

“La burbuja en renovables no es sostenible y puede desinflarse más”

ENTREVISTA JOSÉ BOGAS CEO Endesa / El primer ejecutivo de Endesa, la primera eléctrica en España por clientes, desgrana su visión del mercado en un momento de cambios comerciales históricos del sector.

Miguel Ángel Patiño. Madrid José Bogas (Madrid, 1955) es un hombre de trato afable y cercano. Pocos en el sector se resisten a la tentación de llamarle Pepe Bogas. En octubre de este año se cumplirán siete años desde que fue nombrado consejero delegado de Endesa. Pero lleva en la compañía prácticamente toda su vida profesional, cuando se incorporó como jefe de estudios de mercado en el departamento de planificación, con una vocación analítica que sigue usando a diario. Y que le sirve para explicar, papel y bolígrafo en mano, cualquier asunto. Desde la cuenta de resultados de Endesa, hasta la fiebre empresarial que se está viviendo en renovables, los derivados financieros sobre emisiones de CO₂, o la nueva guerra de precios de la luz en España.

¿Por donde empezamos? “Por donde quieras”, dice en una entrevista con EXPANSIÓN. ¿Burbuja de las renovables? “Pues burbuja de las renovables”, dice.

“La burbuja de renovables que se ha estado produciendo no es sostenible y eso explica la dificultad de las salidas a Bolsa”, comenta. “Todos los negocios tienen que ser sostenibles y estaba claro que ha habido cierta burbuja en las renovables. Y ha empezado ya a desinflarse, pero tiene que hacerlo más”, insiste.

Una de las razones de este boom es que “hay mucho dinero en el mercado y muy barato”. El problema es que “los inversores empiezan también a preocuparse y a cuestionarse qué es lo que está pasando”.

Presión extrema

Los derechos de conexión “se han estado vendiendo carísimos y se han estado disparando los precios de los proyectos”, dice. “En el mercado se están viendo precios de hasta 200.000 euros por megavatio”. Lo razonable sería entre 40.000 y 50.000 euros por megavatio, que ya son precios bien pagados.

La burbuja también ha provocado una presión extrema en los precios de las subastas organizadas por el Gobierno para conceder licencias al mejor postor, es decir, al productor que más barato se comprometa a generar la electricidad durante una serie



“El sector energético vive una auténtica guerra de Vietnam de competencia en precios y alianzas comerciales”

“El mercado eléctrico debe ir a una cultura Netflix, porque ya no vendemos productos, vendemos servicios”

“Damos por hecho que parte de los fondos del plan del ‘Next Generation’ tendrán que darse por subasta”

José Bogas, consejero delegado de Endesa, durante la entrevista.

de años. “Bajaron muchísimo los precios, hasta los 25 euros”.

Monte y orégano

Endesa fue cauta en la subasta celebrada en enero y al final se llevó solo 50 megavatios de los 1.200 que presentó, revela Bogas, que remata diciendo que “no todo en el monte es orégano”. Endesa ha puesto enormes expectativas en los fondos europeos *Next Generation*, de ayuda a la inversión para reactivar la economía tras el Covid con nuevos proyectos empresariales. “Nosotros

teníamos 19.000 millones de euros en proyectos y en un determinado momento identificamos nuevas posibilidades y esa cifra se elevó a 23.000 millones”. Es en la actualidad la empresa española con más volumen, superando los 21.000 millones de Iberdrola.

Subasta ‘Next Generation’

Una vez que España ha presentado todos sus proyectos, Bruselas tiene dos meses para analizarlos y después el Gobierno tendrá que decidir qué proyectos son los más idó-

neos. “Damos por hecho que va a tener que haber cierta subasta entre las empresas para conseguir los fondos”.

“En cuanto a la cartera de proyectos de renovables que tenemos en estos momentos se sitúa en 44.000 megavatios. Siempre tienes que tener más megavatios en cartera que los que vas a construir porque muchos de ellos al final no consiguen salir adelante por diversas circunstancias”. En el sector se considera que tienes que tener una cartera tres veces mayor de lo que vas a construir para poder

estar cómodo. “Nosotros vamos a construir en principio 15.000 megavatios”.

Guerra comercial

Bogas cree que también está habiendo una burbuja en lo comercial. “Se está dando mucha competencia de los nuevos entrantes pero también algún incumbente está yendo con precios muy agresivos”, dice Bogas, que se atrevería a decir incluso “por debajo de costes”. Algunos nuevos entrantes “tratan de crear rápidamente una base de clientes para luego revender-

Toda una vida profesional en Endesa

José Damián Bogas Gálvez (conocido por Pepe Bogas en el sector eléctrico) es uno de los profesionales de más experiencia en el mercado energético en España, en el que ha desarrollado su vida profesional, casi toda ella en Endesa. Antes de ser nombrado consejero delegado, en octubre de 2014, Bogas fue director general de España y Portugal de la eléctrica (2004-2014), y previamente director general del negocio eléctrico (1998-2004). Con anterioridad desempeñó los cargos de director general de generación (1997-1998), director de control y gestión de energía (1988-1997), director adjunto de control (1988), jefe del departamento de relaciones comerciales (1984-1986) y jefe de la sección de estudios de Mercado, en Planificación (1982-1984).

la. Es lo mismo que pasa en renovables”. “Puedes ver comercializadores que tienen durante muchísimo tiempo resultado operativo bruto (ebitda) negativo”. Eso sólo es sostenible si al final tu objetivo es “vender ese proyecto empresarial”. En paralelo, “en la pandemia se ha visto cómo sistemas como la comercialización digital están teniendo mucha fuerza”.

El mercado está cambiando con hechos insólitos. Por ejemplo, “se ha producido una pérdida de clientes de los incumbentes en el negocio liberalizado; hasta ahora no había visto nada igual”. “¿Debemos entrar en esa guerra de precios para comprar clientes?”. De momento “no”. “El futuro pasa por crear plataformas de servicios. Hay que trasladar al sector energético ese concepto, o como yo le llamo, la cultura Netflix”. Porque “ya no vendemos productos, vendemos servicios”.

Hay tanta competencia que “esto se ha convertido en el Vietnam energético”. También por conseguir alianzas y acuerdos para el despliegue de infraestructuras como los puntos de recarga para vehículos eléctricos. Y aunque algunos competidores alardean mucho de todos los despliegues que están haciendo “nosotros estamos en estos momentos por encima, con 7.500 puntos de recarga”.

“Enel juega la Champions energética y para eso necesita un grupo como Endesa”

José Bogas, primer ejecutivo de Endesa, es consciente de que cada cierto tiempo el mercado especula con que el gigante energético italiano Enel, que controla el 70% de la empresa, se desprenda de ella. “Uno vende cuando lo necesita, y no es así”, contesta de forma ágil.

“Además, la Champions mundial en estos momentos en el sector energético la están jugando Enel e Iberdrola”, dice sin reparos. “Y para poder competir en esa

Champions, Enel necesita tener algo como Endesa”, por el músculo que le aporta.

Endesa ha tenido un comienzo de año complicado, en medio de una compleja coyuntura del negocio energético en España, por el Covid y los efectos de la borrasca Filomena. En el primer trimestre tuvo un beneficio ordinario neto de 491 millones. Esta cifra supone un descenso del 41% respecto del primer trimestre de 2020. Pero la empresa

“mantiene los objetivos comunicados en el plan estratégico para 2021”, que contemplan un resultado operativo (ebitda) de 4.000 millones y un beneficio neto ordinario de 1.700 millones, dice Bogas, que espera la reactivación del mercado a medida que avanza el proceso de vacunación contra el Covid.

La pandemia ha sido una experiencia dura, reconoce, pero también va a acelerar algunos cambios. Por ejemplo el teletrabajo. Se van a

necesitar menos metros de oficina.

“Un ejemplo es nuestra sede en Madrid”. Tiene 45.000 metros. “Ya antes de la pandemia habíamos reducido espacio y solo necesitábamos 30.000 metros. Posiblemente esa estructura se quede ya. Porque habrá más teletrabajo. Aunque temporalmente necesitemos más, en torno a 35.000 metros, para facilitar medidas de distanciamiento por el Covid”.