

Kuramoto (Sojitz): “El sector energético español es más favorable a la inversión extranjera que Francia o Alemania”

- Ayer Bruselas daba luz verde a la compra de Factor Energía por Marubeni, enmarcada en el creciente interés nipón en el mercado ibérico. Grupos como Sojitz lideran esta tendencia, apostando por estrategias de integración vertical en España como plataforma estratégica para hacia la descarbonización europea. Es...



Kuramoto (Sojitz): “El sector energético español es más favorable a la inversión extranjera que Francia o Alemania”

<https://elperiodicodelaenergia.com/kuramoto-sojitz-el-sector-energetico-espanol-es-mas-favorable-a-la-inversi...>

Jaime Santisteban

Jueves, 26 febrero 2026

Ayer Bruselas daba luz verde a la compra de Factor Energía por Marubeni, enmarcada en el creciente interés nipón en el mercado ibérico. Grupos como Sojitz lideran esta tendencia, apostando por estrategias de integración vertical en España como plataforma estratégica para hacia la descarbonización europea. Este dinamismo responde a un entorno regulatorio que favorece la entrada de capital extranjero para competir en servicios de valor añadido y almacenamiento

Sojitz Corporation ha consolidado su apuesta por la energía europea convirtiéndose en el accionista mayoritario de **Nexus Energía**, donde actualmente ostenta el 52% del capital. Para el gigante japonés, la firma española representa su punta de lanza en el continente, funcionando como una plataforma estratégica desde la cual desplegar soluciones energéticas innovadoras y servicios de gestión inteligente. Esta asociación no solo refuerza su presencia en un mercado dinámico, sino que garantiza el respaldo financiero necesario para que Nexus acelere su transformación hacia un modelo integrado de descarbonización.

Sojitz Corporation ha consolidado su posición como el mayor accionista de **Hycamite TCD Technologies** tras liderar una ronda de financiación Serie A de 44 millones de euros. Esta inversión

estratégica está destinada a la puesta en marcha de una planta de escala industrial en el Parque Industrial de Kokkola, en Finlandia, que será la mayor de Europa en su tipo con una capacidad de producción anual de 2.000 toneladas de hidrógeno turquesa.

Las creencias de Sojitz

Su tecnología utiliza apenas el 13% de la energía requerida por la electrólisis convencional para descomponer el metano en hidrógeno y carbono sólido de alto valor añadido. Con este movimiento, Sojitz no solo asegura una licencia exclusiva para esta tecnología en Japón, sino que refuerza su plataforma estratégica de descarbonización global, posicionándose en la vanguardia de la producción de hidrógeno de bajas emisiones para sectores industriales difíciles de descarbonizar.

La expansión de Sojitz también alcanza el mercado irlandés a través de su inversión estratégica en **Pinergy**, una comercializadora de energía orientada a soluciones 100% renovables. Al igual que su modelo en España, esta inversión se centra en el suministro minorista y la aplicación de tecnologías de eficiencia energética para el consumidor final. Estas acciones forman parte de una estrategia global masiva en la que el grupo prevé invertir cerca de 3.000 millones de euros entre 2025 y 2027 en activos vinculados a la transición energética.

La compra de Factor Energía y otras operaciones

La operación de capital japonés más reciente, autorizada por Bruselas ayer 24 de febrero de 2026, sitúa al gigante Marubeni como dueño de la comercializadora catalana Factor Energía. Marubeni, un conglomerado con una capitalización de 45.000 millones de euros e ingresos anuales de 47.000 millones, busca replicar el modelo de éxito de Sojitz adquiriendo plataformas de comercialización consolidadas. Esta operación refuerza la posición de Marubeni en la cadena de valor del gas en Portugal y el suministro eléctrico en España, donde Factor Energía gestiona ya más de **300.000 puntos de suministro**.

Este apetito inversor japonés es compartido por otros grandes conglomerados que compiten activamente en el sector energético español, siendo **Mitsubishi Corporation** uno de los actores más destacados al poseer el 40% de Acciona Energía Internacional. Además de su alianza estratégica global para proyectos renovables, Mitsubishi ha inyectado capital en redes de recarga de vehículos eléctricos y desarrollos de hidrógeno verde en España. Este movimiento, sumado a inversiones industriales de firmas como Hitachi en Zaragoza y Córdoba, demuestra que Japón busca dominar toda la cadena de valor de la energía limpia en el país.

Un actor fundamental en esta tendencia es **Kansai Electric Power**, que ha optado por una alianza estratégica de alto nivel con Iberdrola para acelerar la electrificación global. Su movimiento más reciente y significativo es la adquisición de un 49% del parque eólico marino 'Windanker' en el Báltico alemán, valorado en 1.280 millones de euros. Aunque el activo se sitúa en Alemania, la operación consolida a Kansai como socio preferente de la eléctrica española, con la que también colabora en redes de distribución en el Reino Unido a través de Electricity North West.

España, mercado abierto

A preguntas de El Periódico de la Energía, **Hideki Kuramoto**, consejero de Nexus Energía desde Sojitz Corporation of Europe, desgranó las razones por las cuales España se ha convertido en destino predilecto de su capital. Según el directivo, desde una perspectiva de integración vertical, el mercado español ofrece **oportunidades únicas tanto en energías renovables como en la expansión de servicios de soluciones energéticas**. Kuramoto subrayó además el liderazgo de Europa a nivel mundial en el impulso de las protecciones medioambientales, señalando que las medidas adoptadas en el viejo continente sirven de “hoja de ruta que luego siguen desde Japón, Taiwán o Estados Unidos.”

Sin embargo, el factor determinante es la **apertura del mercado**: “Países como Francia o Alemania tienen la mayor parte del mercado dominado por grandes compañías eléctricas; son mercados demasiado competitivos y cerrados”. Para el representante de Sojitz, España es un entorno mucho más abierto a los negocios, donde existe “espacio real para que nuevas empresas penetren y compitan ofreciendo servicios de alta calidad” basados en lo que define como “excelencia operativa”.

Esta flexibilidad regulatoria y de mercado se traduce directamente en el comportamiento del consumidor. Kuramoto explicó que los clientes actuales demandan servicios de mayor valor añadido y soluciones complejas, algo difícil de obtener en mercados donde las grandes utilities dominan sin oposición y los usuarios no tienen facilidad para cambiar de proveedor. “En mercados como el español hay flexibilidad; si ofreces servicios superiores, la gente está abierta a cambiar de suministrador, lo que representa una oportunidad de crecimiento inmensa para firmas como Nexus”, explicó, reafirmando que la agilidad del sistema ibérico es su mayor activo para atraer la inversión extranjera frente al estatismo de otros países europeos.