



14 Tip@s de interés



España es más resistente a la guerra en Irán que otros países de Europa por sus renovables”

JOSÉ IGNACIO SANZ

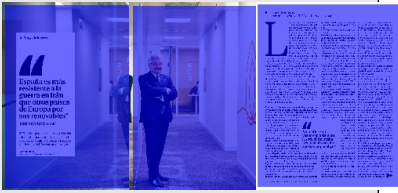
El CEO de la petrolera francesa en España afronta el arranque de su mandato en el contexto del conflicto en Oriente Próximo y de los retos del sistema tras el apagón

Por Paula María
Fotografías de Sergio González Valero

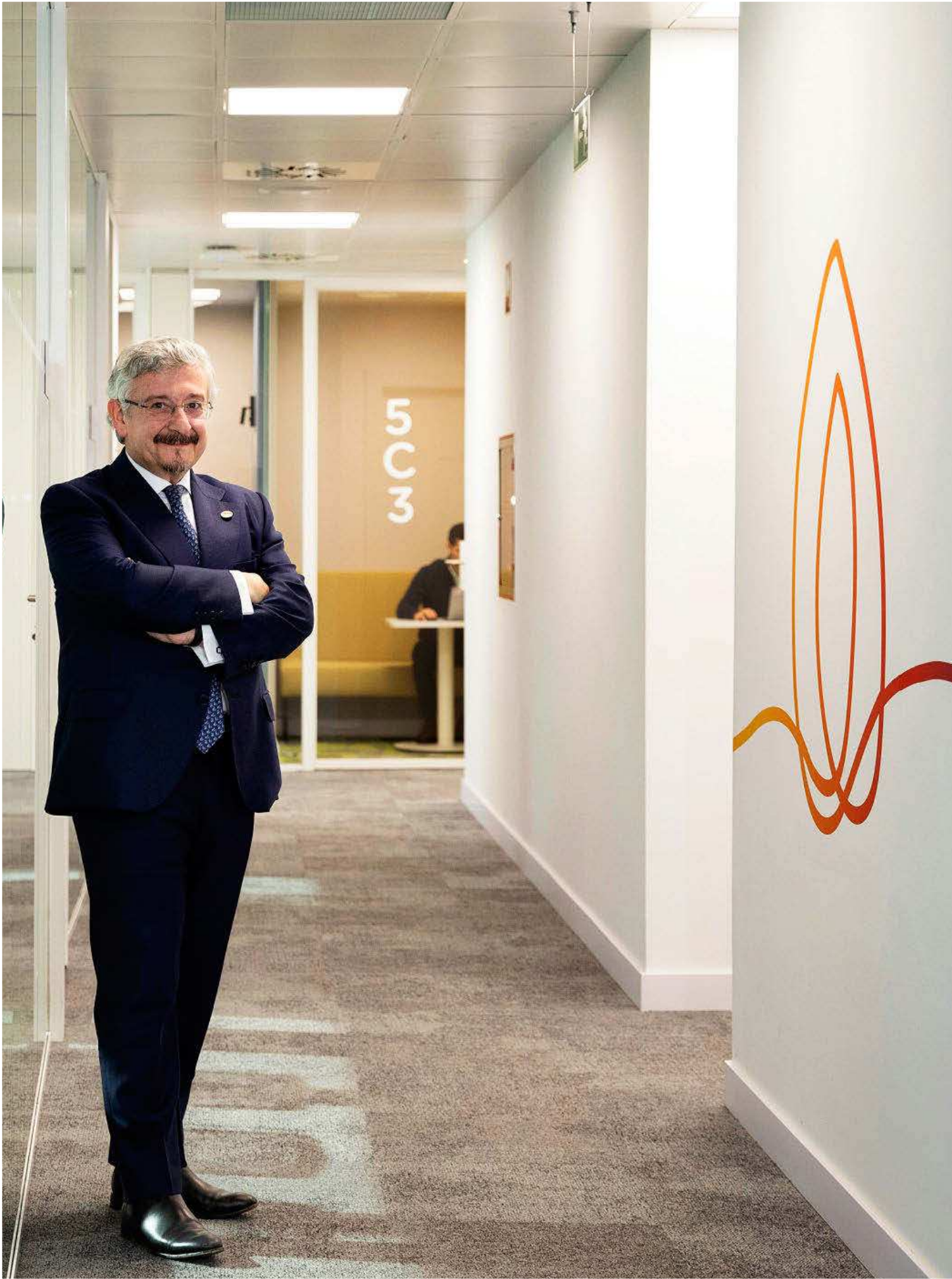


El Mundo - Suplemento Actualidad Económica

Fecha: domingo, 15 de marzo de 2026
Fecha Publicación: domingo, 15 de marzo de 2026
Página: 14, 15, 16, 17, 18, 19
Nº documentos: 6



440.009 en color % de ocupación: 565,85 Valor: 414750,54€ Periodicidad: Diaria Tirada: 59.006 Audiencia: Difusión: 35.803





16 Tip@s de interés

José Ignacio Sanz, CEO TotalEnergies España

La pequeña revolución personal de José Ignacio Sanz (Lérida, 1968) son sus calcetines estampados y una creativa colección de gemelos que rompen el *dress code* que se le presupone a un alto ejecutivo de un gigante como TotalEnergies. En sus más de dos décadas de trayectoria en la energética francesa ha vivido en cuatro continentes y ha sido director general de varias filiales en Estados Unidos, Bolivia o Australia. También fue testigo directo de la precariedad energética en India y recibió clientes en una antigua iglesia en la oficina del grupo en Lieja (Bélgica).

El pasado septiembre fue nombrado CEO de TotalEnergies Electricidad y Gas España y, quizás gracias a todo ese bagaje, entiende el cargo desde la diplomacia. "Creo firmemente en el diálogo porque es lo que siempre ha funcionado en todos los países en los que he estado", afirma.

Recibe a *Actualidad Económica* 24 horas antes de la ofensiva militar de Estados Unidos e Israel sobre Irán, la víspera del estallido de un conflicto que ha desestabilizado las bolsas mundiales y el mercado global de petróleo y gas. La guerra, según los analistas, afecta a la petrolera francesa en mayor medida que al resto de sus iguales europeos, porque alrededor del 30% de su producción mundial de petróleo se concentra en la región afectada. Sobre este conflicto, responderá a las preguntas de esta revista unos días después, sucintamente, sin caer en el alarmismo y, sobre todo, sin perder la calma.

Pregunta. El bloqueo del estrecho de Ormuz es, probablemente, el peor escenario posible para el mercado energético. ¿Cómo determinará su duración el impacto para Europa y los consumidores españoles?

Respuesta. El aumento de los mercados globales ha duplicado el precio del gas en el mercado español. Pero la fuerte generación renovable en España hace que su mercado eléctrico mayorista sea más resistente que el de otros países europeos. Nosotros lo vemos gracias a nuestro alto nivel de generación renovable en el país.

P. A diferencia de la invasión de Ucrania, en 2022, esta nueva crisis ha estallado en un momento tranquilo para Europa, cuando ya no hace falta tanto combustible para calentar las casas. ¿España puede beneficiarse de este calendario?

R. Precisamente, en este comienzo de la primavera, el precio de la electricidad en España lo están marcando tecnologías que no dependen del gas.

P. ¿Qué medidas está adoptando la compañía ante el descontrol de precios que ha desatado la guerra en Irán?

R. Estamos siguiendo de cerca la situación para poder seguir ofreciendo los precios más competitivos posibles a nuestros clientes...

P. Aun que nadie tiene una bola de cristal, ¿cuál es su pro-

yección de subidas de precios si se produce un bloqueo prolongado en Ormuz?

R. No vamos a comentar más sobre este asunto.

P. Muchas grandes petroleras están recalibrando su transformación verde. ¿Sigue apostando TotalEnergies por la diversificación?

R. El mapamundi es nuestro terreno de juego. Estamos en 120 países. Y, además de geográficamente, estamos en todo y creo que somos de los pocos. Tradicionalmente siempre se decía que TotalEnergies era uno de los cinco *major*, junto a Exxon, Chevron y Shell. Desde hace cinco años ya, sobre todo las tres grandes europeas, cambiamos un poco la estrategia viendo hacia dónde está yendo la sociedad y cuáles eran sus problemas. Porque necesitamos la licencia social para operar. Tenemos que ir de la mano de las necesidades de la sociedad. Estamos convencidos que en el siglo XXI la energía será la electricidad, igual que en el siglo XX lo fue el petróleo.

P. Es un mensaje casi revolucionario, teniendo en cuenta la nueva tendencia del sector, una vuelta a los orígenes, al crudo.

R. El petróleo sigue siendo necesario y seguimos produciendo petróleo de una forma responsable, reduciendo todas nuestras emisiones, pero estamos ahora en una estrategia multienergía. Cinco años después de aquel cambio que fue sobre todo de las petroleras europeas, lo que yo veo es que nuestros co-

legas de BP en lo que es la parte multienergía, sí están frenando. No voy a juzgar a mis competidores, pero están replanteándose cierto tipo de inversiones. Pero nosotros seguimos con la estrategia multienergía. Hemos pasado

de prácticamente no tener electricidad hace cinco años a esperar que en el año 2050 la electricidad sea en torno al 50% de la energía que suministremos a nuestros clientes.

P. Sin renunciar a su negocio tradicional...

R. Nuestra matriz va evolucionando. Seguimos con una gran parte de hidrocarburos, petróleo y gas, pero estamos yen-

do cada vez a más gas porque tiene menos emisiones que el petróleo y hay que ser responsables, es un tema al que somos muy sensibles. A la vez, estamos invirtiendo muy fuerte en electricidad limpia, pero esta tiene que estar complementada. El sol no luce siempre, el viento no sopla siempre y la demanda de electricidad está cuando está. Necesitamos cierta flexibilidad que viene de dos elementos fundamentales: las centrales de gas y las baterías, el almacenamiento. En eso estamos. Nuestro modelo en electricidad es, además, muy parecido al que teníamos en petróleo porque estamos en toda la cadena. Hay valor en estar integrados.

P. En Francia en esa flexibilidad tienen mucho peso las centrales nucleares. ¿Qué opina del calendario de cierre previsto en España?

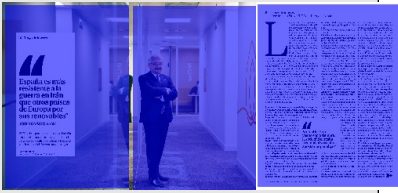
R. Cada país tiene su modelo. El de Francia lo diseñaron en los años 60 y parte de lo que es el país hoy se explica por las decisiones que se tomaron en cuanto al mix energético. En España el modelo es diferente y nosotros lo que hacemos es adaptar la estrategia a la matriz energética que proyecta cada país. Hay una convergencia entre lo que dice el plan nacional [PNIEC] y nuestra visión. Las energías renovables tienen futuro y pueden ofrecer a España una ventaja competitiva en costes. Yo soy un poco extranjero porque hace 20 años que me fui de España, pero entonces dependíamos mucho de los hidrocarburos y cuando había una crisis del petróleo afectaba a todo el país. España está haciendo una apuesta por una energía que es competitiva y, al final, eso le va a dar una ventaja. Lo que hay que hacer es asegurar que el desarrollo de las renovables es razonable y está compensado con suficiente flexibilidad en la generación para asegurar la estabilidad del sistema.

P. Habla antes del giro estratégico de otras petroleras. En España, Repsol acaba de rebajar sus objetivos en hidrógeno o biometano. ¿Qué está pasando en esos dos vectores?

R. Mi impresión sobre los gases renovables, el hidrógeno y el biometano, es que van a ser importantes, pero que igual el mercado todavía no está. Lo que nosotros queremos es centrarnos en lo que ahora se puede hacer. En España, que es un universo en pequeño, estamos aplicando la estrategia global de la compañía. Aquí tenemos ➡

“Ni el sol luce ni el viento sopla siempre, la sociedad necesita flexibilidad y nosotros apostamos por el gas”





18

Tip@s de interés

José Ignacio Sanz, CEO de TotalEnergies España

➡ algo más de 300 megavatios en operación de solar y otros 350 que vamos a poner en operación, probablemente, en la segunda mitad de este año. Tenemos generación flexible, dos centrales de ciclo combinado en Navarra, y también comercialización con la que llegamos a los clientes industriales y domésticos. Entonces, en España ahora estamos centrados en reforzar nuestra estrategia integrada en toda la cadena.

P. Muchos de sus clientes son industrias que se han topado en la red eléctrica con una barrera para crecer y descarbonizarse. ¿Cómo afecta este cuello de botella a la reindustrialización de España?

R. Mira, el tema de las redes, lo primero, es un tema que no afecta únicamente a España, sino que es similar en muchos de los países en los que estamos. La electricidad va a ser la energía del siglo XXI y en ese sentido creo que a algunos Gobiernos les ha pillado un poco por sorpresa. Las inversiones en red requieren un largo periodo de maduración, como todo en el sector energético. En España estoy seguro que los actores respectivos toman medidas y están trabajando en ello. No me cabe ninguna duda.

P. Una respuesta muy diplomática...

R. Te lo digo como lo siento. Es una prioridad para todas las partes y estoy seguro de que las autoridades lo que quieren es aumentar la electrificación y atraer demanda industrial. Los actores de transporte y de distribución lo que quieren es tener sus redes y poder dar el servicio al público. Yo, como comercializador y generador, lo que quiero es que las redes funcionen. Entonces, el interés es el mismo para todos y cada cual tiene que jugar su papel. Parto de ese principio. Lo que sí te digo es que nosotros no estamos en el negocio de las redes, de la misma forma que en petróleo y gas no estamos en el negocio de los oleoductos ni los gasoductos. Si en algún momento hay que hacer una de estas infraestructuras para conectar un nuevo proyecto, lo podemos pensar. Si tenemos que tener una línea para conectar un nuevo proyecto renovable a la red, pues claro, lo consideramos, pero no es nuestro negocio. Estoy seguro de que todo el mundo hará lo que deba hacer para mejorar la situación.

P. Las grandes eléctricas se han lanzado a la carrera por captar centros de datos por su gigantesco consumo energético. ¿Están ahí?

R. Está claro que para electrificar España la generación está creciendo, pero la demanda tiene que aumentar también. Lo que yo estoy viendo en el mundo es que está aumentando la demanda en centros de datos. Nosotros, no en España pero sí en distintos países del mundo como en Estados Unidos o en Malasia, hemos firmado contratos con Google. Es un mercado que estamos mirando. Aquí hay mucho ruido sobre los centros de datos. Yo llevo poco tiempo, pero ya me ha llegado todo. Lo que habrá que ver es cuáles son los actores sólidos, hay mucho movimiento, pero hay que ver realmente quién tiene un proyecto sólido detrás. Los centros de datos forman parte de una economía digital de la que no nos podemos quedar fuera. España tiene mucho potencial y si los centros de datos no están aquí, estarán en otro sitio.

“A los clientes no se les convence acosándolos, sino con unos precios competitivos y un buen servicio”

qué solución podemos aplicar que sea razonable y permanente. Entiendo lo que se está haciendo ahora porque es prioridad, pero no puede ser lo que quede.

P. Va a hacer un año y no se han depurado responsabilidades ni ningún informe ha señalado culpables. El primer nivel de queja son las comercializadoras, ¿han recibido un volumen

P. Hablar de electricidad en España desde el 28 de abril es hacerlo del apagón general...

R. Yo lo viví desde Bélgica. Llamaba a mi padre casi cada día porque tiene 86 años, y ese día no podía contactar con él. Se cayeron todas las redes, no podía localizar a nadie. Cuando por fin pude contactar me estaba comprando ya un billete de avión para venir a España a ver qué pasaba. Me pilló fuera, pero fue intenso también.

P. Desde ese día, Red Eléctrica opera el sistema con la llamada operación reforzada. ¿Han calculado el impacto que está teniendo en la factura de sus clientes?

R. Lo que te puedo decir es que nuestros costes en ese concepto han aumentado en torno a un 40%. Entiendo que ahora la prioridad es que no vuelva a ocurrir, y todos los actores estamos arrimando el hombro. Nosotros contribuimos en la recuperación del apagón con nuestras centrales de gas de Castejón. Sé cuál es la prioridad, pero para mí esta no puede ser la nueva normalidad.

P. Esa era la siguiente pregunta. Esos cambios empezaron como algo temporal, pero parece que han llegado para quedarse...

R. Veremos a ver cuál es la nueva normalidad. Puede haber un mecanismo de capacidad, puede haber fórmulas, pero dialoguemos. Me decía que soy diplomático, pero es que el diálogo es algo que me ha funcionado en todos los países en los que he estado. Hablemos entre los actores del sistema. Nadie quiere que el apagón vuelva a pasar. Nadie. Juntémoslos y veamos



LAS CIFRAS CLAVE	
Clientes.	El grupo cuenta actualmente con unos 2,5 millones de puntos de suministro en España, entre hogares y empresas.
Presencia.	A nivel global, la multinacional francesa ha consolidado su posición en el mercado español y ya está presente en 120 países.
Oriente Próximo.	El grupo ha confirmado recientemente que el parón en Qatar, Irak y Emiratos por la guerra afecta al 15% de su producción total.
Resultados.	La multinacional obtuvo un beneficio neto ajustado de 11.027 millones de euros y registró 169.003 millones de euros de ingresos en 2025.
Plantilla.	La petrolera cuenta con una plantilla de 100.000 empleados a nivel mundial, de los cuales más de 1.200 se encuentran en España.



19

P. Uno de los caballos de batalla del grupo en España ha sido acotar el concepto de consumidor vulnerable. ¿Lo mantiene?

R. Sí, por supuesto. Por mi experiencia en el mundo, he visto realmente a clientes vulnerables. He visto cosas en Bolivia, en la India... Gente que de verdad no tiene acceso a energía. No digo que haya que llegar a esos extremos, pero en Europa la energía la damos por sentada. El tema de la vulnerabilidad energética es importante, porque la energía es una necesidad primaria y tiene que ser accesible a todo el mundo. Si hay hogares vulnerables tenemos que tener mecanis-

significativo de reclamaciones?

R. No, la verdad es que no, pero yo creo que todo el mundo está pendiente de cuáles serán los resultados finales de todos los estudios, de todas las investigaciones en curso. Estamos esperando a que esté todo claro y a partir de ahí hablaremos.

P. Tienen un fuerte arraigo en Asturias, una de las zonas demográfica y económicamente deprimidas tras el cierre del carbón. ¿Ha funcionado la estrategia de transición justa?

R. Ahora vivo en Oviedo, pero para ser sincero, hace poco que he descubierto Asturias. Es lamentable. Asturias tiene mucho potencial, hay que estudiar dónde se pueden poner los proyectos. Puede haber renovables, hay una demanda ya importante y hay industria, a pesar de lo que ha ocurrido con los cierres. La presencia industrial llama a más industrialización. Hay un buen ecosistema para atraer más inversiones y más industrias, y se va a hacer, se va a desa-

rollar. Nosotros tenemos 700.000 contratos en Asturias, es una región muy importante para nosotros.

P. A nivel europeo, mantener a raya el coste de la energía y bajarlo para la industria es una prioridad. Una de las palancas es la fiscalidad. ¿Cree que hay que quitar impuestos del recibo?

R. Para los clientes industriales, la energía está al principio de su cuenta de resultados. La fiscalidad de la energía es una discusión que habrá que abordar. Lo que es importante es que Europa no pierda presencia, que no pierda competitividad. Viví de primera mano cómo fue la revolución del gas en EEUU y la fuente de energía que tienen ahora. En Europa es crucial que seamos competitivos en energía, se está invirtiendo mucho en renovables y en energías flexibles. Seamos conscientes de que el resto del mundo también se está poniendo las pilas. No nos pongamos palos en las ruedas y abramos todos los debates, por difíciles que sean.

mos para que puedan tener acceso, pero también hay que acotar quién es realmente vulnerable. Hay que evitar mecanismos que distorsionan el mercado.

P. El Gobierno ha aprobado una ley que prohíbe ofrecer la contratación de la luz por teléfono, ¿cómo les afecta?

R. En los cambios regulatorios en general, lo que es importante es el diálogo entre todas las partes. Y aquí a mí me hubiera gustado que hubiera un poco más de diálogo.

P. ¿No les llamó el ministro de Consumo?

R. Podría haber habido más diálogo. Si me pongo en la piel del legislador o del cliente, lo puedo entender. Existen malas prácticas y es lamentable. Nosotros lo que tenemos claro es que a un cliente no se le conviene acosándolo, sino con precios competitivos y un buen servicio. Podemos cometer errores. Esta semana recibí una carta de un cliente evidenciando un error. Lo comprobamos y tenía razón. Nos ha venido bien. Le he escrito personalmente para darle las gracias.

P. ¿Cuál es su objetivo a corto plazo en España?

R. Ahora mismo contamos con unos dos millones y medio de clientes. Una de las prioridades que tenemos es crecer, pero hacerlo convenciendo a nuestros clientes de que realmente somos un buen suministrador. No te voy a dar una cifra de nuestro objetivo, lo que sí te digo es que yo no estoy contento con el número actual. Estamos trabajando en ello activamente. ■