



Antonio Basagoiti García-Tuñón

Presidente
de Unión
FENOSA



Antonio Basagoiti es Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, y ha realizado varios cursos de postgrado en Londres y Nueva York.

Ingresó en el Banco Hispano Americano en 1967 (fusionado en 1991 con el Banco Central y en 1999 con el Banco Santander) como Asesor Jurídico y desde entonces ha ocupado diversos cargos en las Divisiones Jurídica, Internacional, Inspección, Riesgos, Comercial, Empresas y Corporativa, en estas tres últimas como Director General. Tras la fusión del Central Hispano con el Santander, pasó a ser Consejero adjunto a Presidencia.

En la actualidad es Presidente de Unión FENOSA, Consejero, miembro de la Comisión Delegada de Riesgos y de la Comisión de Tecnología del Banco Santander Central Hispano, Consejero de CEPESA, Vicepresidente de FAES FARMA, Consejero y Presidente de la Comisión de Retribuciones y Nombramientos de Vallehermoso, Consejero de Pescanova, Vicepresidente de Golf La Moraleja y Presidente de su Comisión de Urbanismo y Consejero de la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD).

Es miembro de los siguientes Patronatos: Fundación Príncipe de Asturias, Fundación Carolina, Fundación Cruz Roja Española, Fundación Empresa y Crecimiento, Fundación Codespa, Fundación Cotec para la Innovación Tecnológica y Fundación de Ayuda contra la Drogadicción.

Asimismo, es miembro del Foro de Liderazgo Empresarial del Instituto de Empresa y miembro de la Junta Directiva de la Real Asociación Amigos Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía y del Círculo de Empresarios.

¿Cuáles son los pasos que ha dado Unión FENOSA para posicionarse como una compañía energética integrada?

Unión FENOSA ha elaborado un Plan Estratégico para el período 2003-2007 que marca las líneas de nuestra gestión futura. Este Plan considera que los proyectos que hemos venido desarrollando en los últimos años, la mayor parte energéticos, siguen siendo perfectamente viables y válidos.

El nuevo Plan lo que hace es fortalecer estas actividades energéticas en el mercado nacional, tanto de gas como de electricidad, para reforzar nuestro posicionamiento como compañía energética integrada.

Para lograr estos objetivos estamos construyendo 2.800 MW en centrales en ciclos combinados de gas, algunas de las cuales serán compartidas con otras empresas de forma que, al final, la nueva potencia propiedad de Unión FENOSA será de 2.000 MW. Estas centrales irán entrando en operación antes de 2006 y nos permitirán, como mínimo, asegurar la cuota de participación del 13% que hoy tenemos en el mercado eléctrico.

Simultáneamente, continuaremos desarrollando el proyecto de gas, aprovechando la oportunidad que brinda este sector en España. En Unión FENOSA nos proponemos alcanzar, en 2007, una cuota de mercado del 13%.

El Plan Estratégico al que me he referido prevé unas inversiones de 3.300 millones de euros para el período 2003-2007, el 62% de la inversión total se destinará a la distribución y generación en España y otro 12% al proyecto de gas. En definitiva, puede considerarse que el 75% de las inversiones se aplicarán a proyectos energéticos para el mercado de nuestro país.

Dentro de esos pasos tiene especial relevancia la alianza estratégica de ENI. ¿Cómo queda posicionada Unión FENOSA en dicho mercado?

Como les decía, el gas será sin duda el combustible protagonista de la próxima década. Actualmente aporta la cuarta parte del consumo energético del mundo, ha alcanzado un peso similar al de un combustible tan tradicional como el carbón y en los próximos años lo superará con creces. El gas reúne unas excepcionales condiciones para responder a los dos principales retos que tiene planteados el mundo energético: el reto del medio ambiente y el reto de la seguridad de abastecimiento.

España inició su proceso de gasificación con considerable retraso respecto del resto de países de la Unión Europea. Pero en estos últimos años lo está recuperando rápidamente. El mercado de gas ha crecido un 40% desde 1997 y en la próxima década el consumo actual se multiplicará por dos veces y media.

El documento de "Planificación de infraestructuras de gas y electricidad" aprobado por el Gobierno apuesta de forma clara por el desarrollo del gas natural para atender el crecimiento de la demanda

DENTRO DE LAS TECNOLOGÍAS ACTUALES DE GENERACIÓN, LOS CICLOS COMBINADOS SE HAN CONVERTIDO EN LA ELECCIÓN PREFERIDA DE LOS OPERADORES ELÉCTRICOS, DEBIDO, FUNDAMENTALMENTE A RAZONES DE ÍNDOLE ECONÓMICA Y MEDIOAMBIENTAL.

eléctrica y para contribuir al cumplimiento de los compromisos medioambientales.

La planificación conjunta de la electricidad y del gas, refuerza la interrelación entre ambos sectores. En 2011, la tercera parte del consumo de gas se destinará a la generación de electricidad y las empresas eléctricas necesitan tener la seguridad de que pueden disponer de gas suficiente para abastecer las nuevas centrales.

Unión FENOSA ya tuvo en cuenta en 1999 estas consideraciones y tomó la decisión de desarrollar un ambicioso proyecto de gas, adelantándose al resto de las empresas del sector y siguiendo una estrategia diferencial. Nos propusimos estar presentes en todas las actividades de la cadena de este negocio, desde su aprovisionamiento en origen hasta su comercialización al cliente final.

Desde entonces, venimos trabajando intensamente en este proyecto. Hemos firmado contratos de aprovisionamiento con Egipto y Omán, somos adjudicatarios del 20% del gas procedente de Argelia por gasoducto, estamos construyendo una planta de licuefacción en Damietta, Egipto, y hemos contratado en régimen de "time charter" dos buques metaneros que nos aseguran el transporte hasta la península. ♦

Hemos promovido, y están en fase de desarrollo, las plantas de regasificación de Sagunto y Ferrol, que iniciarán su operación a partir del 2005 y 2006 y son emplazamientos estratégicos para el comercio de gas en el Mediterráneo y en el Atlántico.

No cabe duda, que acometer un proyecto de esta envergadura lleva consigo un gran esfuerzo inversor e implica riesgos técnicos. Por eso desde el comienzo anunciamos la búsqueda de un socio con capacidad y experiencia en ambos sentidos y ahora tenemos la satisfacción de contar con la incorporación de ENI al 50%.

Para Unión FENOSA, la asociación con ENI supone reforzar las ventajas competitivas del proyecto y nos proporciona capacidad financiera para su desarrollo futuro, sin nuevas aportaciones significativas de capital. La experiencia de ENI fortalece nuestro proyecto de gas y nos permite también ampliar nuestra capacidad tecnológica y comercial.

¿Cómo ve la posibilidad de creación de un Mercado Ibérico de la Electricidad? ¿Qué papel podría jugar Unión FENOSA en dicho mercado?

España ha concluido un modélico proceso de liberalización de sus mercados energéticos con cuatro años de adelanto sobre la fecha inicialmente prevista en la Ley del Sector Eléctrico y también por delante de las Directivas Europeas.

La rapidez y el alcance de esta liberalización, dista mucho de los escasos avances que se producen en algunos países en Europa. Estamos aún muy lejos de alcanzar un efectivo mercado interior de la energía y, en esta situación, el sistema energético española abre oportunidades a nuestros competidores, que no son correspondidas en condiciones de reciprocidad para las empresas españolas.

Mientras se mantenga esta situación, debemos avanzar en dos caminos concretos. El primero es ampliar la capacidad de interconexión de la península ibérica con las grandes redes europeas, que hagan posible un mayor grado de intercambio energético. El segundo es crear mercados regionales que sean núcleos que posteriormente integren ese deseado mercado interior de la energía.

El mercado ibérico de la electricidad es una iniciativa muy interesante para que España y Portugal optimicen sus recursos energéticos en beneficio de los consumidores.

Unión FENOSA, con una arraigada presencia y tradición histórica en el noroeste de España,

desea aportar su colaboración a la creación de este futuro mercado ibérico. Sin embargo, un proyecto tan importante y que afecta al buen funcionamiento de un servicio esencial como es el suministro de electricidad, debe avanzar con pasos seguros. Por eso es necesario acometer previamente un lógico proceso de convergencia regulatoria y evitar precipitaciones que, por razones políticas o de cualquier otra índole, puedan poner en cuestión el éxito de esta iniciativa.

Unos años después de la promulgación de la Ley de liberalización del sector eléctrico, la sensación del consumidor doméstico es que dicha liberalización aún no es efectiva. ¿A qué cree que se debe?

Quisiera significar el esfuerzo conceptual y técnico que supone

PARA UNIÓN FENOSA, LA ASOCIACIÓN CON ENI SUPONE REFORZAR LAS VENTAJAS COMPETITIVAS DEL PROYECTO Y NOS PROPORCIONA CAPACIDAD FINANCIERA PARA SU DESARROLLO FUTURO, SIN NUEVAS APORTACIONES SIGNIFICATIVAS DE CAPITAL.



DESDE QUE SE INICIÓ EL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN, EN 1996, LAS TARIFAS ELÉCTRICAS HAN BAJADO UN 16,6% EN TÉRMINOS NOMINALES Y UN 35,3% EN TÉRMINOS REALES, SITUÁNDOSE EN LA ACTUALIDAD POR DEBAJO DE LA MEDIA DE LA UNIÓN EUROPEA.

someter al mercado un producto no almacenable como es la energía eléctrica y cuyo suministro debe estar garantizado en todo momento. Hace diez años, nos hubiera parecido del todo imposible y, en 2002, casi el 90% de la electricidad ha sido contratada en el mercado mayorista de electricidad.

Desde el punto de vista de la demanda, también a partir del 1 de enero de 2003, todos los clientes pueden elegir suministrador de gas y de electricidad y negociar las condiciones de sus contratos. Este nuevo marco de competencia ha exigido un importante esfuerzo de adaptación por parte de las empresas. En Unión FENOSA nos ha supuesto importantes inversiones en recursos humanos y materiales, en el diseño de nuevos sistemas de gestión y en el despliegue de nuevas redes comerciales.

Sin embargo, mientras los clientes puedan disfrutar de una tarifa reducida, y en algunos casos inferior a los gastos que supone el suministro, encontrarán pocos atractivos para acudir al mercado libre. Por eso, en las condiciones actuales, el mercado en competencia progresará lentamente o al menos con menor rapidez de la inicialmente anunciada.

Me gustaría indicar que desde que se inició el proceso de liberalización, en 1996, las tarifas eléctricas han bajado un 16,6% en términos nominales y un 35,3% en términos reales, situándose en la actualidad por debajo de la media de la Unión Europea.

La calidad del suministro constituye un elemento esencial del servicio. ¿Qué acciones ha ejecutado Unión FENOSA para mejorar dicha calidad en los últimos años?

El crecimiento de la demanda de electricidad en España ha sido uno de los más altos de Europa. En el período 1996-2002 el consumo aumentó más de un 38% y más aún han crecido las puntas de demanda horario con un incremento del 40%. En el año 2003, estamos superando también puntas de demanda muy altas. Como ustedes recuerdan, en febrero se alcanzaron más de 37.000 MW y hace unos días se batió el máximo histórico de demanda en verano, con más de 34.800 MW.


El sistema eléctrico necesita nuevas inversiones. De hecho, en 2002, se han incorporado 2.800 MW en ciclos combinados de gas, que le han proporcionado mayor holgura. Pero la calidad depende, sobre todo, del buen funcionamiento de las instalaciones de transporte y distribución. En 2002, las empresas eléctricas han realizado inversiones del orden de 1.400 millones de euros y, en

concreto, Unión FENOSA ha destinado 210 a modernizar y ampliar sus redes. En los próximos cinco años nuestra inversión no será inferior a los 900 millones de euros.

Estos recursos, unidos al buen mantenimiento y operación de las instalaciones, han hecho posible un considerable aumento de la calidad de servicio, que en el caso de Unión FENOSA se ha producido en todas las zonas geográficas y en todos los segmentos de su mercado. El TIEPI (Tiempo de Interrupción Equivalente a la Potencia Instalada) global del ejercicio 2002 fue de 110 minutos, mejorando un 23%, sin duda favorecido por las buenas condiciones meteorológicas del año.

El coste de la actividad de distribución es también mucho mayor en el medio rural que en el urbano y, lógicamente, la calidad es peor en las zonas rurales que en las zonas con alta concentración del consumo. Para ir equilibrando los estándares de calidad, parece necesario que en el reparto de los ingresos de la distribución se favorezcan las zonas que soportan mayores costes y en las que, con el modelo actual, no se asegura la recuperación de las inversiones.

A pesar de la caída de los márgenes en los sectores de Telecomunicaciones y Consultoría, Soluziona - que integra las empresas de servicios profesionales del Grupo - ha conseguido mejorar sus resultados respecto al pasado año. ¿Cuáles han sido las claves?

Unión FENOSA ha conseguido mantener durante 2002 una 

positiva evolución en un entorno de desaceleración económica generalizada y de endurecimiento de los mercados financieros. El resultado neto atribuido a nuestro Grupo ha sido de 345 millones de euros con un crecimiento del 17,8%.

Soluziona ha seguido creciendo gracias a la diversificada estructura de su negocio. Mientras se reducían los márgenes en Telecomunicaciones y Consultoría debido a la fuerte competencia y ajuste de tarifas, conseguíamos mantenerlos y obtener un alto crecimiento en las áreas de Ingeniería y en la de Calidad y Medio Ambiente.

Pero lo más importante es que Unión FENOSA ha terminado una fuerte etapa inversora y ha alcanzado el punto de inflexión. En efecto, por un lado los nuevos negocios inician su proceso de maduración y, por otro, sentamos las bases para un crecimiento estable en el próximo futuro.

En México, los nuevos ciclos combinados, con 1.550 MW de potencia, están en operación y han pasado de requerir fuertes recursos a aportar caja. En igual similar situación se encuentran las telecomunicaciones, donde AUNA conseguirá el punto de equilibrio este año y en el año 2004 tendrá claramente resultados positivos.

Las telecomunicaciones tienen un horizonte claramente positivo para nuestro Grupo, que participa con un 18,7% en AUNA y con un 35,6% en R, operador de cable en Galicia, empresas que han superado los momentos más duros y que entran en una fase de consolidación y rentabilidad de sus negocios.

¿Hacia qué áreas se orientan los programas de Investigación en Innovación Técnica (I+D+I) que está desarrollando Unión FENOSA?

La liberalización del mercado y la aparición de un entorno competitivo han incrementado la importancia estratégica de la investigación. La I+D+I proporciona las ventajas y capacidad de diferenciación frente a los competidores.

En Unión FENOSA estamos convencidos de que vamos a necesitar de todas las fuentes energéticas para atender el crecimiento futuro de la demanda. No parece prudente cerrar la puerta a ninguna de ellas, porque todas están llamadas a desempeñar un papel que puede ser esencial. Tan importante es encontrar nuevos caminos como mejorar las condiciones de utilización de las opciones convencionales.

Si los combustibles fósiles van a seguir soportando el mayor peso de la demanda, uno de los principales retos para la

Ingeniería es mejorar la eficiencia y las condiciones medioambientales de la combustión.

En ambos aspectos, mejorar lo que existe y buscar nuevas soluciones, la Ingeniería tiene el papel fundamental de transformar la ciencia en progreso y convertir el conocimiento en resultados.

En concreto, con las inversiones en I+D+I, Unión FENOSA se propone los siguientes objetivos estratégicos. Por una parte, mejorar las condiciones del equipo generador en un entorno en competencia, buscando tecnologías que permitan disminuir indisponibilidades y reducir costes. Por otra, crear líneas de investigación que favorezcan las condiciones ambientales de nuestra actividad y finalmente, investigar productos y servicios relacionados con nuestra actividad energética principal que permitan abrir nuevas líneas de negocio. ❖

