



Ignacio S. Galán Presidente de Iberdrola

“El modelo de negocio de Iberdrola es parte de la solución en crisis energéticas”



Rubén Esteller
ENVIADO ESPECIAL A HOUSTON (EEUU).

Ignacio S. Galán, presidente de Iberdrola, se reúne con *elEconomista.es* en CERAWeek by S&P Global, un encuentro donde se dan cita los principales líderes de las mayores compañías energéticas mundiales en plena crisis de precios.

¿Cómo está afectando el actual contexto geopolítico y el conflicto bélico a la actividad de Iberdrola?

Una crisis de esta naturaleza afecta a los principales indicadores macroeconómicos, y por tanto al conjunto de la economía. Pero los mercados saben que el modelo de negocio de Iberdrola es parte de la solución a crisis energéticas como la actual, una más de las muchas que hemos sufrido en las últimas décadas: nuestro negocio es, fundamentalmente, las redes eléctricas de distribución y de transporte en países con marcos estables, sobre todo en los Estados Unidos y el Reino Unido, estamos muy diversificados geográficamente y nuestra generación es muy poco dependiente de los fósiles importados, por lo que el impacto directo en nuestro negocio es muy limitado. De hecho, estamos aportando también esa estabilidad a nuestros países. Gracias a que contamos con nucleares y renovables, los precios medios de la electricidad rondan en España los 50 euros en lo que llevamos de año, mientras que en Italia o Alemania superan los 90 o 100 euros. Y podemos seguir ofreciendo a nuestros clientes precios fijos a largo plazo y muy competitivos.

CERAWeek se celebra este año bajo el lema ‘Convergence and Competition: Energy, Technology and Geopolitics’. ¿Cómo cree que las energéticas pueden transformar esa convergencia en una ventaja duradera en un entorno competitivo?

La energía, la tecnología y la geopolítica han estado siempre unidas: nuestra función como empresas energéticas es aplicar la tecnología para dar respuesta a las necesidades de los distintos países en función de sus recursos naturales y de sus políticas energéticas, y hacerlo además en condiciones óptimas de seguridad, competitividad y sostenibilidad. Pero esa convergencia es hoy aún mayor, porque todos los grandes desarrollos tecnológicos ac-



EE

Redes: “Con más redes crearemos un círculo virtuoso de economía, empleo e inversión”

Inversión: “Negociamos incrementos de inversión en Electricity North West para 2028”

tuales dependen de contar con electricidad fiable, abundante y competitiva. Y también porque, en el entorno geopolítico actual, la autonomía estratégica y la autosuficiencia

se han convertido en objetivos prioritarios. Por todo ello, el fuerte crecimiento de la demanda eléctrica y la urgencia de invertir en infraestructuras de redes son dos de los temas clave aquí, en los Estados Unidos. Pero CERAWEEK es también una cumbre global, y por eso se está hablando de la necesidad de avanzar en la electrificación en Europa como un factor de autonomía estratégica, competitividad, crecimiento y estabilidad. Electrificación es mayor seguridad, menor dependencia exterior y menor coste para los ciudadanos.

¿Cómo valora el papel de España –y de sus energéticas– para la competitividad, electrificación e inversión industrial en Europa?

España tiene una oportunidad única por contar con recursos, empresas y proveedores de bienes de equipo muy competitivos. Pero para aprovecharla tenemos que mover-

nos con urgencia: hoy, compañías de todos los sectores están llamando a nuestra puerta cada día para poder conectarse a la red y ampliar su actividad. Lo primero que necesitamos es dar cabida en el sistema a esa demanda latente, ampliando y reforzando las redes de distribución. Eso requiere eliminar toda barrera o limitación a las inversiones y dar estabilidad regulatoria, en línea con lo que está pidiendo la Unión Europea. Con más redes, crearemos un círculo virtuoso de inversión, actividad económica y creación de empleo, y además desbloquearemos la electrificación de consumos industriales, residenciales y de transporte que hoy se cubren con combustibles fósiles importados. ¿Tiene sentido que Europa gaste 400.000 millones de euros en importar combustibles fósiles cuando tenemos recursos autóctonos? La electrificación es la palanca clave para ser menos dependientes del

exterior y con ello mejorar la competitividad industrial, la seguridad energética y el crecimiento económico.

¿Cuáles son las principales líneas de crecimiento de la compañía en EEUU y Reino Unido?

Los Estados Unidos y el Reino Unido son nuestros dos principales vectores de crecimiento por las enormes necesidades de inversión que tienen, especialmente en redes de transporte y distribución. De hecho, vamos a destinar a esos dos mercados 40.000 millones de euros entre 2025 y 2028, el 70% de nuestra inversión total en el período.

En los Estados Unidos, la tendencia es muy clara, y se está escuchando con fuerza estos días aquí en Houston, por ejemplo, a los secretarios de Interior y Energía, con los que he estado reunido. El crecimiento de la demanda va a requerir añadir nueva generación y renovar, ampliar y digitalizar las redes de transporte y distribución. Y nosotros estamos en estados clave como Nueva York, Massachusetts, Connecticut o Maine, en los que los reguladores nos están pidiendo que invirtamos más. Acabamos de poner en marcha, por ejemplo, una línea de transporte entre Canadá y Massachusetts que ha supuesto una inversión de 1.600 millones de dólares. Y tenemos otros proyectos similares, en transporte y también en generación, con tecnologías competitivas y autóctonas que pueden ponerse en marcha con la rapidez que se necesita, como la eólica o la solar.

Y, en el Reino Unido, las tendencias son similares. El regulador acaba de aprobar un marco incentivador por el que en los próximos 5 años vamos a multiplicar por cuatro veces nuestras inversiones en transporte de electricidad, incluyendo grandes proyectos de interconexión submarina en corriente continua a cerca de 600.000 voltios para llevar la energía de Escocia al sur de Inglaterra. Y estamos ya negociando incrementos de la inversión también en distribución para el período 2028-2033, ya con Electricity North West, la distribuidora de la región de Manchester en la que invertimos 5.000 millones el año pasado, totalmente integrada. Además, seguimos invirtiendo en generación, con grandes proyectos eólicos marinos como los del *hub* de East Anglia, en el mar del Norte.

Usted ha defendido con rotundidad el papel de la nuclear como elemento de seguridad y competitividad. ¿Cómo



ve la discrepancia de Europa y España respecto a esta tecnología?

La política energética le corresponde hacerla a los gobiernos. A partir de esa política, nosotros invertimos y operamos infraestructuras para dar a nuestras sociedades la energía que necesitan en las mejores condiciones de seguridad, coste y respeto al medioambiente.

Lo que yo vengo diciendo como ingeniero es que en España tenemos nucleares seguras y eficientes que pueden seguir operando muchos años, porque cada año invertimos en ellas para mantenerlas en perfectas condiciones. Aportan en abundancia una energía sincrónica que es esencial para la seguridad del suministro. Por eso, muchos países europeos y en otros continentes están apostando por mantenerlas. Pero no lo decimos solo nosotros, la presidenta de la Comisión Europea acaba de alertar a todos los Estados miembros de que no tiene sentido cerrar centrales nucleares que pueden seguir aportando energía segura y competitiva y reduciendo las importaciones de combustibles fósiles. Y menos en la coyuntura que vivimos. Por eso, partiendo de un diálogo iniciado con el Gobierno y con los organismos regulatorios a la vista de las circunstancias actuales, hemos solicitado la extensión de la central de Almaraz hasta 2030. El expediente está en manos del Consejo de Seguridad Nuclear y del Gobierno.

¿Cómo cree que evolucionará el sector eléctrico de aquí a 2030 en términos de flexibilidad y gestión de la demanda?

En los últimos años, la configuración del sector eléctrico ha cambiado por completo. Del lado de la demanda, que es por naturaleza variable, estamos incorporando nuevos vectores impulsados por la electrificación de la economía –vehículos eléctricos, bombas de calor, hornos eléctricos, centros de datos...–. Pero es que del lado de la oferta hemos incorporado también fuentes que por naturaleza son variables, porque dependen de recursos como el viento o el sol. Eso hace que el sistema necesite contar con otros elementos que aporten más estabilidad. Unas redes modernas, malladas y digitalizadas a las que estamos incorporando desde hace años herramientas de inteligencia artificial para optimizar los flujos de energía –de ahí la necesidad de incrementar las inversiones–.

Y también almacenamiento de energía. En España contamos con una ventaja competitiva muy importante, que es el bombeo hidroeléctrico, la única tecnología que nos permite almacenar grandes cantidades de energía cuando el recurso renovable supera a la demanda y usarla en los momentos de mayor consumo, garantizando el suministro y evitando tener que recurrir a fuentes fósiles más caras y contaminantes. Por eso, el uso del bombeo se ha incrementado mucho en los últimos años. Además, es una tecnología en la que



Ignacio S. Galán, presidente de Iberdrola, y Rubén Esteller, director adjunto de ‘elEconomista.es’. EE

contamos con proveedores de primer nivel en Europa.

¿Considera que el actual diseño del mercado mayorista sigue siendo adecuado o necesita ajustes?

Hace apenas cuatro años se inició un proceso muy detallado de reforma del sistema de mercado que duró dos años y concluyó que el actual diseño es la mejor herramienta para garantizar unas señales de precio eficientes y transparentes, garantizar la competencia y atraer nuevas inversiones. Y no solo eso, sino que se pusieron en marcha mecanismos para anticipar posibles futuras crisis. Si miramos la situación de hoy, como decía antes, los países que hemos invertido en energías autóctonas estamos en una posición muy distinta a los que siguen dependiendo de los combustibles fósiles, y por eso los precios en España –actuales y en los mercados de futuros– están muy lejos de esos umbrales que se fijaron en su momento. Por tanto, creo que el diseño de mercado eléctrico europeo sigue siendo perfectamente válido y la situación de España lo demuestra.

¿Qué se puede hacer para impulsar la demanda?

Las bases para el crecimiento de la demanda están ya ahí. Tenemos demanda latente esperando a conectarse, y además contamos con tecnologías eficientes para electrificar todos los usos energéticos. A todo esto, se suma la nueva demanda por la digitalización y la inteligencia artificial.

Por tanto, la clave está en aflorar la demanda latente y en eliminar las barreras para que se materialice. Hablo de barreras como la falta de infraestructuras de red a la que me refería antes, provocada por límites a la inversión que no existen en ningún otro país y que han generado una enorme demanda latente, pero también de otras barreras regulatorias y fiscales. El nuevo marco de la distribución, por ejemplo, desincentiva inversiones en zonas con menor densidad de demanda. Y tenemos un sistema fiscal que grava un

Dividendo: “Hemos pagado 45.000 millones en dividendos y multiplicado por 12 la capitalización”

Mercado eléctrico: “El diseño del mercado eléctrico sigue siendo válido y España lo demuestra”

Fiscalidad: “Nuestro sistema fiscal grava más un kilovatio renovable que uno de gas importado”

España: “Cada kilovatio se grava seis veces más que en EEUU e incluso un 30% más que en Europa”

kilovatio hora de electricidad renovable producida en España con varias veces más impuestos que un kilovatio hora de gas importado. Eso es muy parecido a un “arancel inverso” a la electricidad autóctona. Cada kilovatio hora eléctrico en España se grava con 6 veces más impuestos que en los Estados Unidos, e incluso estamos un 30% por encima de la media europea. Y no hablo del impuesto de sociedades o del IVA que, por supuesto, nos aplican, sino de hasta 40 figuras tributarias. Eso desincentiva el consumo de electricidad para muchos clientes residen-

ciales o industriales que podrían beneficiarse de la electrificación de forma casi inmediata.

En los últimos años, Iberdrola ha acelerado su presencia en Australia. ¿Cuál es el futuro allí?

Australia cuenta con muchas oportunidades de inversión en el sector eléctrico, en renovables y en redes de transporte. Y el país tiene una política energética clara e incentivadora, tanto a nivel federal como en los distintos estados, porque saben que sus recursos eólicos y solares tienen un enorme potencial. Por eso están incentivando inversiones en generación y almacenamiento, y por ello en Iberdrola Australia hemos más que duplicado ya la capacidad que había cuando llegamos, hace apenas 5 años, y vamos a crecer un 50% más a 2028.

Pero para poder llevar esa energía a los centros de consumo en un país de la dimensión de Australia se necesitan también redes de transporte. Por eso, estamos llevando nuestras capacidades en transporte al país, donde tenemos ya un proyecto de 1.200 millones de euros para llevar energía desde Victoria a Nueva Gales del Sur. Y estamos trabajando ya en otros proyectos similares.

Este año Iberdrola cumple 125 años y usted 25 al frente de la empresa. ¿Qué enseñanza le muestra el pasado y qué cree que todavía queda por hacer?

Este 125 aniversario es la oportunidad de mirar atrás para reconocer y agradecer el trabajo de tantos miles de personas, desde aquellos pioneros del País Vasco hasta los 46.000 trabajadores de Iberdrola hoy, pero sobre todo de contemplar un futuro que es brillante para Iberdrola gracias a la electrificación. Por eso hablamos de “125 años luz”. También son ya 25 años los que llevo en la compañía, y debo decir que han pasado muy rápido.

Para mí, nuestro 125 aniversario es el mejor comienzo para una etapa de crecimiento sin precedentes para Iberdrola. Gracias a nuestras inversiones, damos servicio a cerca

de 100 millones de personas en un momento en el que la electrificación va a ser clave para la seguridad energética, la competitividad, el desarrollo industrial y la prosperidad. Y tenemos por delante las mayores oportunidades de inversión de nuestra historia. Los 58.000 millones de euros en apenas 4 años de plan que tenemos a 2028 supone multiplicar casi por 7 veces las inversiones de mi primer plan en Iberdrola. Y las nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial, son una enorme oportunidad de negocio para nosotros –las tecnológicas son ya nuestros principales clientes– y también una palanca para seguir mejorando nuestros procesos.

Nos queda mucho por hacer, y por eso queremos reafirmar nuestro compromiso: seguir poniendo la electricidad al servicio del progreso e invirtiendo en infraestructuras que generan empleo, crecimiento económico y aportan valor a la sociedad.

La compañía ha vuelto a batir resultados en 2025, capitalización en bolsa, mientras mantiene una saneada estructura financiera. ¿Cuál es el próximo objetivo?

Tenemos al alcance de la mano ser la primera empresa eléctrica a nivel mundial por capitalización bursátil. Si hemos pasado de ser la vigésima en 2001 a ser la segunda hoy, ya cerca de la primera, ¿por qué no vamos a alcanzarlo? Nuestro plan marca una senda clara de crecimiento de resultados y dividendos –esperamos superar los 6.600 millones de beneficio neto en 2026 y los 7.600 en 2028, con un crecimiento de dividendos en línea-, a partir de un modelo de negocio totalmente alineado con las necesidades de política energética a corto y a largo plazo y diversificado en países como los Estados Unidos y el Reino Unido. Y, además, tenemos un equipo de 46.000 profesionales perfectamente cualificados, acceso a la mejor tecnología y una estructura financiera muy sólida, como decías.

¿Cómo combina ese crecimiento con el dividendo?

Llevamos 25 años demostrando que es perfectamente posible crecer y ofrecer un dividendo atractivo. En los últimos 25 años, hemos pagado 45.000 millones de euros en dividendos y nuestra capitalización se ha multiplicado por 12 veces hasta los 135.000 millones de euros.

Por eso, mantenemos una política de dividendo creciente, ligada al aumento del beneficio. El Consejo acaba de proponer a la Junta General de Accionistas un dividendo récord de 0,68 euros por acción, lo que supone destinar 4.500 millones de euros a la remuneración al accionista, un 12% más.

Nuestro deber como gestores es hacer compatible la inversión a largo plazo y el crecimiento del beneficio y la generación de caja con el dividendo a nuestros accionistas. La clave es una gestión financiera prudente como la que llevamos poniendo en práctica estos 25 años.