



Las energéticas cambian el mapa empresarial con una ola de alianzas

IBERDROLA, ENDESA, REPSOL, NATURGY, MOEVE/ Las energéticas abren una agresiva carrera para exhibir alianzas con Santander, MasOrange, Vodafone, Norges, Mercadona, Mapfre y cientos de empresas más.

Miguel Á. Patiño. Madrid
Acuerdos para financiar coches eléctricos; para vender luz y móviles al mismo tiempo; para coinvertir miles de millones en renovables; para renovar calderas; para instalar placas fotovoltaicas; incluso para plantar árboles; o para iluminar la Sagrada Familia en la visita del Papa.

Es solo una parte de la frenética carrera en la que se han enzarzado las energéticas españolas para firmar alianzas de todo tipo con decenas de empresas de otros sectores, muchas de ellas variopintas.

Solo en los últimos meses se han anunciado un centenar de acuerdos, en muchos casos con apenas minutos de diferencia, como si lo importante fuera más exhibir músculo que el rival, al margen de la consistencia de las alianzas.

Cinco grandes

El bombardeo es incesante. Sobre todo por parte de las cinco grandes energéticas: Iberdrola, Endesa, Naturgy, Repsol y Moeve. Pero también se extiende a otros grupos, como una epidemia sin control.

Acciona Energía, Audax, BP, EDP, Galp, Grenergy, Imagina Energía, Plenitude, Redeia, Solaria y Totalenergies son solo algunas de las



Ignacio Galán es presidente de Iberdrola.

Iberdrola

Iberdrola es la mayor eléctrica en España. Su último acuerdo comercial ha sido con Vodafone, para comercializar "soluciones integradas de energía y conectividad" a un total de 16 millones de clientes.



Gianni Vittorio Armani es consejero delegado de Endesa.

Endesa

Uno de los últimos acuerdos comerciales de Endesa se alcanzó hace unos meses con MásMóvil, ahora parte de MasOrange. Endesa adquirió clientes de luz de MásMóvil y a cambio comercializarán servicios conjuntos.



Francisco Reynés es presidente de Naturgy.

Naturgy

Naturgy rompió el tabú hace meses de los acuerdos comerciales entre energéticas y selló uno con la petrolera Moeve para comercializar servicios de luz, gas e hidrocarburos de forma conjunta.



Josu Jon Imaz es consejero delegado de Repsol.

Repsol

Repsol ha sido una de las energéticas más prolíficas en alianzas, sobre todo para rotar activos de renovables, como el que tiene con Pontegadea. También fue pionera en firmar con Telefónica en autoconsumo.

QUIÉN DA MÁS

Los acuerdos son a diario, copiándose unos a otros. Endesa firmó uno con Ayvens para coche eléctrico e Iberdrola le siguió con Santander.

cial. El caso es mantener un incesante fuego a discreción.

¿Se trata de poner electrolineras? Pues mientras Acciona anuncia acuerdos con el Ayuntamiento de Madrid para desarrollar la mayor instalación de la ciudad, Iberdrola se alía con Supermercados El Jamón para instalar puntos de recarga por doquier.

Da igual si son acuerdos minúsculos o multimillonarios. Iberdrola anuncia un día una alianza de varios cientos de millones de euros con Norges para coinvertir en renovables, y al siguiente un acuerdo con Airzone para electrificar la climatización de las instalaciones.

¿Qué está pasando?

Los acuerdos del sector energético con empresas o entidades de otros ámbitos han existido siempre. Lo que cambia ahora es la enorme profusión que está habiendo y, sobre todo, la velocidad a la que se está produciendo. La pregunta es por qué.

Hay dos razones fundamentales. La primera es la precarización del negocio tradicional de la energía. La segunda, las nuevas posibilidades del marketing y la publicidad que ofrecen las re-

> Pasa a **pág. siguiente**

QUIÉN SE ALÍA CON QUIÉN Y PARA QUÉ

Energética	Aliado	Para qué
Acciona	Ayunt. de Madrid	Desarrollo de electrolineras
Acciona Energía	White Summit	Venta de activos
Acciona Energía	Endesa	Venta de activos
Acciona Energía	Opdenergy	Venta de activos
Acciona Energía	Graftech	Servicios suministro eléctrico
Acciona Energía	Ferrer	Servicios suministro eléctrico
Aeléc	Cide, Aseme, Asealen	Infraestructuras energéticas
Audax	MasOrange	Comercialización conjunta de servicios
EDP	Meta	Servicios suministro eléctrico
Endesa	Ayvens	Renting coches eléctricos
Endesa	Festival Cruilla	Servicios suministro eléctrico
Endesa	Sagrada Familia	Iluminación
Endesa	Guardia Civil, Policía Nacional	Colaboración fraude eléctrico
Endesa	MasOrange	Comercialización conjunta de servicios
Endesa	IBM	Inteligencia Artificial
Exolum	Aeropuerto Madeira	Desarrollo infraestructuras
Exolum	Puerto Exterior de A Coruña	Desarrollo infraestructuras
Galp	Little Electric	Servicios suministro eléctrico
Grenergy	CATL	Servicios suministro eléctrico
Iberdrola	Echelon (Starwood Capital)	Data centers

Fuente: Elaboración propia.

Energética	Aliado	Para qué
Iberdrola	Norges	Renovables
Iberdrola	Microsoft	Inteligencia Artificial
Iberdrola	BP	Electrolineras
Iberdrola	Mapfre	Renovables
Iberdrola	Airzone	Climatización
Iberdrola	Metrovacesa	Electrificación de edificios
Iberdrola	Supermercados El Jamón	Puntos de recarga de vehículo eléctrico
Iberdrola	Supermermercados El Jamón	Renting vehículos eléctricos
Iberdrola	Comité Paralímpico	Becas formativas
Iberdrola	Ayuntamiento Toledo	Suministro eléctrico
Iberdrola	Vodafone	Comercialización conjunta de servicios
Iberdrola	Gestamp	Servicios suministro eléctrico
Iberdrola	Ances	Lanzamiento 'startup'
Iberdrola	Microsoft	Inteligencia Artificial
Iberdrola	Amazon	Inteligencia Artificial
Iberdrola	Mercadona	Suministro eléctrico
Iberdrola	Santander	Renting coche eléctrico
Imagina Energía	Mercamurcia	Suministro eléctrico
Moeve	Naturgy	Ofertas cruzadas multienergía
Moeve	Pretium Renovables	Biometano
Moeve	ID Energy Group	Biometano
Moeve	Mistral	Inteligencia Artificial

Ejemplos más notorios de las alianzas de energéticas con otros grupos en el último año. Por orden alfabético.

Energética	Aliado	Para qué
Moeve	Zaffra	Combustibles SAF
Moeve	InProEner	Biometano
Moeve	Revel	Ofertas de multienergía en renting
Moeve	Sofinco	Descuentos en carburantes para tarjetas de pago
Moeve	Civitatis	Descuentos en carburantes en reservas de Civitatis
Moeve	PWC	Informes sobre hidrógeno
Moeve	Greenyellow	Servicios suministro eléctrico
Moeve	Galp	Integración de algunas áreas
Naturgy	Moeve	Ofertas cruzadas multienergía
Naturgy	BioEco Energías	Desarrollo plantas biometano
Naturgy	Cruz Roja	Colaboración obra social
Naturgy	Institut Roquetes	Desarrollo formativo
Naturgy	Soc. Española de Neurología (SEN)	Prevención médica
Naturgy	Univ. Politécnica de València (UPV)	Informes energía
Naturgy	Bluerenewables	Ingeniería fotovoltaica flotante
Naturgy	BBVA	Financiación fotovoltaica autoconsumo
Negratin	Cofides	Financiación
Plenitude	Pelayo	Oferta de energía por compra de seguros

Energética	Aliado	Para qué
Redeia	Ayuntamiento Campo de Criptana	Desarrollo infraestructuras
Redeia	Gobierno de Navarra	Desarrollo infraestructuras
Repsol	Stonepeak	Renovables
Repsol	Pontegadea	Renovables
Repsol	Telefónica	Autoconsumo solar
Repsol	Warner Music	Colaboración servicios energéticos
Repsol	NTT Data	Proyectos medioambientales
Repsol	Puerto Exterior de A Coruña	Desarrollo infraestructuras
Repsol	Fundación Once	Colaboración empleo
Repsol	Toyota	Impulso coche eléctrico
Repsol	MotoGP	Servicios suministro eléctrico
Repsol	Forestalia	Desarrollo infraestructuras
Repsol	Accenture	Inteligencia Artificial
Repsol	Microsoft	Inteligencia Artificial
Repsol	Masdar	Venta de activos
Repsol	Nvidia	Inteligencia Artificial
Sedigas	Asaja	Impulso biometano
Solaria	Merlin Properties	Data centers
Solaria	Stoneshield	Data centers
Solaria	Stoneshield	Acuerdo accionarial
Totalenergies	DAZN	Total distribuye la plataforma y viceversa

La carrera de acuerdos ha permitido a Amancio Ortega entrar en energía renovable

Se exprime la creatividad al máximo con alianzas como la de DAZN y Totalenergies

< Viene de [pág. anterior](#)

des sociales, insaciables de contenidos. El negocio tradicional de venta de energía en sí mismo tiene cada vez menos valor añadido. Se ha convertido en una *commodity*. Es decir, está tan estandarizado que apenas hay diferencias entre una empresa y otra, a no ser que se adorne con acuerdos comerciales, o se entre en la dinámica mortal de la reducción de precios.

Las energéticas tratan de ampliar las posibilidades con acuerdos de todo tipo que, además, les permita exhibir músculo, consolidar su marca y transmitir la imagen de agilidad corporativa y comercial.

Si Acciona Energía anuncia acuerdos de suministro eléctrico (PPA) con Ferrer, o con Graftech, Iberdrola anuncia lo mismo con Mercadona, Galp con Little Electric, o Grenergy con CATL.

Y si Moeve anuncia acuerdos en biometano con Pre-tium Renovables y con ID Energy, Naturgy reacciona con alianzas con BioEco Energías.

Inteligencia artificial

A los ámbitos clásicos de la energía se han sumado nuevos frentes de batalla en los que ninguna energética quiere quedarse atrás.

El ejemplo más notorio en estos momentos es la inteligencia artificial (IA), un campo en el que todas las empresas están intentando brillar más que el resto. Si Moeve sella acuerdos exclusivos con Mistral en IA, Repsol responde con acuerdos con Nvidia e Iberdrola con Microsoft.

A partir de ahí se configura toda una dialéctica para intentar ser el primero en algo. Si uno vende el acuerdo como el mayor de ese tipo en España, otro vende su propia alianza como la más innovadora.

Independientemente de sacar pecho con los acuerdos, también hay una razón puramente financiera en muchas de esas alianzas. Sobre todo las que están relacionadas con la venta de activos o, como se dice en el sector, con la “rotación de activos”, un sinónimo más edulcorado.

El creciente volumen de inversiones que se requieren ahora para nuevos negocios energéticos (baterías, centros de datos, redes eléctricas, hidrógeno o biometano) ha llevado a las empresas a una lucha desesperada por conseguir socios financieros que ayuden a desarrollar infraestructuras, traspasándoles parte del proyecto.

Así, Iberdrola ha sellado acuerdos con Echelon (Starwood Capital) para centros de datos, mientras Solaria ha hecho lo mismo con Merlin Properties y con Stoneshield. Mientras Iberdrola ha ido vendiendo plantas de renovables a Norges, Acciona ha traspasado plantas hidráulicas a White Summit.

Jungla de acuerdos

En esta jungla de acuerdos, muchas veces los protagonistas aparecen de forma simultánea en varios sitios. El gigante de renovables de Emiratos Árabes Masdar ha comprado activos fotovoltaicos y eólicos de Endesa y de Saeta Yield en España en los últimos años.

Eso no ha impedido que acabe de sellar otro acuerdo con Repsol para lo mismo. De esta forma, Masdar será socio simultáneamente de Endesa y de Repsol en las renovables en España. En paralelo, también tiene una alianza para fuera de España con Iberdrola.

También hay alianzas “multienergéticas” puramente españolas. Moeve, la segunda petrolera de España, tiene un acuerdo comercial con Naturgy (primera gasista y tercera eléctrica) para comercializar servicios de forma conjunta. Acciona (primer grupo independiente de renovables en España) ha vendido activos a Endesa (segunda eléctrica del país) y también a Opdenenergy, una de las energéticas verdes españolas más relevantes.

Saltos comerciales

También hay saltos comerciales como el de Totalenergies al aliarse con DAZN, para combinar energía y servicios de streaming. O el de Repsol con Telefónica para vender fotovoltaicas para autoconsumo. Ese aluvión de acuerdos ha permitido a nuevos grupos acceder a la energía. Pontegadea, vehículo inversor de Amancio Ortega (fundador de Inditex, el dueño de Zara), entró en renovables coinvertiendo con Repsol.