

Maarten Wetselaar: “Dejamos de ser una petrolera, no hay vuelta atrás”

8:23 Estimated 1762 Words ES Language

Maarten Wetselaar (Leiden, Países Bajos, 55 años) lo tiene claro: el futuro de Moeve —el nuevo nombre de Cepsa, desde la semana pasada— no pasa por el crudo y el gas. Frente al frenazo reciente de otras petroleras europeas, el primer ejecutivo de la española defiende que los combustibles renovables y la movilidad eléctrica aportarán más de la mitad de sus beneficios a finales de esta década. “Es un cambio irreversible, no hay marcha atrás”, sostiene en un Madrid Arena desangelado, después de que la destructiva dana ...

de Valencia haya obligado a la energética a cancelar el evento de puesta de largo de su nueva marca. Minutos después de terminar la conversación, el Gobierno español, arrastrado por sus socios, se ve obligado a dejar caer el impuesto extraordinario a las energéticas. Una figura fiscal contra la que el sector —y la propia Cepsa— ha sido particularmente beligerante.

Pregunta. ¿Por qué Moeve, tras casi un siglo como Cepsa?

Respuesta. Hace tres años decidimos hacer una transformación: cambiar una empresa 100% fósil a una en la que más del 50% de sus beneficios vendrá de fuentes sostenibles a finales de esta década. Es el momento de pasar de Compañía Española de Petróleos, algo que no somos y que, aún más, no seremos, a Moeve.

P. ¿Dejan de ser una petrolera?

R. No hay vuelta atrás, es un cambio irreversible. Estamos creando un nuevo sector: dejamos de ser petrolera y pasamos por un periodo híbrido, de transición, hasta ser un líder en el mundo renovable.

P. Se quieran llamar o no petrolera, sus beneficios siguen procediendo en gran medida de los combustibles fósiles.

R. Sí, ahora son más del 80%. Pero en solo seis años, la mitad ya procederán del ámbito renovable. Un cambio industrial así lleva tiempo, es imposible hacerlo más rápido. Hemos estado dos años y medio diseñando nuestros proyectos de hidrógeno, buscando socios, permisos, subvenciones, conexiones a la red... En dos años, nuestra primera planta de biocombustibles de segunda generación y de SAF [queroseno renovable] va a estar produciendo y generando beneficios.

P. ¿Y el resto?

R. Los biocombustibles de segunda generación van a aportar el 20% o 25% de nuestros beneficios en 2030. El hidrógeno verde y sus derivados —metanol, combustibles sintéticos, SAF, amoniaco para la industria y el sector marítimo...—, otro 20%-25%. La carga super rápida [de coches y camiones], entre el 5% y el 10%.

P. El resto seguirá siendo fósil: gas y petróleo.

R. Su peso seguirá cayendo en la década de los treinta. Podríamos haber optado por vender todo lo fósil y centrarnos en lo nuevo, pero nuestros clientes no pueden adaptarse a un cambio tan brutal. Las aerolíneas, por ejemplo, empiezan en 2025 con un 2% [mínimo] de SAF, que será un 6% en 2030 y un 20% en 2035. Lo mismo para las familias que tienen un coche eléctrico y uno de gasolina, o que tienen un híbrido... Aun así, somos la petrolera europea que más rápido está cambiando, y vamos a seguir siéndolo. La clave ahora es ayudar a nuestros clientes para que puedan cambiar más rápido.

P. Habla de sus clientes. ¿Están preparados?

R. Algunos sí y otros no. Posiblemente, al final de este viaje, vamos a dejar de servir a algunos que no quieren o no pueden cambiar porque sus márgenes no se lo permiten. Por ahora, queremos trabajar con todos para hacer este cambio.

P. Su negocio depende, sobre todo, de España. Y aquí la adopción del coche eléctrico y de los combustibles renovables va más lenta que en el resto de Europa.

R. Es verdad que va más lenta con el coche eléctrico. Pero en electricidad renovable, por ejemplo, es líder. Además, nuestros clientes de hidrógeno, amoniaco y metanol no solo serán españoles, sino también del resto de Europa. Tenemos un corredor marítimo de Algeciras a Róterdam para servir a clientes de allá.

P. ¿Han llegado realmente a sopesar la venta de todos sus negocios fósiles?

R. Sí. De hecho, ya hemos vendido bastante: el 70% de la producción de petróleo que teníamos hace dos años y medio. No va a encontrar a una empresa [petrolera] que actúe con tanta rapidez.

P. En cambio, su última gran operación ha sido la compra de una red de gasolineras de bajo coste, Ballenoil. ¿No es contradictorio?

R. Ballenoil nos da la oportunidad de instalar aún más cargadores ultrarrápidos. Este año también hemos comprado una empresa de biocombustibles en Huelva, Bio-Oils. Creo que las dos compras están totalmente alineadas con nuestra estrategia.

P. ¿Qué futuro le espera a las petroleras que no se reconviertan?

R. El mundo inversor tiene problemas en invertir en una empresa que cambia: quiere que sea totalmente fósil o totalmente renovable. Las petroleras cotizadas han tenido problemas en transitar rápido a lo verde.

Lo hemos visto con BP y Shell, por ejemplo, que han frenado porque no consiguen atraer inversores que las acompañen. Mientras no lo hagan, las petroleras servirán un negocio [aún] muy grande pero en declive, que en décadas no tendrá futuro.

P. ¿Se han visto tentados a frenar o a dar marcha atrás, al ver lo que hacían BP o Shell?

R. No, al revés: hay más espacio que podemos ocupar. El problema fundamental no es que las tendencias de la transición energética hayan cambiado, sino que el mundo inversor no puede apoyar este movimiento. En cambio, mi mundo inversor [el fondo soberano Mubadala y el fondo estadounidense Carlyle] está encantado de hacerlo.

P. ¿Es una ventaja, entonces, no cotizar en Bolsa?

R. Totalmente. Una ventaja bastante grande.

P. ¿Descartan salir al parqué en los próximos años?

R. Sí. Nuestros accionistas querrán salir [del capital] cuando consideren que ha llegado el momento, pero ahora toda la empresa está enfocada en completar la transformación.

P. Transformarse antes que el resto también es un arma de doble filo.

R. Preferimos llegar demasiado pronto que demasiado tarde. Nos tomamos en serio a la UE, que quiere empujar la transición energética. Los objetivos que ha marcado necesitan nuestras inversiones y muchas más. Vamos a tener una posición diferenciada, privilegiada, que nos permitirá crear cadenas de valor hasta los consumidores finales. Si somos los primeros en hacerlo, y en tener la logística y el conocimiento técnico, tendremos una ventaja enorme sobre el resto.

P. ¿A quién ven como competencia?

R. Hay un mundo de startups entrando, pero que no tienen ni la capacidad técnica ni comercial que nosotros sí tenemos. Es interesante, porque hemos pasado a ser los grandes en un mundo de muchos pequeños, porque los *majors* han echado el freno. Con el tiempo, cuando se demuestre el éxito de este negocio, las grandes petroleras y las empresas nacionales querrán entrar.

P. Han llegado a condicionar sus inversiones en España a que no siguiera el impuesto a las energéticas. Una posición que muchos han visto como una forma de chantaje.

R. O de realidad. Nuestra responsabilidad es para con los dueños de la empresa. Hacerlo tan extremo [el impuesto], nos hacía sencilla la discusión. No es una posición que me guste tener ni debatir en público, pero... hay quien lo ve como una amenaza y yo lo veo como una realidad. En especial, en un momento en el que el sector tiene que invertir, y mucho, en la transición energética.

P. Con impuesto extraordinario o sin él, muchas energéticas han salido de la crisis de precios con más beneficios. ¿No cree que deberían arrimar el hombro?

R. Yo hablo por mi cuenta de resultados, y nosotros hemos perdido dinero el año pasado. La industria tiene que pagar sus impuestos y mostrar que es parte de la sociedad. Nosotros calculamos que el valle de hidrógeno verde va a crear 10.000 puestos de empleo en Andalucía y, para mí, esto es solidaridad.

P. ¿Es factible el PNIEC, la hoja de ruta energética del Gobierno?

R. Puede serlo.

P. Son varias las voces del sector que creen que contiene metas difíciles de cumplir.

R. Es ambicioso, pero mira lo que acaba de suceder en Valencia... Tenemos que ser muy ambiciosos en la transición energética, recuperar la urgencia de contrarrestar el cambio climático. Lejos de ser un problema, el pacto verde es la solución para una Europa más competitiva y descarbonizada. Hacer únicamente cosas que sí o sí sean factibles no va a llevarnos a un mundo seguro.

P. ¿Hasta qué punto está vinculada la transición de renovables con la competitividad de la industria?

R. Es una relación de uno a uno. España tiene una oportunidad enorme no solamente para salvar su industria, sino para reindustrializarse. La industria pesada siempre se ha instalado allí donde había energía barata. Por ejemplo, en Holanda y en Alemania, donde, históricamente, el gas natural era más económico. Ahora, las moléculas verdes más baratas están aquí, en la península Ibérica.

P. En los últimos tiempos, en cambio, se ha producido un frenazo en seco en proyectos de hidrógeno verde.

R. Porque no es sencillo hacerlo: ni técnicamente, ni comercialmente, ni logísticamente. Hace tres años, cada municipio alemán quería tener un electrolizador [la máquina con la que se genera hidrógeno, combinando agua con electricidad], pero no tienen ni energía renovable suficiente ni espacio. La producción de hidrógeno a gran escala va a estar en el sur de Europa —y, sobre todo, en España— y en algunos países del norte que tienen un recurso hidráulico importante. La mayoría de proyectos cancelados estaban en Centroeuropa.

P. El otro freno es su precio: sigue siendo bastante más caro que el producido con gas natural. Eso desincentiva la demanda.

R. Por eso hace falta apoyo regulatorio y precios de [los derechos de emisión de] CO₂ más altos: a partir de 100 euros [por tonelada, hoy ronda los 60], las moléculas verdes ya empiezan a competir con las fósiles. Y, además, la UE está forzando la compra, como en aviación o en el sector marítimo, con umbrales mínimos. Una vez hay un mandato de consumo, hay mercado. Si la competencia solo es en precio, en cambio, las moléculas verdes no podrían ganar.

P. Se suele señalar a España como una potencia posible en la producción de SAF, pero no termina de convertirse en realidad. ¿Qué más hace falta?

R. Cuando nuestra planta de Huelva esté lista, en dos años, España ya va a pasar a ser un país exportador. Porque solo ahí se va a producir más SAF del que se consume hoy en todo el país. Después, ya podremos exportar. Sin embargo, para alcanzar el potencial real que tiene España, necesita antes una industria potente de hidrógeno verde.

P. En los últimos meses ha estallado el caso del fraude de carburantes, que ya supera los 1.000 millones de euros al año. ¿Qué está fallando?