



**Luis Aires** Presidente de BP España

# “Hay que revisar la fiscalidad energética para evitar las distorsiones sectoriales”

**Rubén Esteller** MADRID.

Luis Aires, presidente de BP España, acaba de presentar el *Statistical Review*, que muestra un año récord en el consumo de energías fósiles, pero también de renovables.

**Hay grandes inversores internacionales como la Fundación de Bill Gates que están rechazando invertir en energías fósiles. ¿Cree que habrá problemas para que las petroleras logren financiación en el futuro?**

La transición hacia un modelo energético más limpio es inevitable, pero no la puedes hacer de un día para otro. La tecnología tiene que acompañar y el desarrollo necesita medidas legislativas para que sea rentable invertir. En esa transición tendrán que convivir las tecnologías, pero creo que habrá gente que querrá seguir invirtiendo, porque la sociedad todavía está demandando productos ligados al petróleo y el gas. Si pasases ahora todas las refinerías, ¿cómo nos íbamos a mover? No tienes una alternativa. Hay una demanda

que está ahí. En un entorno como el actual somos de las compañías que mayor dividendo estamos pagando, entre el 6 y el 8 por ciento, y eso es un incentivo además del precio de la acción vinculado al petróleo, que en estos momentos no es muy alto. Aunque haya organizaciones que decidan no invertir por razones ideológicas, hay suficiente abundancia de capital financiero que apuesta por este sector. No veo un riesgo.

**¿Habría que imponer un ‘céntimo verde’ para financiar esta transición energética?**

El sector de los carburantes es uno de los que tiene una mayor fiscalidad. Entre el 50 y el 55 por ciento del precio final de venta al público son impuestos. Aproximadamente, suponen 20.000 millones de recaudación, más del 10 por ciento de lo que recauda la Agencia Tributaria. Es decir, hay un peso importante que se ha ido construyendo con distintos impuestos, aportaciones al fondo de eficiencia energética, etc. en los últimos años. Es cierto que cuando comparas esa fiscalidad con

**Responsabilidad:**

“Hay sectores que intentan que la carga fiscal, en lugar de tenerla yo, la tengas tú”

**Cumbre COP21:**

“Teniendo en cuenta París, quién más contamina debe ser quién pague más”

**Contaminante:**

“El eléctrico sigue siendo el sector más contaminante con el 35% de las emisiones”

de otros países europeos es inferior, pero también es cierto que la dependencia de nuestra economía del transporte por carretera es mayor mientras que en el centro de Europa tienen transporte fluvial que aquí no existe o infraestructuras de ferrocarriles para mercancías. En cualquier medida impositiva destinada a subir los impuestos en España para acercarnos a otros países hay que tener muy en cuenta el impacto que puede tener y la pérdida de competitividad de la economía, pero no me corresponde a mí diseñar la política económica, sino al Gobierno. Mi comentario al respecto es que habría que tener en cuenta el impacto, pero habría que mirar la fiscalidad de la energía de manera integral. Cuando vas construyendo una política fiscal con un impuesto tras otro, llegas a un sistema muy complejo que nadie entiende y que lo que te está creando son distorsiones entre distintos sectores energéticos que intentan que la carga fiscal, en lugar de tenerla yo, la tengas tú y entre distintos sectores de actividad económica y dis-

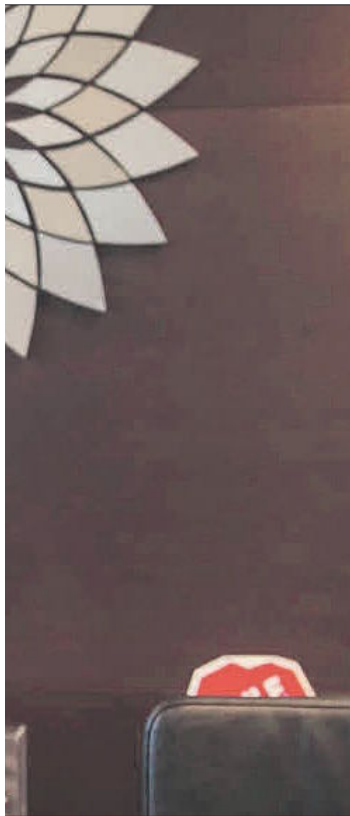
tingos países. Recomendaría abogar por una reforma fiscal que se mire de una forma integral, sector por sector, teniendo en cuenta las emisiones de CO<sub>2</sub> y lo que se contamina. Si tenemos en cuenta los objetivos de la Cumbre de París, mirémoslo para que quién más contamine pague más y para que se pueda invertir en aquellas tecnologías menos contaminantes.

**¿El transporte ha superado en contaminación al sector eléctrico en Europa este año?**

Si lo miras a nivel global, el eléctrico sigue siendo el sector más contaminante con el 35 por ciento de las emisiones de CO<sub>2</sub> y al transporte le corresponde el 14 por ciento. Al final las emisiones se suman y todo va al medio ambiente. Tenemos que verlas como un problema global.

**¿Si lo bajamos a la zona de influencia donde se aplicaría esta reforma fiscal pone la pelota en el tejado de las petroleras?**

Depende cómo se diseñe. Es cierto que las inversiones en renova-



ELISA SENRA

bles que ha habido en España son mayores que en otros países y tenemos un porcentaje mayor, pero este año la producción con carbón ha subido un 23 por ciento, más que en ningún otro país. También hay emisiones de gases de efecto invernadero que vienen por el *mix*. Hay dos grandes modelos, el de subvención que dice "tú desarrolla la tecnología que quieras y no te preocupes que yo te lo subvenciono". Eso es ineficiente. Lo hemos visto en nuestro país en los últimos años. ¿Qué incentivo tienes si, hagas lo que hagas, sabes que al final tienes un ingreso fijo que te va a dar el Gobierno? Los incentivos para ser eficiente en el desarrollo tecnológico son nulos. El sistema de subvenciones no es un modelo que como filosofía de compañía pensamos que sea el más eficiente. Creemos que es mejor un modelo en el que haya un coste que como empresa tienes que soportar si quieres estar en un determinado sector. Eso es lo que te incentiva a desarrollar tecnologías que permitan lograr costes más competitivos y pueden estar ligados, por ejemplo, a las emisiones u otros factores recaudatorios. Esa es una de las razones por las que estamos en contra del fondo del eficiencia energética. En primer lugar, no es transparente y no tenemos claridad sobre cómo está calculado. Aparece casi como un impuesto camuflado. Nos gustaría un sistema claro y que, por ejemplo, si hay medidas de ahorro, se redujeran las cantidades a pagar a dicho

fondo o si se investiga en tecnologías de productos que contaminen menos puede permitir deducir las contribuciones al fondo.

#### **El número de estaciones de servicio ha crecido en España después de unos años de ajustes. ¿Cuáles son sus planes para los próximos años?**

Estamos intentando crecer y recuperar estaciones de servicio, pero para hacerlo necesitas una oferta buena y diferenciadora que es en lo que estamos trabajando que se centre en la calidad de productos, del servicio y la fidelización del cliente. Con esos pilares hay que recuperar cuota de mercado.

#### **¿Se han marcado alguna meta?**

Si vemos la trayectoria histórica siempre nos hemos mantenido a un nivel bastante constante. Queremos crecer, pero en función de las oportunidades.

#### **¿Hay un objetivo de venta por litros?**

El tema del crecimiento está marcado por la legislación. Hay un factor que frena el crecimiento y que tiene que ver con la duración de los contratos. Sabes que en toda Europa los contratos de abanderamiento tienen una duración de cinco años, en la legislatura pasada se cambió en España y se redujo a un año, que no es tiempo suficiente para poder amortizar las inversiones que realizas en las estaciones de servicio. Cuando hablas con los representantes de los gasolineros también la mayoría prefiere volver a periodos más largos que sean de un mínimo de tres a cinco años para tener algo de estabilidad. No tiene ningún sentido que todos los años tengamos que estar cambiando. Ni lo quiere el gasolinero, ni es eficiente desde un punto de vista económico.

#### **¿Y han solicitado a la CNMC o al Gobierno un cambio?**

Es una de las cosas por las que estamos abogando. Tuvimos conversaciones con la CNMC y con los distintos grupos parlamentarios, pero al final no se logró.

#### **Se hizo una modernización de las estaciones de servicio hace tres años con cambios de imagen, ¿Qué van a hacer a partir de ahora?**

Lo primero que hemos hecho es diferenciarnos en la calidad del producto. Fuimos los primeros que lanzamos a nivel mundial unos productos con tecnología Active que permiten poder circular hasta 56 kilómetros más que un producto estándar. Ha tenido mucho éxito el lanzamiento y eso nos ha animado a presentarlo en el resto de países desde el pasado mes de abril. Hicimos también un cambio en la imagen con unos colores más brillantes y vivos que paulatinamente está llegando a las estaciones de servicio y hemos modernizado el programa de fidelización con una tarjeta que no te cuesta absolutamente nada y te da un descuento de tres céntimos desde el primer litro y si haces un repostaje

mínimo al mes llega hasta cinco céntimos por litro. Estamos tratando de fidelizar al cliente y darle fórmulas de ahorro.

#### **¿Piensan lanzar una red de bajo coste como Campsa Express o Red Ahorro?**

Desde el primer momento hemos tenido muy claro que no hemos querido entrar ahí. No nos vamos a diferenciar por precio sino por la calidad. Tienes que saber a qué quieres jugar en esta vida. Hay muchos ejemplos en otros países de empresas que han jugado a las dos cosas que han sido un fracaso a nivel mundial, no sólo en España. Nos intentamos diferenciar por la calidad, por el ahorro y por la fidelización del cliente.

#### **¿Están negociando algún acuerdo de descuentos con centros comerciales?**

Lo tenemos ya en España en Canarias con Dinosol, que está funcionando muy bien y estamos creciendo conjuntamente, pero es cierto que en la Península no hay un acuerdo de ese tipo, pero tenemos nuestros proyectos en ese área.

#### **Pero, ¿lo podremos ver este año?**

Es todavía pronto para decir que vamos a tener un acuerdo similar al que tenemos en otros países, pero sin duda es un área que estamos explorando.

#### **La caída de precios, aunque ahora se ha recuperado un poco, ¿cómo ha afectado al negocio español?**

La entrada de estaciones de servicio no abanderadas lo que ha hecho es comer cuota de mercado a las abanderadas en estos últimos cinco años.

#### **¿El objetivo ahora es recuperarla?**

Estamos ya camino de la recuperación desde que hemos lanzado los nuevos productos y hemos hecho los cambios en el programa de fidelización, estamos viendo una tendencia a la recuperación.

#### **¿Hay inversiones previstas en la refinería?**

Tenemos una parada general cada cinco años y la siguiente la tenemos el año que viene. Vamos a aprovechar para ampliar la torre de vacío de la refinería, que es una inversión de 70 millones de dólares aproximadamente.

#### **¿Tienen permisos para algunas cosas más como una subestación eléctrica o un almacén de coque?**

El almacén es un proyecto anterior que ya está en ejecución y que vamos a construir en el puerto de Castellón por 15 millones de dólares. Nuestras inversiones vienen a ser 100 millones anuales de inversión media en España. La refinería este año se lleva 70 millones.

#### **Hace un par de años hubo rumores de venta, ¿eran ciertos?**

Nunca nos hemos planteado la venta de la refinería. Se han vendido en

### **Inversiones:**

**“En BP invertimos del orden de 100 millones de euros cada año en España”**

### **Bajo coste:**

**“Desde el primer momento hemos tenido muy claro que no queremos entrar ahí”**

### **'Hub' del gas:**

**“Como usuario no tiene sentido que haya dos plataformas en el mercado del gas”**



Reino Unido, también en Francia y Estados Unidos. Nos hemos quedado con las refinerías que nos hemos querido quedar y apostar para que sean las mejores refinerías en las zonas en las que estamos. Castellón entra en esa categoría y jamás ha estado en venta. Hemos invertido en un cóquer, la primera inversión que se hizo en actualizar las refinerías en España en 2008. Se ha reemplazado la isla de atraque para utilizar el puerto y se ha invertido también en una esfera para propileno.

### **¿Cómo va el ciclo combinado de Bahía de Bizkaia?**

Es uno de los ciclos combinados que tiene un mayor número de horas al año. La verdad es que estamos desde el inicio del proyecto con el EVE. Es una instalación moderna y bien situada. Para nosotros es un punto natural de entrada de gas al mercado español.

### **¿Piensan ampliar su presencia en este sector?**

En estos momentos no tenemos planes para expandir el proyecto. Nuestro compromiso es continuar como socios con el EVE, pero no hay planes de crecimiento en el sector.

### **¿Cómo les va en el 'hub' del gas?**

El *hub* del gas lo tenemos dividido con dos plataformas, el *hub* ibérico y luego la de Omel. Estamos de una manera muy activa en una de ellas. De hecho, en la del Omel, el 25 por ciento de los movimientos lo estamos haciendo nosotros. Somos bastante activos, pero reconocemos que probablemente para el volumen de gas que hay en España no tiene sentido que haya dos plataformas. Tendría sentido que hubiese una con la suficiente profundidad y escala que hoy por hoy con las dos plataformas no existe.

### **¿Deberían fusionarse?**

No nos corresponde a nosotros. No somos accionistas, pero como usuario no tienen mucho sentido.

### **La sociedad siempre mantiene el debate de la evolución de los precios. ¿Hay un esfuerzo por poder comparar los precios?**

A través de AOP se ha hecho un esfuerzo educativo, pero vende más el titular que cuando bajan los precios del petróleo no baja la gasolina. Nosotros utilizamos las cotizaciones internacionales para los contratos a suministro y eso lo hacemos diariamente.

### **¿También eso está investigado?**

Ha habido una investigación, pero el mercado es lo suficientemente líquido para dar una tranquilidad en los precios.

### **El 'Brexit' les está beneficiando en bolsa...**

Como compañía tenemos la sede social en Londres, pero somos una empresa global. Nuestros flujos de caja la mayoría son en dólares o en euros y eso nos hace que estemos protegidos. Si miras cuál ha sido la cotización bursátil desde el día del *Brexit*, ha subido un 16 por ciento y la libra ha caído un 11 por ciento. Se ve claramente que se ha corregido vía precios la bajada de cotización de la libra. Al final, estamos muy poco expuestos. Como compañía pensamos que el impacto que va a tener no va a ser muy significativo. Evidentemente tenemos la misma preocupación que todas las empresas europeas y los ciudadanos sobre el impacto que puede tener a largo plazo la relación entre las empresas europeas y de Reino Unido y eso está todavía por ver. Es demasiado pronto.