



Empresas & Finanzas

rizaciones administrativas y los permisos de construcción. Para avanzar más deprisa decidimos realizar adquisiciones. Estas operaciones nos proporcionan capacidad instalada y conocimientos que podremos utilizar cuando construyamos nuestros propios proyectos. Las dos carteras adquiridas son sorprendentemente similares, con aproximadamente 350 MW y 360 MW. En conjunto hemos incorporado más de 700 MW eólicos. Ahora somos un operador con 2,7 GW renovables y el 28% de esa capacidad es eólica. Somos un productor de tamaño medio-grande en la Península Ibérica y contamos con un negocio bastante diversificado.

Galp quiere crecer mediante una integración con otro operador. ¿En qué momento está ese proceso?

La demanda de electricidad va a crecer. Se pueden discutir las distintas velocidades de crecimiento según el país o la jurisdicción, pero nadie sostiene que el mercado eléctrico vaya a disminuir. Galp quiere permanecer en este negocio y crecer con él, tanto orgánicamente como mediante adquisiciones. Las renovables provocaron una gran fragmentación del sector. Durante años fue relativamente sencillo desarrollar un proyecto, conseguir financiación y beneficiarse de algún tipo de apoyo regulatorio. Ahora el mercado es más complejo y las empresas pequeñas están encontrando mayores dificultades.

En esta nueva etapa necesitas ser más grande, disponer de más conocimientos, abarcar un mayor número de tecnologías y contar con un balance capaz de soportar un año malo sin dejar de invertir. Por eso creemos que la fragmentación terminará revirtiéndose y que habrá un proceso de consolidación. No sucederá necesariamente en uno o dos años, pero habrá menos operadores y estos serán más grandes. Galp está acostumbrada a trabajar mediante alianzas. Nuestro negocio que más caja genera, la producción de petróleo y gas, se desarrolla a través de participaciones en grandes proyectos. Tenemos porcentajes del 10% o del 20%, pero en campos muy importantes. Sabemos trabajar como socios.

Nos preguntamos por qué no explorar esa misma lógica en renovables. Podemos crecer por nuestra cuenta, pero una combinación podría aportar conocimientos, diversificación tecnológica, capacidad de inversión y presencia fuera de la Península Ibérica. Eso es lo que hemos trasladado a los analistas. Lo estamos explorando, pero no existe ningún proceso abierto.

¿Cómo sería el socio ideal?

Todavía no estamos en ese punto y no tengo una preferencia geográfica. Lo que necesitamos es una buena historia industrial y una combinación en la que las partes se complementen. No tenemos prisa ni queremos perseguir una operación

Adquisiciones:
“Hemos adquirido 700 MW y con 2,7 GW ya somos un productor medio-grande en Iberia”

Almacenamiento:
“España debería ser una potencia pero está a la cola por los retrasos de la administración”

Objetivos:
“Nuestro plan contempla 1,2 GWh de almacenamiento de baterías”

Moeve: “Combinar refinerías y gasolineras tiene sentido porque son intensivos en capital”

Centros de datos:
“Primero debería comprobar si hay un problema y después gestionarlo”

a cualquier precio. Perseguimos creación de valor. Será interesante analizar las posibilidades, pero no excluimos a nadie por procedencia.

¿La preferencia sería un socio industrial o un inversor financiero?

Por la estrategia que he descrito, la idea tiene un carácter más industrial. Sin embargo, actualmente existen inversores financieros que llevan muchos años en el sector, cuentan con una gran experiencia y adoptan posiciones de muy largo plazo. Algunos son propietarios mayoritarios de activos aunque no los operen directamente. El sector ha evolucionado mucho y no descartamos necesariamente esa posibilidad. Pero es correcto decir que la lógica que estamos planteando es fundamentalmente industrial.

¿Podrían interesar a Galp activos de generación con gas?

Somos una compañía gasista, conocemos el gas, tenemos acceso a suministros internacionales, capacidad de regasificación y clientes empresariales a largo plazo. Además, el gas seguirá formando par-



te del sistema eléctrico durante el futuro previsible. Eso es indudable. Pero nuestra preferencia son las renovables. No quiero ser dogmático y decir que el gas no tiene ningún papel. Está dentro del sistema y seguirá estándolo.

¿Les podría interesar una alianza con las centrales de gas de Moeve?

No. La posible operación con Moeve es una historia completamente distinta. Responde a la lógica general de Galp de no intentar concentrar todos los negocios bajo una única estructura cuando no tenemos escala suficiente para ser los mejores en todo. Combinar refinerías o redes de estaciones de servicio tiene sentido porque son negocios intensivos en capital y en los que la escala resulta muy importante. Pero las renovables son un negocio regional, sujeto a regulación eléctrica, nuevas tecnologías y trabajo sobre el terreno. La exploración y producción de hidrocarburos, la logística o el refinio son actividades completamente diferentes. Una compañía del tamaño de Galp

no puede ser experta en todas esas áreas. Somos una empresa grande, pero las grandes petroleras internacionales tienen una escala muy superior. Para nosotros tiene más sentido ser muy buenos en cada actividad, aunque no poseamos necesariamente el 100% y trabajemos con socios adecuados.

¿Cuál es actualmente el principal obstáculo para invertir en renovables en España?

Hay dos cuestiones que nos han afectado especialmente. La primera es el tiempo que transcurre entre la terminación mecánica de una instalación y el inicio efectivo de la producción. Pueden pasar meses e incluso años. En nuestro caso hemos llegado a esperar nueve, diez u once meses. El problema se encuentra en esa última milla administrativa. Es un procedimiento que unas veces avanza en paralelo y otras de forma secuencial, y que va y vuelve entre la comunidad autónoma, el ministerio, la distribuidora y Red Eléctrica. Hay una gran cantidad de documentación, pruebas y trámites.

La segunda cuestión es el almacenamiento. Tenemos en España una batería terminada y preparada para conectarse, pero seguimos esperando las últimas autorizaciones. Será nuestra primera batería operativa en el país. Por su tamaño y por la cantidad de generación renovable que tiene, España debería ocupar la primera posición en capacidad de almacenamiento. Sin embargo, está a la cola. Resulta difícil de entender que haya tan pocos megavatios de baterías instalados.

¿Cuál es el objetivo de Galp en almacenamiento?

No puedo dar ahora una cifra de inversión porque las cantidades cambian, pero nuestro plan de corto plazo contempla alrededor de 1,2 GWh de capacidad de almacenamiento. Tenemos una combinación de baterías de entre dos y cuatro horas de duración.

¿España está desaprovechando una oportunidad con las baterías?

Sin duda. Con almacenamiento, España podría transformar el sistema eléctrico ibérico en pocos años. Las baterías son ahora mucho más baratas, se pueden gestionar adecuadamente y no son una tecnología extraordinariamente compleja. Es posible instalarlas en aproximadamente un año. Cuando empezamos, todo era nuevo: los protocolos, la seguridad, los sistemas de gestión energética y la operación. Pero ya hemos recorrido esa curva de aprendizaje. España podría hacer muchísimo más.

¿Están recibiendo muchas llamadas para instalar centros de datos en Portugal después del proyecto de decreto español?

Por supuesto. La electrificación es fundamental y necesitamos nueva demanda. No debemos esperar que todos los gigavatios de centros de datos anunciados lleguen a construirse, pero disponer rápidamente de nueva demanda eléctrica es positivo. Existen muchos proyectos renovables que no se construyen porque todavía no hay suficiente consumo. Se anuncian objetivos de gigavatios y gigavatios de nueva capacidad solar y eólica, pero hay que preguntarse quién va a consumir toda esa electricidad. Ahora aparece el consumidor más grande y de crecimiento más rápido que hemos visto y respondemos poniendo más condiciones. Primero deberíamos comprobar si realmente existe un problema y después gestionarlo. Muchas empresas han considerado España como el lugar idóneo para instalarse y el país debería tener cuidado para no perder esa posición. Esa demanda es positiva para el sistema eléctrico. Puede normalizar los precios, al menos a corto y medio plazo, y estimular nueva generación. No es necesario exigir de antemano una adicionalidad absoluta.