



José Ignacio Sanz Consejero delegado de Totalenergies Electricidad y Gas

“Debe revisarse la tarifa regulada de gas por estar fuera de mercado y generar distorsiones”

Rubén Esteller MADRID.

José Ignacio Sanz, consejero delegado de Totalenergies Electricidad y Gas, tomó el pasado 1 de enero el relevo de Javier Sáenz de Jubera.

¿Qué objetivos le ha marcado la matriz y en qué punto se encuentra el negocio?

Lo primero que hago siempre al llegar es un estado de la situación. Hablo con los distintos actores para entender bien el contexto. A día de hoy, en nuestra comercializadora tenemos dos millones y medio de contratos y una cartera relevante de proyectos renovables.

Si me permites una pequeña abstracción, la estrategia de la compañía parte de una reflexión profunda iniciada en 2020-2021. Cuando éramos una de las cinco grandes *majors* del *oil & gas*, nos preguntamos cómo queríamos posicionarnos en el siglo XXI. Nuestra convicción es que, así como el siglo XX fue el del petróleo, el siglo XXI será el de la electricidad. Eso no significa que desaparezcan el petróleo y el gas, seguimos produciéndolos, pero sí que habrá un proceso muy intenso de electrificación.

El grupo piensa a gran escala. El objetivo global es situarse entre los cinco primeros actores energéticos en 2030. A finales de 2025 ya contábamos con más de 32 GW en cartera, partiendo prácticamente de cero, y el objetivo para 2030 es superar los 100 TWh entre renovables y generación flexible.

España es un buen ejemplo de cómo aplicar esta estrategia. Aquí tenemos renovables en operación y desarrollo, actividad de trading y una comercializadora de gas y electricidad. En estos primeros meses he podido confirmar que el negocio es estable y rentable, y estamos analizando cómo reforzar ese modelo de “*integrated power*” en el país.

¿Se plantea invertir en distribución de electricidad?

No. En general no tenemos previsto invertir en redes.

En sus primeros contactos con la Administración, ¿qué cuestiones han planteado?

Hay dos temas relevantes. Uno es la tarifa regulada de gas, que actualmente está por debajo del precio de mercado y genera distorsiones. Creemos que debe revisarse manteniendo su finalidad social, pero sin alterar el funcionamiento del mercado.

El otro es la agilización de permisos para renovables. Dar certidumbre y rapidez administrativa es cla-



YERAY MENENDEZ

ve para atraer inversión y aprovechar el enorme potencial energético de España.

Con precios cero o negativos cada vez más frecuentes, ¿cómo se gestiona la rentabilidad?

Nunca hay que fiarse de quien dice saber qué harán los precios de la energía. Trabajamos con escenarios. Contamos con equipos especializados en gestión energética que analizan las distintas posibilidades y preparan acciones para cada una. Lo importante es garantizar la rentabilidad y la continuidad del negocio en cualquier escenario.

¿La actividad en España es financieramente autosuficiente? ¿Necesitan financiación del grupo?

A día de hoy tenemos un negocio rentable. La ventaja de pertenecer a un grupo como el nuestro es que, si en algún momento se necesita apoyo financiero, existe músculo suficiente. En función de las necesidades futuras, veremos si la financiación es interna o externa.

¿Cuenta con un presupuesto de inversión definido para España?

Forma parte del trabajo que estamos haciendo. Estamos revisando planes en términos de gigavatios, clientes e inversión, pero todavía es pronto para concretar cifras. Lo importante es reiterar que España es un país prioritario para el grupo, con vocación de permanencia y de desarrollo a largo plazo.

¿Cuándo esperan tener definida la nueva estrategia para España?

Mi objetivo es que a la vuelta del verano tengamos una visión más clara y cuantificada.

En renovables, ¿mantienen la estrategia de incorporar socios?

Nuestra vocación es desarrollar los proyectos al 100%. Posteriormente, si surge una oportunidad de desinversión parcial que mejore la rentabilidad, se puede contemplar. Tenemos objetivos de rentabilidad exigentes. Venimos del petróleo y debemos ofrecer a nuestros accionistas retornos comparables. Si una

operación permite mejorar la rentabilidad, se analiza, pero siempre manteniendo el control y la coherencia estratégica.

Sobre el reglamento de comercializadoras, ¿les preocupa su impacto?

Hubiera sido positivo un mayor diálogo previo. Dicho esto, cumpliremos la legislación que se apruebe. Entendemos la necesidad de proteger a los consumidores, especialmente frente a las llamadas comerciales no deseadas. Yo mismo he vivido en Francia y sé lo molesto que puede ser. La norma será la que sea y la aplicaremos con rigor.

El crecimiento de clientes ha sido moderado. ¿Se plantean acelerar la estrategia comercial?

Tras la adquisición del negocio B2C de EDP llegó la crisis energética de 2022-2023, lo que obligó a priorizar la preservación del valor en un contexto muy complejo. Ahora, con un mercado más estable, es el momento de replantear estrategias de crecimiento. Estamos analizando

Llamadas:

“Entendemos la necesidad de proteger al cliente de las llamadas no deseadas”

Precios:

“Nunca hay que fiarse de quien dice que sabrá los precios de la energía”

Plan estratégico:

“A la vuelta del verano tendremos un nuevo plan estratégico para España”

nuevos productos, canales y segmentos donde podamos aportar valor. Reconocemos que el crecimiento ha sido limitado y estamos trabajando para cambiar esa dinámica, aprovechando nuestras ventajas como gran grupo y la posibilidad de ofrecer soluciones integradas.

¿El foco estará en grandes clientes industriales y PPAs de largo plazo?

España tiene un enorme potencial para ofrecer energía competitiva. La combinación de renovables y aumento de la demanda es clave. Por ahora estamos centrados en proyectos industriales de gran escala.

¿Qué papel juega el almacenamiento en su estrategia?

Es fundamental. El grupo cuenta con una filial especializada en baterías, Saft, con amplia experiencia internacional y en España es una línea que tendremos que desarrollar.

¿Cómo está afectando la operación reforzada a la central de gas de Castejón? ¿Esperan los mecanismos de capacidad?

La operación reforzada está contribuyendo positivamente a la central, pero sería deseable contar con un mecanismo estructural de capacidad que aporte estabilidad a la rentabilidad de estos activos. La operación reforzada no será permanente y, cuando termine, habrá que ver qué ocurre. Como todo el sector, estamos pendientes de su desarrollo.