean más eficientes. Ya es una realidad y aportó un margen relativamente importante que ayuda a dar recurrencia al negocio. Objetivo primordial para asegurar una rentabilidad mantenida y creciente así como una continua fidelización de los clientes.

***El desarrollo del Plan Estratégico nos da visibilidad sobre el terreno de juego y las oportunidades en las que canalizar nuestro esfuerzo para obtener la máxima rentabilidad.***

**Joan Canela**

*Director general*



Todos esos aspectos positivos consiguieron compensar el impacto del desbalance ocurrido en abril, corregido rápidamente, y nos permiten anunciar un resultado del año un poco superior al presupuestado. Por tanto, hemos podido llegar al reto del presupuesto que, como siempre, es un viaje muy ambicioso a principio de año. Toda esta capacidad para reconducir una situación inesperada en los primeros meses del año nos ayuda a creer más en el proyecto de cambio que estamos llevando a cabo, iniciado en 2024 y que alcanzará su maduración a finales de 2025.

Estamos hablando de mejora en la organización y en el enfoque de negocio, gracias al Plan Estratégico 2026-2030 y al cambio cultural a través del proyecto ADN Nexus. El cambio organizacional nos ha de permitir reaccionar de manera más rápida y eficaz a todos los desafíos que el sector está afrontando. Crear la unidad de comercialización, con el foco cliente como eje primordial, nos permite abordar todas las necesidades de nuestros clientes desde una sola visión y con total conocimiento de la situación. El desarrollo del Plan Estratégico nos define el camino a seguir gracias a un análisis pormenorizado del mercado y su posible evolución en el período temporal analizado. A partir de las hipótesis y escenarios obtenidos, determinar cuál es la ambición de Nexus y qué papel quiere desempeñar en el mercado en el que quiere ser referente.



De esta definición se destilan los recursos y los planes de acción necesarios para, de manera escalonada, conseguir los objetivos buscados.

Es un cambio en la manera de enfocarnos hacia el negocio, pues nos da visibilidad clara de cuál es el terreno de juego y dónde están las oportunidades, presentes o futuras, en las que canalizar el esfuerzo de la organización para obtener la máxima rentabilidad, de manera sostenible y recurrente.

El proyecto ADN Nexus es la piedra de toque de todo el proceso de cambio. El modo de percibir la propia responsabilidad y la mejora de la percepción de los managers del impacto de sus actuaciones en la marcha del negocio debe permitir que las acciones se lleven a cabo, que las cosas sucedan. Ese cambio es fundamental para sobrevivir en un mercado tan dinámico y desafiante. Los principios que rigen nuestra manera de actuar, como son la autenticidad, el empujar en la misma dirección y, a la vez, el mirar hacia el futuro marcan una seña de identidad que nos debe hacer diferentes a los ojos de nuestro entorno, partners y clientes obviamente.

Si a los aspectos del negocio nos referimos, vemos una mejora evidente del margen en el área de comercialización, tanto en gas como en electricidad, y una aportación de valor real en el ámbito de los servicios de eficiencia y descarbonización. Mención individual para el éxito obtenido con los Certificados de Ahorro Energético (CAEs) pues hemos sido la primera comercializadora que ha suscrito operaciones en ese rubro y hemos conseguido cubrir todas nuestras necesidades, y más como sujeto obligado que somos, para maximizar el descuento sobre el coste que representa el Fondo Nacional de Eficiencia Energética (FNEE).

En la parte de agente de mercado, hay que indicar que hemos incrementado la potencia representada y hemos ido aumentando también la zona de regulación para entrar en los mercados de balance. La aportación de las Garantías de Origen (GDO's) ha sido igualmente sobresaliente, pero es bien cierto que la tendencia a la baja de su valor no va a permitir, en el futuro, mantener los niveles de ingresos de los últimos años.

Como cada año, hemos ido desarrollando soluciones a medida para mejorar las prestaciones de nuestras plataformas tecnológicas y podemos confirmar el arranque de la solución de doméstico para canales externos, el avance de la solución de gestión de energía y la implantación de los contratos de ciberseguridad e infraestructura, con la consiguiente mejora de fiabilidad y seguridad en todo el entorno IT. Hemos empezado a desarrollar soluciones basadas en propuestas algorítmicas con componentes de IA y machine learning para los procesos de crédito y acceso a mercados físicos, así como incorporando nuevas herramientas de reporte en diversos ámbitos de la compañía. ¡Como siempre, un año movido!

Subrayar también los datos de energía gestionada. Hemos incrementado un 9 % la energía respecto al ejercicio anterior, comercializando 4,5 TWh de electricidad, 1,3 TWh de gas y representando 12 TWh, alcanzando un total de 18 TWh.

Solamente nos queda esperar cómo va a evolucionar 2025 y, como no, estar preparados para cualquier situación que no se ajuste a lo esperado, como siempre.

**Un fuerte abrazo a todos.**



# 1.



## Evolución del negocio

05. Evolución de los mercados energéticos

08. Comercialización

10. Servicios energéticos y descarbonización

13. Representación

15. Filiales internacionales

# 2.



## Información financiera

17. Magnitudes destacadas

# 3.



## Nexus hoy

21. Nuestro camino hasta hoy

22. Evolución constante

24. Personas

25. Experiencia cliente

# 4.



## Sostenibilidad y ESG

27. Compromiso ESG

28. Hitos 2024

30. Compromisos con el planeta, grupos de interés y negocio

36. Sistema de Gobierno Corporativo y Cumplimiento





# 1. Evolución del negocio

- Evolución de los mercados energéticos
- Comercialización
- Servicios energéticos y descarbonización
- Representación
- Filiales





## Evolución de los mercados energéticos

### Desarrollo del mercado eléctrico en España durante 2024

En 2024, el mercado eléctrico español experimentó una notable transformación, marcada por el avance significativo en la generación renovable que ha comportado una reducción de precios, la recuperación leve de la demanda y la volatilidad que continúa marcando la evolución de los mercados.

El año ha estado marcado por un **clima inusualmente cálido en España**. Las temperaturas han sido más altas de lo habitual, con inviernos cálidos, primaveras suaves, veranos intensos y un otoño que también ha superado las medias históricas. En términos generales, la anomalía térmica fue de +1,1°C por encima de la media de referencia (1991-2020). Este comportamiento climático ha **influido directamente en la demanda eléctrica junto con factores como la recuperación económica y los patrones de consumo energético**.

A lo largo de 2024, hemos observado una recuperación económica lenta y progresiva, lo que ha dado lugar a niveles históricamente bajos de demanda. Se ha llegado incluso a niveles inferiores a los registrados durante algunas semanas del confinamiento en la pandemia. A pesar de ello, **la demanda total de electricidad en 2024 se ha situado en 249 TWh**, lo que representa un crecimiento modesto del 0.9 % en comparación con 2023.

2147.54

3010.33

4096.56

4333.55



## Mercado mayorista de electricidad

En cuanto a los precios de la electricidad, durante el primer semestre del año, los precios del mercado mayorista (OMIE) se mantuvieron bajos, con una media de 39,09 €/MWh. Esto fue gracias a una generación renovable robusta y una demanda moderada. Sin embargo, la llegada de un verano excepcionalmente caluroso y una mayor demanda energética, sumado a una menor generación eólica, provocaron un aumento significativo en los precios durante el segundo semestre, alcanzando una media de 86,70 €/MWh. **El año se cerró con un precio medio anual en el mercado spot de 63,04 €/MWh.**

Las **fuentes renovables** siguen jugando un papel clave en la generación de electricidad en España. Durante 2024, representaron casi **el 57 % de la producción total**, con un crecimiento del 10 % en comparación con el año anterior. En particular, **la energía eólica ha sido la principal fuente de generación con 60.921 GWh, superando a la solar fotovoltaica**, que ha aportado 44.520 GWh.

El régimen de precipitaciones ha sido variable, alternando entre periodos normales y húmedos, lo que ha permitido poner fin a la sequía que afectaba al país durante varios años. Este factor también ha influido en la disponibilidad de recursos hídricos para la generación de electricidad.

Por otro lado, la producción del sector fotovoltaico ha mostrado una evolución positiva, alcanzando un récord con el apuntamiento (ratio de captura) de precios gracias a la eficiencia de los paneles. En 2024, **el diferencial entre el precio de la electricidad capturada por la fotovoltaica y la carga base ha sido de 0,63**, lo que refleja una continuidad de la tendencia bajista de los últimos años.

## Mercado de gas natural

El primer trimestre de 2024 comenzó con temperaturas suaves y una demanda de gas en mínimos históricos en España. En Europa, ocurrió algo similar, lo que permitió cerrar el invierno con niveles de almacenamiento récord. Todo apuntaba a un año laxo para el sistema gasista europeo y, por tanto, a precios bajos. Sin embargo, a partir del segundo trimestre comenzaron a surgir tensiones: aumentó la demanda en Asia, se acumularon retrasos en proyectos de licuefacción, Egipto pasó de exportador a importador de Gas Natural Licuado (GNL) y persistieron los conflictos geopolíticos por la guerra en Ucrania. Además, el invierno volvió con fuerza tras dos años de ausencia.



▶ **63,04 €/MWh**

Media anual del precio diario de electricidad del mercado spot

▶ **249 TWh**

Demanda eléctrica nacional

▶ **34,91 €/MWh**

Media anual del precio diario de gas del mercado spot

▶ **311 TWh**

Demanda de gas nacional



Como resultado, **los precios, que habían comenzado el año a la baja, cambiaron de tendencia.** Un invierno con temperaturas normales bastó para tensar el sistema y llevar el precio del gas hasta los 50 €/MWh. **La media anual de precio en el mercado spot se situó en 34,91 €/MWh.**

Respecto a los datos de demanda en España, observamos que en 2024 **la demanda total fue de 311 TWh**, un 4,5 % inferior a la ya baja demanda de 2023. La mayor caída se dio en los ciclos combinados, con una reducción del 22 %. En contraste, **la demanda industrial creció un 4 %, lo cual es un dato positivo.**

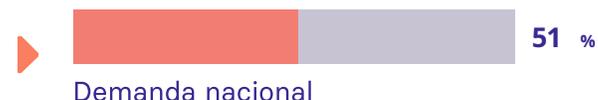
**En cuanto al suministro, el GNL sigue siendo nuestra principal fuente.** En 2024, un total de 187,8 TWh se regasificaron en España, un 24 % menos que en 2023, y los flujos de África aumentaron un 12 % con un total de 105,8 TWh. Con la reducción del GNL en Europa, **España volvió a importar gas de Francia: 7,45 TWh en 2024**, frente a los 22 TWh que se importaron en 2023. Las exportaciones a Marruecos se mantuvieron estables, por debajo de los 10 TWh.

## Mercado Mibgas

En referencia a la evolución de precios en el mercado diario del Mercado Ibérico de Gas (MIBGAS), **el precio medio diario de referencia para desbalance durante 2024 cerró en 34,91 €/MWh, con un descenso del 11 % respecto a 2023.** Pese al descenso del promedio del año, la tendencia fue alcista: subió un 59 % durante el año. El primer trimestre dejó niveles de precio diario de referencia de 27,6 €/MWh, 32,02 €/MWh en el segundo, 36,05 €/MWh en el tercero y 43,88 €/MWh, en el último trimestre. El volumen **negociado en 2024 alcanzó los 158 TWh**, un 26 % más que el año anterior, **representando el 51 % de la demanda nacional.**



### Mercado Mibgas





## Comercialización

### Evolución del negocio de comercialización en España

En la comercialización de electricidad, la tendencia bajista de la volatilidad experimentada en 2023 y 2024 ha contribuido al descenso de los precios de la electricidad.

La bajada del precio medio del gas y la mayor aportación al mix de las energías renovables contribuyeron a la caída del precio medio de la electricidad, a pesar del ligero aumento en la demanda.

En 2024, la demanda de energía eléctrica en España aumentó un 0,9 % respecto al año anterior, alcanzando un total de 249 TWh. Este incremento se produjo a pesar de los desafíos globales y locales, como la guerra de Ucrania y la crisis energética, y se debió principalmente al crecimiento económico sostenido por el consumo interno y las exportaciones.

**El mercado eléctrico sigue marcado por la competencia feroz entre los agentes comercializadores y por la irrupción de nuevos competidores. En este nuevo contexto, Nexus ha mantenido su senda de crecimiento, ocupando la décima posición en electricidad suministrada, alcanzando los 4,2 TWh en 2024.**

En 2024, la demanda total de gas natural en España se redujo un 4,5 % respecto a 2023. Este descenso se debió principalmente a un menor consumo de gas utilizado para generación eléctrica, mientras que la demanda industrial de gas aumentó un 4,5 %.

En este contexto de decrecimiento de la demanda total, pero de ligero repunte de la demanda industrial, **Nexus ha conseguido mantener la tendencia de crecimiento incrementado el volumen suministrado desde los 1,1 a 1,3 TWh, lo que supone un incremento del 10 %, aproximadamente.**

### Ciente empresarial

Mantenemos **nuestra sólida posición como expertos energéticos del sector empresarial. Asesoramos e invertimos en la gestión de sus activos energéticos** para avanzar en su camino hacia la descarbonización.

Durante 2024, hemos mantenido el volumen de electricidad comercializada al tejido empresarial, alcanzando los 2,4 TWh, al mismo tiempo que hemos incrementado un 10 % el suministro de gas, un crecimiento notable que refuerza nuestra posición en el segmento B2B.



▶ **9<sup>a</sup>**

Comercializadora

▶ **4,2 TWh**

de electricidad comercializada



La **venta de productos indexados ha sido mayoritaria** y ha destacado en nuestra cartera fruto del contexto bajista de precios, **representando el 85 %** aproximadamente, tanto en gas natural como en electricidad.

En línea con la estrategia de fidelización de Nexus y como respuesta a la volatilidad de los mercados a finales de 2024, se lanzó el producto “click laminado” que permite realizar cierres con un mismo precio a 3 años. El nuevo producto proporciona estabilidad presupuestaria a nuestros clientes y nos permite afianzar una relación de mayor duración con ellos.

El 2024 ha sido un año clave en la consolidación de la nueva Área de Soluciones de Sostenibilidad y Transición Energética. **Un año marcado por la irrupción del mercado de Certificados de Ahorro Energético (CAEs), en donde Nexus se ha posicionado como líder en el segmento de comercializadoras independientes.**

El éxito conseguido con los CAEs nos permite reforzar nuestra apuesta por el resto de servicios energéticos, con un marcado foco en la digitalización y gestión energética, autoconsumo con almacenamiento, la electrificación y la flexibilidad de la demanda.

### Cliente doméstico

En el ámbito eléctrico, **la cartera activa residencial creció un 8 %**, revirtiendo la tendencia negativa de 2023 (-5 %), y **alcanzando los 21.927 puntos de suministro** al cierre del año.

Este crecimiento ha sido impulsado por una intensificación de la actividad comercial, que se tradujo en un aumento del 73 % en las nuevas contrataciones respecto al año anterior, mientras que las bajas solo crecieron un 15 %.

Por su parte, el **suministro de gas** registró un incremento aún más pronunciado, con un **crecimiento del 25 %** en la cartera activa, que se situó en **7.227 puntos de suministro**. Esta evolución responde a la misma dinámica comercial, especialmente a la eficacia del canal directo de venta, que ha demostrado una alta capacidad de venta cruzada. En el segmento residencial, la contratación de gas se presenta como una oferta complementaria a la de electricidad, lo que ha favorecido también una evolución positiva de la cartera activa durante el año.

El 2024 ha supuesto un punto de inflexión con respecto a años anteriores en el negocio residencial de Nexus Energía. Durante este periodo, se han sentado las bases para escalar el negocio de forma segura en años posteriores, con un fuerte enfoque en el desarrollo de procesos de gestión y sistemas robustos.



- ▶ **+ 73 %**  
nuevas contrataciones  
de electricidad
- ▶ **+ 25 %**  
cartera activa de gas



## Servicios energéticos y descarbonización

### Evolución del área de Soluciones de Sostenibilidad y Transición Energética en España

La lucha contra el cambio climático es una prioridad urgente que exige un uso eficiente de los recursos y una economía sostenible. Para alcanzar los objetivos climáticos de 2030, se requiere un ahorro energético sin precedentes y un fuerte impulso a las energías renovables.

En este marco, la eficiencia energética, el autoconsumo y la sostenibilidad en procesos y servicios son claves. Las Empresas de Servicios Energéticos (ESE), como nosotros, desempeñamos un papel esencial en el desarrollo de proyectos sostenibles y su cumplimiento integral.

Este compromiso se ha visto reforzado en 2024 con la nueva estructura organizativa comercial centrada en potenciar el enfoque al cliente. Esta reorganización ha permitido consolidar nuestro posicionamiento como ESE mediante la inversión en soluciones de eficiencia y descarbonización, así como la industrialización de nuestro modelo operativo. Invertimos directamente en las soluciones que implantamos, ofreciendo a nuestros clientes modelos llave en mano, fortaleciendo alianzas con ellos a largo plazo.

En 2024, esta **área de Soluciones de Sostenibilidad y Transición Energética protagonizó una evolución muy positiva** y acumuló más de 40 clientes. Además, hemos contribuido a la divulgación y concienciación sobre los beneficios de este tipo de servicios con nuestra participación como expertos en eventos sectoriales y empresariales.

### Servicios energéticos

#### Consultoría en descarbonización

#### Autoconsumo y almacenamiento

#### Eficiencia energética y CAEs

#### Flexibilidad de la demanda

**Los nuevos servicios se ampliaron en áreas como la digitalización y la electrificación para seguir creando valor a los diferentes perfiles de clientes con base en las necesidades futuras.**



## ► Certificados de Ahorro Energético (CAEs)

Como sujeto obligado, anualmente, estamos obligados a hacer una aportación al Fondo Nacional de Eficiencia Energética (FNEE). **Durante 2024, firmamos convenios por ahorro energético que duplicaron nuestra obligación anual por vía CAEs**, alcanzando más de 16 GWh de los casi 10 GWh que teníamos como objetivo.

Este hito refleja nuestro compromiso con la eficiencia energética y nuestra apuesta por los CAE como mecanismo nos permite generar valor a través de proyectos reales de ahorro energético y posicionarnos como un agente integral. Además, para aprovechar todo el potencial del sistema en 2024 pusimos en marcha diversas acciones, **desarrollo de proyectos con clientes finales** – el primer proyecto singular de España con la empresa textil Grau S.A - , **alianzas con partners e ingenierías**, y una labor de **asesoramiento constante** a nuestros clientes.

Todo el margen conseguido en ahorros del Sistema CAE se ha reinvertido en hacer crecer la estructura y la organización para incrementar las acciones de promoción de nuestros servicios energéticos, que por ende repercuten en más eficiencia y más renovables.

## ► Autoconsumo y almacenamiento

Contribuimos al desarrollo de nuevos modelos de negocio relacionados con el autoconsumo y el almacenamiento.

En 2024, **lanzamos el PPA híbrido de autoconsumo con almacenamiento** que permite a nuestros clientes almacenar la energía generada en horas de más producción fotovoltaica, para consumirla en momentos de menor generación y comprar energía del mercado en horas valle.

Además, hemos seguido perfeccionando nuestra solución integral de autoconsumo con financiación y varios modelos de PPA para que las empresas puedan fijar el precio de su energía y blindarse de la volatilidad.

## ► Auditorías y gestión energética

Este 2024, **hemos acompañado a 4 empresas a reducir su huella de carbono mediante auditorías energéticas** que identifican oportunidades de mejora, complementadas con una amplia gama de servicios especializados en eficiencia energética.

Como ejemplo, **destacamos los contratos de Canteras la Belonga y Colegio Malvar**. En el primer caso, el proyecto ha consistido en la renovación y mejora de los centros de transformación del cliente e instalación de una batería de condensadores para compensación de reactiva. Además, firmamos un acuerdo a medio plazo con Nexus Energía para realizar varios estudios de potenciales mejoras energéticas y un plan de descarbonización.



En el segundo, se renovó una instalación térmica del centro educativo, sustituyendo varias calderas por aerotermia para aportar calor para suelo radiante, piscina, deshumectación y ACS. El proyecto incluía una fase previa de instalación de una planta fotovoltaica, hibridando ambas tecnologías. El ahorro esperado por el cliente es de 300 MWh, además de recibir una contraprestación económica por la compra de CAEs por nuestra parte.

#### ► Flexibilidad de la demanda

Este 2024, hemos integrado este nuevo servicio dentro de nuestro porfolio de soluciones de sostenibilidad y transición energética para dar valor a los consumidores y convertirlos en agentes activos del sistema. Hemos lanzado nuestro producto **Nexus Flex** que permite que nuestros clientes puedan **activar su demanda e incluso generar ingresos adicionales de dos formas diferentes.**

La primera es a través del arbitraje de precios en los mercados diarios e intradiarios, y la segunda, participando en los mercados de ajuste del sistema, contribuyendo a equilibrar la oferta y demanda del sistema eléctrico.



### Soluciones de principio a fin



## Representación

### Evolución mix nacional de generación renovable

España cerró 2024 con una **generación renovable** de 148.999 GWh, un 10,3 % más que en el año anterior, que supone el **57 % del total del mix energético**. Estos datos de Red Eléctrica exhiben el alto grado de avance de la transición ecológica en nuestro país. El impulso de la potencia instalada de generación renovable, así como unas condiciones meteorológicas favorables durante 2024, permitieron que la hidráulica aumentase su producción un 35,5 % respecto a 2023 y que la solar fotovoltaica creciera un 18,9 %, hasta sobrepasar su récord por sexto año consecutivo.

Por tecnologías, **la eólica lideró con el 23,2 % la estructura de generación nacional**, seguida por la nuclear, con una participación del 20%, la solar fotovoltaica (17%), el ciclo combinado (13,6%) y la hidráulica (13,3%) como principales tecnologías de nuestro mix.

Durante 2024, **el sistema eléctrico español instaló 7,3 nuevos GW de potencia renovables**, principalmente de tecnología solar fotovoltaica y eólica. La fotovoltaica se convirtió en la primera tecnología del parque generador español, con una participación del 25 %; seguida por la eólica, que sumó 1,3 nuevos GW y alcanzó el 24,9 %.

### La generación renovable en 2024 registró el máximo histórico de producción.

Aportación mayoritaria en el mix eléctrico:

▶ **57 %**



Además, España culminó 2024 con una **potencia instalada de almacenamiento de baterías de 25 MW**. Cerró con una potencia instalada de almacenamiento energético de 3.356 MW y los sistemas de almacenamiento integraron un total de 8.666 GWh al sistema eléctrico nacional.



## Representación de productores en España

Nexus Energía consolida su posición como agente representante. Somos líderes nacionales en representación de energía solar fotovoltaica desde hace más de 16 años, con una cuota del 14 % de la energía solar producida durante el 2024, y mantenemos la **segunda posición como representantes de energías renovables**.

La evolución de nuestro negocio de representación en 2024 en España fue muy positiva. **La energía gestionada en los mercados alcanzó los 10.775 GWh**, lo que supone un aumento del 17,5 % respecto al año anterior. En cuanto a la potencia representada, cerramos el ejercicio con un crecimiento del 17 %, alcanzando los 6,2 GW, con una amplia diversificación en las tecnologías que representamos.

En 2024, **gestionamos un total de 6.216 GWh de energía solar fotovoltaica**, lo que la convierte en la principal tecnología que representamos. Le siguió la **energía eólica, con 2.313 GWh gestionados**. El resto de la producción se repartió entre cogeneración (1.003 GWh), biomasa (660 GWh), hidráulica (320 GWh) y termosolar (263 GWh).

Uno de los hitos más relevantes de 2024 ha sido la **ampliación de nuestra zona de regulación secundaria en el centro de control de generación, que multiplicó por cinco su capacidad, pasando de 300 MW habilitados a 1.500 MW**. Esta mejora ha permitido aumentar significativamente la participación de nuestros clientes en el mercado de regulación secundaria, generando ingresos adicionales para sus instalaciones. Además, durante este ejercicio también **iniciamos nuestra actividad en el mercado de regulación terciaria**, abriendo nuevas oportunidades de valor.

Otro de los aspectos que ha fortalecido el área de representación es la capitalización de las Garantías de Origen. En 2024, **gestionamos un total de 2.900 GWh de Garantías de Origen nacionales**, 860 GWh exportables y 2.040 nacionales, además gestionamos otros 2.900 GWh para terceros. En Nexus Energía, apoyamos a los productores en la tramitación y obtención de estos certificados, generándoles ingresos adicionales.

Con la mirada puesta en el almacenamiento nos focalizamos en explorar alternativas para poder ofrecer servicios de optimización de baterías a las instalaciones renovables, tanto en plantas híbridadas como en baterías stand-alone. En este sentido, cerramos algunos acuerdos con socios referentes, tanto a nivel nacional como internacional, para explorar la viabilidad de este servicio y poder dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes.



▶ **10,7 TWh**

Energía representada

▶ **16.420**

Plantas representados

▶ **1º**

Representante fotovoltaica con 14 % de cuota mercado

▶ **2º**

Representante de energías renovables



## Filiales

### México y Portugal

En el repaso de este ejercicio, ponemos en valor la positiva evolución de nuestra filial en Portugal, **Luzboa que ha vuelto a cerrar un ejercicio brillante**. Esta aportación viene marcada por las condiciones de mercado, las cuales nos han permitido desarrollar nuestras operaciones de manera óptima, finalizando el ejercicio con un resultado excepcional.

Comentar también que ha sido el **primer ejercicio en solitario de las nuevas compañías en México** y, aunque no hemos conseguido los objetivos planteados, sí que hemos puesto las bases para que los ejercicios posteriores sean positivos y confirmen nuestras sensaciones. Hemos **activado el negocio del desarrollo de generación propia** y esperamos obtener buenos resultados con esta nueva línea de actividad. Creemos que en el ejercicio próximo podremos finalizar el contencioso que mantenemos con nuestro antiguo socio en el país y, así, poder focalizar todos nuestros esfuerzos en el negocio.

Por otro lado, indicar la **excelente marcha de nuestra participada Elekluz**, que ha dado los resultados esperados y de la que esperamos muchas alegrías en los próximos años.

Y, por último, hay que comentar que todas ellas están trabajando en el desarrollo de su papel en el Plan Estratégico del Grupo Nexus.





## 2. Información financiera

- Magnitudes destacadas



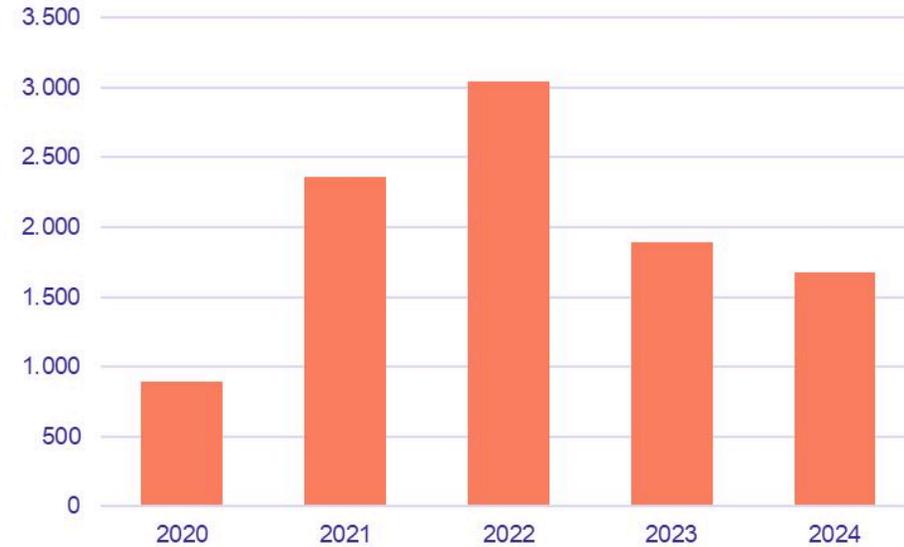


## Evolución de facturación Grupo Nexus Energía

Afianzando nuestra expansión

 **1.676 M€**

En 2024, la facturación alcanzó los 1.676 millones de euros, mostrando una ligera reducción respecto al año anterior debido a la volatilidad que ha marcado la evolución de los precios en los mercados energéticos. Sin embargo, hacemos especial mención en que todas nuestras líneas de negocio cumplieron los objetivos de presupuesto y el volumen de energía gestionada registró una cifra récord, con un crecimiento del 9 % respecto al 2023 en todas nuestras áreas de negocio.





## Cifras claves Grupo Nexus Energía

Un camino seguro para afianzar el crecimiento



**1.676 M€**

Facturación



**25,4 M€**

EBITDA ajustado



**82 M€**

Fondos propios



**16.420**

Plantas representadas



**18 TWh**

Energía gestionada\*

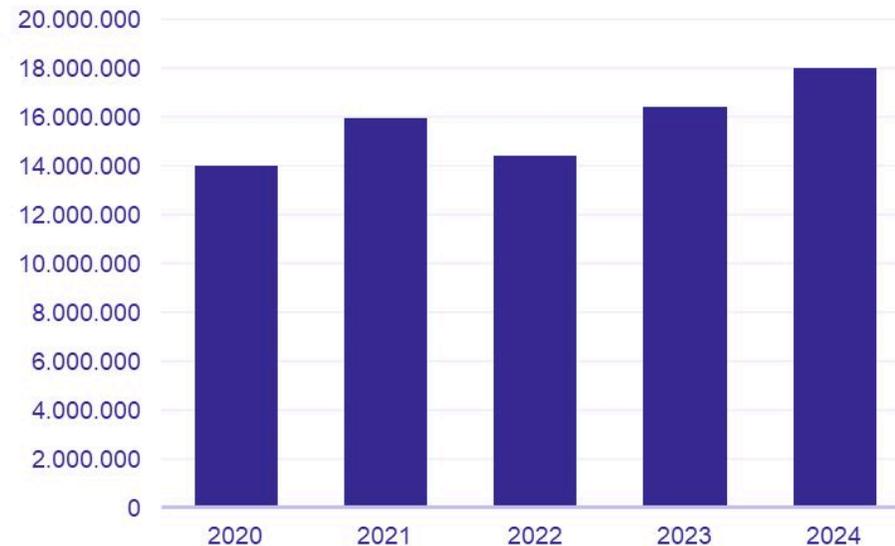


## Energía Gestionada por Grupo Nexus Energía

La compañía ha registrado un máximo histórico en volumen de energía gestionada, alcanzando los 18 TWh durante el último ejercicio. Una cifra que supone un incremento del 9 % respecto al año anterior, gracias al buen desempeño del equipo comercial.

# 18 TWh

Energía gestionada 2024\*





## 3. Nexus hoy

- Nuestro camino hasta hoy
- Evolución constante
- Personas
- Experiencia cliente





## Nuestro camino hasta el 2024





## Evolución constante

### *Impulsando la eficiencia y la descarbonización*



***En Nexus Energía seguimos avanzando con paso firme en la transformación del modelo energético basado en la eficiencia energética y la generación de energía renovable y distribuida.***

Apostamos por la innovación como motor para optimizar nuestros procesos internos, ofrecer servicios energéticos de alto valor añadido a nuestros clientes y liderar el desarrollo de nuevas soluciones tecnológicas.

**Durante 2024** hemos focalizado nuestros esfuerzos de innovación en tres grandes ejes: la **automatización de procesos internos clave**, el desarrollo de **nuevas soluciones para nuestros clientes industriales y pymes** a través de proyectos I+D, y la **activación de nuevos servicios** relacionados con la **descarbonización**, la **eficiencia energética**, la **flexibilidad de la demanda** y el **almacenamiento**.

### Transformación desde dentro

La innovación empieza por nuestra casa. Este 2024 hemos dado un paso decisivo en la **mejora de la eficiencia operativa** con la automatización de procedimientos como el sistema **Miranda**, una **plataforma web desarrollada internamente para visualizar y gestionar los proyectos de autoconsumo**. Asimismo, trabajamos en nuevos procedimientos internos para la gestión de las Garantías de Origen.

### Soluciones para acelerar la transición energética de nuestros clientes

A través de nuestra participación en proyectos como **SENIA y AIDE** promovidos por la Agencia para la Competitividad de la Empresa ACCIÓN y financiados por fondos FEDER, desarrollamos herramientas inteligentes para **optimizar la integración de almacenamiento en plantas fotovoltaicas industriales, mejorar la predicción de consumo y producción, y facilitar la toma de decisiones energéticas** en nuestras ofertas comerciales y relacionadas con CAES.

En paralelo, seguimos desplegando **NexusFlex**, nuestra **solución de flexibilidad de la demanda para clientes industriales** que les permite ahorrar y generar ingresos extra mediante el arbitraje de precios y la participación en mercados de ajuste.



Esta solución ha evolucionado desde los pilotos iniciales (como el de Monteverde) hasta el lanzamiento de un producto comercial que nos posiciona como agente de flexibilidad en el mercado y del que se están beneficiando nuestros clientes.

Además, hemos ampliado nuestra oferta de **servicios de descarbonización y eficiencia energética** ligados a los Certificados de Ahorro Energético, ofreciendo a nuestros clientes nuevas oportunidades para rentabilizar sus actuaciones de eficiencia energética, reducir sus emisiones y mejorar su competitividad.

### **Baterías, flexibilidad y excedentes: hacia una gestión energética inteligente**

La integración de sistemas de almacenamiento en el modelo energético es una de nuestras prioridades estratégicas. En 2024, hemos reforzado nuestra actividad en esta línea, desarrollando nuevas soluciones y colaborando en propuestas con empresas industriales para dimensionar y operar baterías que maximicen el uso de los excedentes de autoconsumo. Estos esfuerzos se conectan con nuestra visión de futuro: una red eléctrica más flexible, descentralizada y digital.

### **Innovación abierta y colaborativa**

La participación en proyectos de I+D sigue siendo una vía fundamental para anticipar tendencias y colaborar con centros tecnológicos y empresas en el

diseño de soluciones avanzadas. Seguimos involucrados en programas regionales, nacionales y europeos que abordan retos como la **gestión energética descentralizada, el marco legislativo cambiante a 2030 y la explotación de datos.**

Además, estamos estudiando el aporte al sector de herramientas como el blockchain y los gemelos digitales, para entender cómo nos pueden ayudar en el negocio de la facturación y de la operación de Nexus.

### **Explorando el potencial de la IA**

En Nexus Energía, estamos comprometidos con la transformación tecnológica, necesaria para nuestra evolución. En 2024, exploramos el potencial de la IA para el sector energético y para nuestro negocio, a través de un evento divulgativo interno y lanzamos una política de uso de la IA en Nexus, para avanzar hacia el futuro con todas las garantías, ofreciendo un marco claro de los riesgos y las medidas de seguridad.

Además, se constituyó un equipo multidisciplinar con el objetivo de potenciar la IA dentro de Nexus.

Se presentaron 16 iniciativas y se seleccionó la presentada por el área de licitaciones que tiene como objetivo seleccionar información clave de los pliegos administrativos a través de herramientas de IA.





## Personas

En Nexus, creemos firmemente que las personas son el motor que impulsa nuestra energía. No solo comercializamos energía: la generamos desde dentro, desde el compromiso, la pasión y el talento de cada una de las personas que forman parte de nuestro equipo. Porque en Nexus, las personas no son un recurso: son nuestro activo más valioso.

### Nuestro ADN: Lo que nos hace únicos

Lo que nos diferencia no es solo lo que hacemos, sino cómo lo hacemos. Nuestro ADN está compuesto por una cultura colaborativa, cercana y transparente, donde cada persona aporta su autenticidad y su talento para construir un propósito común: transformar el sector energético con una mirada humana, sostenible e innovadora.



**229 personas**

Somos un gran equipo

**47 %**  
Hombres

**53 %**  
Mujeres

Nuestros valores —actuamos con autenticidad, remamos en la misma dirección, hacemos que las cosas pasen y avanzamos hacia el futuro— no son solo palabras; son principios que guían nuestras decisiones, nuestras relaciones y nuestra forma de trabajar. Son el reflejo de quiénes somos y de cómo queremos impactar en el mundo.

### Atraer y fidelizar talento: nuestros pilares

En un entorno tan dinámico como el energético, atraer y fidelizar talento es clave para seguir creciendo con sentido. Por eso, en Nexus hemos definido pilares sólidos que nos permiten construir una propuesta de valor diferencial para las personas:

- ▶ **Cultura centrada en las personas:** fomentamos un entorno de trabajo donde el bienestar, la conciliación y el desarrollo personal y profesional son prioritarios.
- ▶ **Liderazgo cercano y empático:** promovemos líderes que inspiran, escuchan y acompañan, generando confianza y compromiso.
- ▶ **Desarrollo y aprendizaje continuo:** ofrecemos oportunidades reales de crecimiento, formación y movilidad interna, adaptadas a los intereses y potencial de cada persona.
- ▶ **Diversidad e inclusión:** creemos en la riqueza de los equipos diversos y trabajamos activamente para construir un entorno inclusivo, donde todas las voces sean escuchadas y valoradas.



## Experiencia cliente

Operamos en un sector tradicionalmente mal valorado por los clientes, lo que nos brinda una oportunidad única: convertirnos en un referente en **experiencia del cliente y diferenciarnos frente a la competencia**. Mientras que los productos pueden ser replicados con relativa facilidad, la experiencia que logra generar un vínculo emocional auténtico con el cliente es mucho más difícil de imitar.

En Nexus, entendemos que la experiencia del cliente va mucho más allá de ofrecer un buen servicio o lograr satisfacción puntual. Implica **comprender, diseñar y gestionar cada interacción** con clientes y socios de venta, con el objetivo de influir positivamente en sus percepciones. Apostamos por crear experiencias únicas que impulsen la satisfacción, generen confianza, fomenten el compromiso y fortalezcan la lealtad.

### Rediseñar la relación con el cliente

En Nexus, estamos consolidando una **base sólida para ofrecer una experiencia de cliente diferencial y sostenible**. Nuestro compromiso con la mejora continua se refleja tanto en proyectos clave orientados a elevar la experiencia del cliente como en el desarrollo constante de herramientas e informes de gestión. Estas soluciones nos permiten monitorizar el servicio mediante indicadores, asegurando su correcto funcionamiento y facilitando una toma de decisiones más ágil y fundamentada. Este enfoque integral no solo impulsa mejoras operativas, sino que sienta las bases para construir relaciones más cercanas, eficientes y duraderas con nuestros clientes y socios.

En 2024 avanzamos con el **proyecto estratégico de Customer Journey Automation**, diseñado para identificar y rediseñar todos los momentos de interacción con el cliente que conllevan comunicaciones automatizables. Implementamos alrededor de la mitad de la hoja de ruta del proyecto para toda la línea de negocio de comercialización, empresas y doméstico. Se completaron 3 de los 4 hitos transversales, que tienen por objetivo mejorar la medición de la satisfacción del cliente y del rendimiento de las comunicaciones que recibe.

Por otro lado, **el proyecto estratégico Sora I se desplegó durante 2024**. La iniciativa ha supuesto una profunda reestructuración de la arquitectura de los sistemas de doméstico. Manteniendo toda la sabiduría del negocio en motores de cálculos internos, el proyecto se apalanca en tecnologías como Salesforce, SAP y Callidus para asegurar la robustez de los procesos de gestión pre y postventa, una mayor integridad del dato y sinergias en la gestión de sistemas al converger con la arquitectura del negocio de empresas.

Sora I es la base de Sora II, proyecto que desarrolla las funcionalidades requeridas por los canales externos especializados en la venta masiva a doméstico y micropymes.



***Nuestro enfoque integral en la experiencia cliente no solo impulsa mejoras operativas, sino que sienta las bases para construir relaciones más cercanas, eficientes y duraderas con nuestros clientes y socios.***



## 4. Sostenibilidad y ESG

- Compromiso ESG
- Indicadores integrados
- Hitos 2024
- Compromisos con el planeta, grupos y negocio
- Sistema de Gobierno y cumplimiento





## Compromiso ESG

### La sostenibilidad, en el corazón de nuestra estrategia

En un entorno global en constante transformación, donde el clima, la biodiversidad y la equidad están en juego, las empresas tienen la oportunidad de liderar el cambio. En este contexto, el sector energético se posiciona como una palanca clave para impulsar y encabezar la transición hacia una economía baja en carbono.

Por la naturaleza y el propósito del negocio que desarrolla el Grupo Nexus, hablar de estrategia empresarial es, necesariamente, hablar de estrategia ESG. Esta debe estar integrada en la estrategia corporativa y, por tanto, reflejarse en la definición de los planes estratégicos y de negocio. Los objetivos establecidos deben evidenciar el cumplimiento de la estrategia ESG, equilibrando y alineando las metas económicas con los objetivos ambientales, sociales y de gobernanza.

En 2024, Nexus ha dado un paso decisivo en su compromiso con una gestión responsable y sostenible, desarrollando una Estrategia de Sostenibilidad: un marco estructurado que permite avanzar hacia un modelo energético más limpio, justo y responsable. En Nexus Energía, entendemos la sostenibilidad como un compromiso firme y transversal que guía nuestra forma de actuar, tomar decisiones y crecer como compañía.





## Hitos 2024

### Análisis de doble materialidad

Hemos realizado un análisis de los impactos, riesgos y oportunidades vinculados al negocio y al entorno en el que operamos como un elemento determinante para definir la estrategia y la toma de decisiones en el Grupo Nexus.

Este ejercicio nos ha permitido obtener una visión completa y transversal de cómo el entorno impacta en Nexus Energía y cómo nuestras actividades impactan en él. Los resultados obtenidos en el análisis de doble materialidad nos han permitido definir nuestra estrategia de sostenibilidad, identificando los pilares estratégicos y las acciones en las que enfocaremos nuestros esfuerzos para dar sentido al propósito que tenemos como compañía. Esto significa crear valor a largo plazo de manera sostenible, cuidando el impacto del negocio en nuestro entorno y comprometidos con satisfacer las expectativas de nuestros grupos de interés.

En este sentido, destacamos los siguientes aspectos ambientales, sociales y de gobernanza que han resultado materiales conforme a los estándares de reporte establecidos por la Directiva de Información de Sostenibilidad Corporativa (CSRD, por sus siglas en inglés) para Nexus:

- ▶ Mitigación del cambio climático y eficiencia energética (E1 – Cambio Climático)
- ▶ Capital humano, salud y seguridad en el trabajo (S1 – Personal Propio)
- ▶ Acceso y asequibilidad de los consumidores (S4 – Consumidores y Usuarios Finales)
- ▶ Conducta empresarial (G1 – Conducta Empresarial)

## Nexus Energía



\*Tópicos no recogidos por la CSRD, pero incluidos específicamente por Nexus para realizar el ejercicio de Doble Materialidad.



## Gobernanza de la sostenibilidad

El Consejo de Administración, a través de la Comisión de Auditoría y Sostenibilidad, es el máximo órgano encargado de supervisar el desarrollo de la estrategia de sostenibilidad. En 2024, se ha actualizado su reglamento para incorporar formalmente estas competencias, reforzando así el compromiso de la compañía con una gobernanza alineada a la sostenibilidad.

## Estrategia de sostenibilidad

Nexus ha definido y puesto en marcha su estrategia de sostenibilidad, con el objetivo de equilibrar el crecimiento del negocio con la protección del medioambiente y el bienestar social.

## Política de sostenibilidad

Nexus ha definido los principios rectores y compromisos, inspirados en el propósito y los valores del Grupo, que deben vertebrar la estrategia de Nexus Energía, la gestión de los negocios y las relaciones con nuestros grupos de interés.

## Marco de financiación verde

Diseño de un marco de financiación verde y emisión de un programa de pagarés verdes por valor de 50 M€ para financiar proyectos elegibles con impacto medioambiental positivo alineado con los principios definidos por “Green Bond Principles” del ICMA.

## Reconocimientos

Ethifinance, agencia independiente de rating ESG y proveedora de la Second Party Opinion del Marco de Financiación Verde ha valorado el desempeño en ESG con una puntuación media de 77 sobre 100.



## Compromiso con el planeta

Nos comprometemos a proteger el planeta, impulsando la transición energética.

Hemos identificado las siguientes palancas de actuación:



### Acciones vinculadas con las palancas de actuación:

- ▶ **En el marco de la mitigación del Cambio Climático y la contribución a la transición energética, destacamos:**
  - Comercialización de energía renovable con garantías de origen a nuestros clientes.
  - Contribución de nuestros clientes productores renovables a la mejora del mix energético español.
  - Propuesta de servicios para fomentar la descarbonización de las operaciones de nuestros clientes.
  - Participación en iniciativas de sensibilización sobre la transición energética.
- ▶ **En el marco de la reducción de nuestra Huella de Carbono, destacamos:**
  - Cálculo de la huella de carbono en España verificada según la norma ISO 14064.
  - Objetivo de reducción de emisiones de GEI (tCO<sub>2</sub>e) en los Alcances 1 y 2 para el año 2030, apoyado por la electrificación de la flota de vehículos de Nexus.
- ▶ **En el marco del respeto al medioambiente:**
  - Gestionamos los residuos de oficinas y proyectos fomentando su recuperación.
  - Instalación fotovoltaica instalada en nuestra sede central para autoconsumo eléctrico.
  - Sistema de Gestión Medioambiental y de Eficiencia Energética certificado bajo las normas ISO 14001 e ISO 50001 desde 2017.



► Indicadores de seguimiento

## Medioambiental

**1,4 TWh** Energía verde suministrada

**9,8 TWh** Energía renovable representada

**381.247 tCO2e** Evitadas con energía verde suministrada

**21** Proyectos de autoconsumo en explotación

**16 GWh** CAE firmados

**10 GWh** CAEs liquidados (100% de la obligación liquidable para el Grupo mediante CAEs)

**43 %** Objetivo de reducción de emisiones de GEI (tCO<sub>2</sub>e) en los Alcances 1 y 2 para el año 2030.

► Contribución a los ODS



► Proyectos a destacar

**AGROMILLORA** / Instalación y explotación de una planta fotovoltaica de autoconsumo.

**COLEGIO MALVAR** / Sustitución calderas gas por equipos aerotermia e instalación de placas fotovoltaicas.

**SEAT** / Certificado de Ahorro Energético de mejora en iluminación.

**GEISA** / Certificado de Ahorro Energético por intercambiador de calor.

**MAPSA** / Auditoria energética en cumplimiento con los requisitos recogidos en el Real Decreto 56/2016.

**PROEXPORT** / Jornada sobre "Cómo la gestión eficiente puede hacer crecer tu empresa".

**"UN AÑO DE CAE"** / Evento organizado por el MITERD, en el que se destacó como caso de éxito el proyecto gestionado por Nexus para GEISA.





## Compromiso con los grupos de interés

Nos comprometemos a generar un impacto positivo en las personas y la sociedad

Hemos identificado las siguientes palancas de actuación:



### Acciones vinculadas con las palancas de actuación:

- ▶ **En el marco del desarrollo del talento y cultura corporativa, destacamos:**
  - Redefinición de la metodología para elaborar el plan de formación, promoviendo un modelo de aprendizaje vinculado al puesto de trabajo y al ecosistema empresarial.
- ▶ **En el marco de fomentar hábitos de vida saludables, la igualdad de género, la conciliación y el crecimiento individual, destacamos:**
  - Actualización del Protocolo de Acoso y Formación en España en materia de igualdad de género y prevención del acoso.
  - Desarrollo de una Política de retribución fija a fin de garantizar la igualdad retributiva y la objetividad en la valoración de puestos y personas.
  - Compromiso con las Políticas de Teletrabajo, Desconexión y Conciliación para hacer efectivo el derecho a la conciliación familiar y laboral.
  - Impulso de hábitos de vida saludables con el Club Nexus Sport.
- ▶ **En el marco del diálogo con nuestros profesionales, destacamos:**
  - Implantación de un software que facilita la gestión de personas en Nexus, mejora la comunicación con candidatos y potencia la atracción de talento.



▶ Indicadores de seguimiento

 Social

**3.881** horas de formación para el equipo

**43 %** mujeres en dirección

**97 %** contratos indefinidos

**91 %** creación empleo estable (\*1)

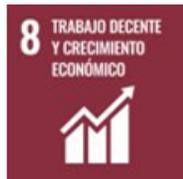
**53 %** mujeres en el equipo

**11 %** rotación (\*2)

**94 %** de personas con teletrabajo



▶ Contribución a los ODS



\*1 sólo España

\*2 en España y México



## Compromiso con el negocio

Nos comprometemos a gestionar y tomar decisiones con ética y responsabilidad.

Hemos identificado las siguientes palancas de actuación:



### Acciones vinculadas con las palancas de actuación:

▶ **En el marco de la gobernanza corporativa, la ética y el cumplimiento legal y la gestión de riesgos, destacamos:**

- Automatización del reglamento del Consejo de Administración y Comisión de Auditoría y Sostenibilidad, incorporando responsabilidades en Sostenibilidad.
- Publicación de nuestra Política de Sostenibilidad y desarrollo de la estrategia de sostenibilidad en Nexus.
- Integración del Grupo bajo un único Sistema de Gobierno y Cumplimiento, con la adhesión de las filiales extranjeras a normas clave como el Código Ético y la Política de Compliance.
- Sistema de Gestión Integrado de Calidad y Seguridad de la Información auditado bajo las normas ISO 9001 y 27001, respectivamente.

▶ **En el marco del fortalecimiento de las relaciones estratégicas, destacamos:**

- Actualización del proceso de selección y homologación de terceros, incorporando criterios de ética y cumplimiento, sostenibilidad, protección de datos y ciberseguridad, entre otros.

▶ **En el marco de las oportunidades de negocio e inversión, subrayamos:**

- Marco de Financiación Verde alineado con los Green Bond Principles del ICMA, y emisión de un programa de pagarés verdes por 50 M€ para financiar proyectos que promuevan la sostenibilidad
- Impulso a iniciativas con impacto medioambiental positivo como Wattson Charge, una start-up que desarrolla una red de cargadores móviles ultrarrápidos para vehículos eléctricos, sin necesidad de conexión a la red.



► Indicadores de seguimiento



## Gobernanza

**3** Comunicaciones recibidas en el Canal de Denuncias

**94 %** de los empleados de Nexus han recibido formación en Compliance

**36 M€** destinados a la Financiación Verde

**2,3 M€** Inversión en I+D

► Contribución a los ODS



► Proyectos a destacar

Ethifinance Ratings clasificó el desempeño ESG de Nexus como "Ejemplar" con una puntuación media de 77 sobre 100.





## Sistema de Gobierno Corporativo y Cumplimiento

El Sistema de Gobierno y Cumplimiento del Grupo Nexus Energía tiene el objetivo de establecer una adecuada gestión de la compañía, **promover una cultura ética y de cumplimiento de la legalidad y normativa interna, definir y velar por el cumplimiento de los principios rectores y compromisos en materia de Sostenibilidad y ayudar a crear valor en nuestro entorno y para nuestras partes interesadas.**

Se configura más allá de las obligaciones legales que pueda tener Nexus Energía, desde la voluntad de adoptar las mejores recomendaciones y buenas prácticas aplicables a nuestra organización.

La **revisión y mejora continua del Sistema es una prioridad**, y anualmente planificamos e implantamos mejoras que son aprobadas y supervisadas por el Consejo de Administración.

En la actualidad, nuestro Sistema está formado por las normas que regulan la sociedad y los distintos órganos de gobierno del grupo societario cuya matriz es Nexus Energía, S.A., el sistema de cumplimiento y el modelo de prevención penal, la Sostenibilidad y la gestión de nuestras actividades y procesos.

En el Sistema de Cumplimiento y el modelo de prevención penal, podemos encontrar la **Política de Compliance**, la del **Sistema Interno de Información**, la de **Antisoborno y Corrupción** y el **Código Ético y de Conducta** de los profesionales o de proveedores, junto a otra normativa que amplían y complementan estas normas, entre otras.

### Consejo de Administración

El **Consejo de Administración**, salvo en competencias reservadas a la Junta General de Accionistas, es el **órgano con plenas competencias y amplios poderes para dirigir, representar y administrar la Sociedad y su Grupo**. Este, centra su actividad en la definición, supervisión y control de las políticas, estrategias y directrices generales, incluyendo las relativas al Gobierno Corporativo y Cumplimiento, la Sostenibilidad y la gestión de riesgos y los sistemas de control interno. El Consejo cuenta con dos Comisiones que le dan apoyo: la **Comisión Ejecutiva** y la **Comisión de Auditoría y Sostenibilidad**.

Asimismo, para la supervisión del Sistema de Gobierno y Cumplimiento, en dependencia del Consejo, se encuentra el **Órgano de Cumplimiento Penal y el Compliance Officer y responsable del Sistema Interno de Información** en cumplimiento de la Ley 2/2023, de 20 de febrero, reguladora de la protección de las personas que informen sobre infracciones normativas y de lucha contra la corrupción. Todos supervisan el Sistema de Gobierno y Cumplimiento Penal, así como velan y promueven la cultura ética y de cumplimiento.

La **Comisión Ejecutiva** y la **Dirección General** ejercen las funciones ejecutivas delegadas del Consejo de Administración y, junto al equipo Directivo, desarrollan la actividad del Grupo y realizan la gestión de los negocios bajo las políticas y directrices del Consejo.



La **Comisión de Auditoría y Sostenibilidad es un órgano consultivo con funciones de supervisión, asesoramiento e información** en aspectos relacionados con los sistemas de gobierno y cumplimiento, la Sostenibilidad, la gestión de riesgos y control interno, la elaboración de información financiera y no financiera, la auditoría interna y externa, entre otros.

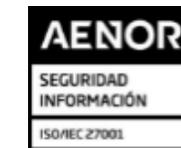
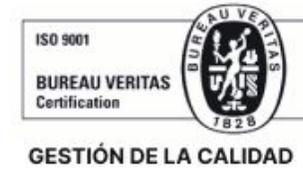
De ella depende la función de Sostenibilidad, GRC y Auditoría Interna que, de manera independiente, ayuda a la Comisión y al Consejo en el cumplimiento efectivo de sus responsabilidades, en materia de Sostenibilidad, de gestión de riesgos y control interno y de mejora de procesos y actividades.

También depende de esta comisión, el Comité de Protección de Datos y Seguridad de la Información, que vela por el cumplimiento de la legislación existente y promueve las mejores prácticas en materia de seguridad de la información y de protección de datos.

Entre el Consejo de Administración, las Comisiones y la Dirección General existe una delimitada separación de funciones que mantiene un adecuado equilibrio en la estructura del gobierno corporativo del Grupo.

## ISO

Adicionalmente, en relación con los **Sistemas de Gestión certificados**, Nexus Energía cuenta con la certificación del **Sistema de Gestión de Seguridad de la Información** con la norma ISO 27001, del **Sistema de Gestión Integral de Calidad** con la norma **ISO 9001**, del **Sistema de Gestión Medioambiental** con la norma **ISO 14001**, del **Sistema de Gestión Energética** con la norma **ISO 50001** y del **Sistema de Gestión de la Huella de Carbono** con la norma **ISO 14064**.





[DESCARGAR PDF](#)