

Taqa: quién es y qué busca el gigante emiratí que quiere hacerse con Naturgy

4:25 Estimated 929 Words ES Language

Los petrodólares entran de nuevo, y a lo grande, en España. Con su presumible opa por el 100% de Naturgy, aunque con la firme intención de hacerse con al menos con el 40% de la energética, el emirato de Abu Dabi busca agigantar su presencia en un mercado energético clave en Europa. Lo hace a través de Taqa, un gigante prácticamente desconocido a este lado del mundo pero que vale casi 90.000 millones de euros (cuatro veces más que la antigua Gas Natural Fenosa), que cuenta con el músculo financiero propio del golfo Pérsico y que tiene un enorme apetito por crecer en economías avanzadas y reducir su exposición al bloque...

Para seguir leyendo este artículo de Cinco Días necesitas una suscripción Premium de EL PAÍS emergente.

Taqa, las siglas con las que se conoce a la Compañía Nacional de Energía de Abu Dabi, es uno de los principales mascarones de proa del emirato para diversificar su negocio más allá del petróleo y el gas, pensando en los años —no tan lejanos, aunque muchas veces pueda parecer lo contrario— en los que los combustibles fósiles pasen a un inevitable segundo plano en la matriz energética. Participada en un 90% por el Estado y mínimamente cotizada en Bolsa (con un testimonial 1,4% de capital flotante), se precia de ser una de las 10 mayores compañías de servicios básicos de la región de EMEA (Europa, Oriente Próximo y África), con intereses en electricidad, gas, derivados del petróleo y hasta agua. Pese a su reciente apuesta —financiera y, sobre todo, retórica— por las renovables, la mitad de la energía eléctrica que genera sigue descasando en el gas natural.

A falta de la guinda de Naturgy, Taqa —que ganó casi 4.300 millones de euros el año pasado, frente a los casi 2.000 millones de la española— opera en 11 países de toda condición: los propios Emiratos Árabes Unidos, Países Bajos, Estados Unidos, Canadá, Arabia Saudí, Omán, Marruecos, India, Ghana, Marruecos e Irak. En prácticamente todos ellos, eso sí —y a excepción de los del Golfo—, con cuotas de mercado muy inferiores a la que conseguiría de hacerse con una posición relevante en la primera gasista y tercera eléctrica española.

Taqa dio sus primeros pasos en 2005, como una compañía eminentemente centrada en un negocio tan lucrativo en aquella parte del mundo como el del agua. Hoy, casi dos décadas después, tiene 7.000 empleados y una meta entre ceja y ceja: “Convertirse en un campeón de la electricidad y el agua reconocido en Abu Dabi y más allá”, como reconocía su consejero delegado, Jasim Husain Thabet, en una carta al mercado plagada de alusiones a un futuro libre de emisiones. En aquella misiva, el ejecutivo ya dejaba entrever su anhelo de internacionalizar la empresa: “Reconocemos la oportunidad de desplegar

nuestro conocimiento y capital para crecer selectivamente en mercados (...) en los que podamos crear valor”.

Pese a sus ambiciones climáticas, Taqa tiene como primer accionista a Abu Dabi —el octavo mayor país petrolero del planeta, con una de los mayores ratios de extracción por habitante—, lo que le brinda una oportunidad única para salir al mercado a golpe de chequera. Más aún en un momento como el actual, tan volátil como proclive para todo lo fósil: la reciente crisis energética ha hecho de oro a los países más dependientes y los actuales precios del crudo (casi 90 dólares por barril, muy por encima de la media histórica) siguen regando generosamente sus arcas.

La tensión geopolítica en la primera región productora del planeta, Oriente Próximo, y los recortes artificiales de oferta de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP, de la que Emiratos Árabes Unidos es miembro destacado) ofrecen argumentos más que suficientes para que el crudo se mantenga en niveles altos en los próximos tiempos. Miel sobre hojuelas para sus intereses y viento de cola para apostar por compañías establecidas en países estables —véase España— y que ofrecen al inversor una jugosa rentabilidad por dividendo —véase Naturgy, una de las firmas del Ibex que mejor cuida a sus accionistas—.

Al margen de lo puramente financiero hay, no obstante, dudas de peso sobre qué busca Taqa en la española. Pese a los esfuerzos recientes y a diferencia de otras grandes energéticas europeas, la empresa que preside Francisco Reynés sigue muy volcada en el gas: suyo es el contrato de suministro desde Argelia a través del tubo Medgaz y suyo es, también, uno de los mayores contratos de importación de GNL ruso. Un mercado, el de la provisión de gas natural licuado, en el que es uno de los mayores operadores del continente.

El batiburrillo en el capital de Naturgy, con dos grandes accionistas (GIP y CVC) queriendo vender y otro (Criteria Caixa) con ganas de buscar un socio con el que entenderse en pos de la estabilidad, ha sido una ocasión pintiparada para la entrada de TAQA. El camino estaba allanado desde hace un par de años, cuando España y Emiratos Árabes Unidos firmaron un acuerdo para “identificar oportunidades de coinversión” y de “fortalecimiento de los lazos económicos”.

De conseguir su propósito, Emiratos Árabes Unidos agigantaría su presencia en España y —muy particularmente— en su sector energético. Mubadala, el fondo soberano de Abu Dabi, es el primer accionista de Cepsa con el 63% del capital y el quinto de Enagás, con un 3,1%. A finales del año pasado, además, el brazo inversor en renovables del emirato, Masdar —en cuyo accionariado está presente la propia Taqa—, se alió con Iberdrola para invertir conjuntamente 15.000 millones en eólica e hidrógeno en Europa y en Estados Unidos. De nuevo, apostando por los mercados maduros para compensar la volatilidad inherente al mundo en desarrollo.