



José Luis López de Silanes Presidente de CLH

“España no depende de forma excesiva del crudo de ninguna zona”

Lorena López / Rubén Esteller MADRID.

CLH se encarga de la logística de los productos refinados y su transporte hacia las zonas de consumo una vez que han sido importados y tratados en España. Se trata de una compañía estratégica y de gran relevancia en un momento donde se está cuestionando la seguridad del suministro en Europa por la dependencia de Rusia. Por otro lado, el presidente de CLH, José Luis López de Silanes, repasa la transformación de su accionariado en los últimos años y defiende la presencia de petroleras en su capital porque benefician al consumidor final.

¿Cómo cree que puede afectar al suministro de petróleo en España la tensión entre Rusia y Ucrania?

CLH no interviene directamente en la importación del crudo a España. De esa actividad se ocupan los operadores petrolíferos, que transportan el crudo a las refinerías y lo transforman en carburantes. Respecto a la tensión entre Rusia y Ucrania, es cierto que España importa prácticamente la totalidad del petróleo que necesita, pero nuestro país no tiene una dependencia excesiva de ninguna zona del mundo, ya que ha desarrollado un sistema de aprovisionamiento muy diversificado, que le permite suministrarse de distintas partes del mundo. Además, como el resto de naciones de la Unión Europea, España gestiona sus propias reservas de seguridad, que están disponibles para atender cualquier eventualidad. CLH almacena parte de estas reservas estratégicas en sus instalaciones por cuenta de Cores y de los operadores petrolíferos.

¿En qué medida se equilibran los socios extranjeros con las petroleras tradicionales en el accionariado?

Actualmente, el 75 por ciento del capital son socios financieros principalmente extranjeros. En algunos momentos, los reguladores han cuestionado la presencia de los refineros en el capital. En 2002 se impuso la condición de que los operadores con capacidad de refino no debían superar en total el 45 por ciento del capital. A partir de ese momento, y sin que nadie les dijera nada, estas empresas han pasado de tener un 45 por ciento a un 25 por ciento.

Creo que es importante la presencia de estos accionistas en el capital porque producen un equilibrio frente a los socios financieros. Las petroleras quieren el precio más barato y el mejor servicio, mientras que los



FERNANDO VILLAR

Caída del consumo:

“Tenemos más almacenamiento y estamos intentando traer negocio de otros países”

Inversiones:

“Estoy seguro de que Omán requerirá más proyectos de inversión para su demanda”

inversores quieren más dividendo.

La extinta Comisión Nacional de Competencia criticó la presencia de petroleras en el accionariado. Inclu-

so llegó a plantear que redujeran aún más su participación...

La tesis estaba equivocada. Desde el punto de vista de precio y de calidad de servicio, da igual estar en el accionariado que no. Por ejemplo, Galp y Disa vendieron su participación en CLH porque les daba lo mismo estar en el accionariado. De hecho, se puede decir que la presencia de los operadores petrolíferos en el accionariado de CLH tiene un efecto positivo para el consumidor final. Lo bueno es dejar que cada accionista tenga el peso que quiera, de acuerdo con las limitaciones que ya existen. No debería haber nuevos límites u obligaciones adicionales porque es lo que produce tensiones.

A pesar de la crisis económica, el grupo ha conseguido mantener el nivel de resultados, ¿cuáles son las claves del ejercicio 2013?

Los resultados que acabamos de presentar son muy buenos. El benefi-

cio subió un 11 por ciento en parte apoyado por la actualización de balances. A nosotros la crisis nos pega mucho porque los ingresos van en función del volumen, que ha caído un 20 por ciento desde que comenzó la crisis. A pesar de esta reducción de volumen, la compañía se ha mantenido su nivel de resultados.

¿Qué evolución han tenido los precios en estos años de crisis?

Los precios han sido muy competitivos. Nosotros los hemos bajado en términos reales porque su actualización ha estado por debajo del IPC. Es más, este año tenemos los mismos precios que en 2013. El dilema es como afrontar una bajada de volúmenes con un descenso también de los precios si quieres mantener el beneficio y el dividendo. Esa ecuación se resuelve a través de la eficiencia y en la reducción de gastos para conseguir más con menos o por lo menos lo mismo.

¿Cuál es el coste que paga el consumidor por esta logística de los carburantes y cómo se gestiona?

En Torrejón [de Ardoz, en Madrid] tenemos un centro desde el que manejamos toda la compañía y eso nos ha permitido una optimización enorme. El precio medio es alrededor de 0,8 céntimos lo que cuesta esta logística. De los 140 céntimos que cuesta el gasóleo, menos de 1 es de la logística.

¿Cuál es el objetivo del esfuerzo inversor puesto en marcha en los últimos años?

Creo que hemos tenido una visión importante de los cambios de flujo que hemos tenido en España y hemos invertido mucho dinero porque aunque el consumo no haya aumentado han cambiado mucho los flujos. Tratamos siempre que no haya cuellos de botella, que no haya restricción y que no le tengamos que decir a nadie que no le podemos dar un servicio. Así, hemos podido hacer frente a los cinco millones de metros cúbicos de gasoil nuevo que producen las ampliaciones de las refinerías.

¿Cómo ha afectado al negocio la caída del consumo en cuanto a las exigencias de almacenamiento de reservas?

Eso ha hecho que los operadores de almacenamiento tengan más capacidad. Por ello, estamos intentando traer negocios de otras agencias. Actualmente, tenemos almacenadas reservas de Irlanda, hace años las tuvimos de Portugal, ahora no, porque se ha bajado la cobertura de reservas y también porque ha caído el consumo.

El grupo se ha lanzado a la inversión internacional, ¿en qué se ha basado esta iniciativa?

En nuestro accionariado, además de los fondos australianos, canadienses y holandeses, también se encuentra Oman Oil, que nos ha venido muy bien para afrontar nuestra primera inversión internacional. En concreto, Oman quiere implementar nuestro modelo. Para ello, hemos impulsado una sociedad conjunta y la vamos a dirigir con personal de nuestra compañía, principalmente.

En conjunto, vamos a destinar unos 200 millones de dólares a esta iniciativa, aunque estoy seguro de que cuando acabemos la fase actual del proyecto habrá que hacer alguna ampliación, porque el consumo está creciendo del orden del 8 o el 9 por ciento.