



De Barcelona a Europa fent escala a l'Amèrica Llatina



Gas Natural té la batalla perduda amb Endesa. E.ON, aliada amb la russa Gazprom, serà el gran gegant energètic europeu, potser mundial. Però la companyia catalana té altres opcions per créixer, que no passen necessàriament pel vell continent. La potenciació del mercat llatinoamericà es presenta com una alternativa atractiva.

Gas Natural va creuar l'Atlàntic l'any 1992 per obrir mercat a l'Amèrica Llatina. La primera destinació va ser l'Argentina, i des d'aleshores, ha consolidat la seva presència al Brasil, Colòmbia i Mèxic, amb el negoci del gas, i a Puerto Rico oferint serveis d'electricitat. En aquests països, el Grup compta amb 4.757.000 clients de distribució de gas, i amb una inversió acumulada de 2.700.000.000 euros és el primer ope-

rador de distribució de gas de l'Amèrica Llatina. Els resultats econòmics del primer semestre de 2006 compleixen de llarg les previsions del pla estratègic 2004-2008 de la gasista catalana en aquest territori. I la bonança dels números en aquest àmbit ha anat seguida de canvis en l'estructura directiva de Gas Natural, entre els quals hi ha el nomenament, per primera vegada, d'un director general a l'Amèrica Llatina. Segons Gas Natural, la

creació d'aquesta àrea respon a la necessitat d'iniciar una fase de consolidació del grup en aquest territori: "Superada l'etapa d'implantació i desenvolupament de la xarxa de distribució a les principals ciutats, les distribuïdores de Gas Natural han d'afrontar ara una etapa de consolidació, centrada en la millora continuada de la seva eficiència i en la gestió dels esquemes regulatoris de tal manera que puguin oferir als seus clients el millor servei amb el cost més adequat".

La gasista catalana és conscient que ha de realitzar una gestió diferenciada dels negocis del Grup a Europa i a l'Amèrica Llatina, perquè així ho exigeixen els marcs geogràfics diferents, el grau de maduresa de cada mercat i una normativa reguladora específica en cada cas.

Oficialment, Gas Natural ha plantejat la potenciació del negoci a l'Amèrica Llatina només com una conseqüència lògica del seu creixement en els països on hi té presència. Però el



fet que en el món econòmic, empresarial i polític ja es doni per segur que E.ON serà qui materialitzarà la seva oferta pública d'adquisició de l'elèctrica Endesa, esmicolant l'estratègia inicial de la gasista catalana per esdevenir un gegant energètic europeu, obliga a posar sobre la taula la possibilitat que al darrere de la creació d'aquesta direcció general, avalada pels bons resultats econòmics obtinguts a la zona, hi hagi la voluntat d'intentar imitar el camí fet per empreses com Telefónica o el BBVA, és a dir, apostar encara més pels negocis a l'Amèrica Llatina per alimentar un futur gegant que pugui tornar a Europa en condicions de competir pels nous mercats emergents.

Una sortida racional. Francesc Granell, catedràtic d'Organització Econòmica Internacional, destaca que davant el carreró sense sortida en què es troba Gas Natural amb l'opa sobre l'elèctrica espanyola, "és evident que la gasista té algunes estratègies alternatives preparades, que podrien passar bàsicament per Portugal o l'Amèrica Llatina. Però independentment que l'opa surti bé o no, una empresa energètica ha de ser necessàriament global, si és que pretén sobreviure". De fet, fa uns dies un diari espanyol publicava que Gas Natural negociava una fusió amistosa amb Electricidade de Portugal (EDP), participada en un 20,5% pel Govern portuguès, per crear una gran empresa elèctrica ibèrica. El possible acord, però, va ser desmentit pel conseller delegat d'EDP.

Francesc Granell adverteix que, en cas que l'alemanya E.ON assoleixi el control d'Endesa, l'elèctrica espanyola passaria a tenir les opcions sobre la russa Gazprom a través d'E.ON —que recentment han constituït una societat mixta per a l'exploració del negoci del gas—, "de manera que la porta russa queda tancada per a Gas Natural, que té limitat el seu gas a Algèria i Líbia. I en un context d'instabilitat mundial i de xoc entre determinades cultures i territoris, tenir els recursos limitats provoca instabilitat. Gas Natural necessita diversificar les fonts energètiques, i l'Amèrica Llatina entra dins de la racionalitat estratègica de qualsevol companyia que pretengui guanyar dimensions, malgrat els problemes que hi pugui haver amb Veneçuela o les mesures de nacionalització dels hidrocarburs d'Evo Morales a Bolívia". Veneçuela disposa de les reserves de gas natural més grans de l'Amèrica Llatina. Però fins fa ben poc no ha tingut interès a desenvolupar aquesta activitat. S'estima que, comptant amb unes reserves de 4,2 bilions de m³, l'exploració de gas no supera els 40.000 milions, de manera que ningú no dubta que en el futur Veneçuela serà un gran exportador de gas.

Per la seva banda, Gas Natural manté la política de silenci absolut sobre estratègies i opcions, com és lògic, i evita pronunciaments respecte a la seva situació amb l'opa sobre Endesa. Però els dirigents de la gasista manifesten que, tenint en compte que el preu que ofereix E.ON per Endesa, 35 euros per acció, no es correspon amb

el valor real de la companyia elèctrica espanyola, intentar millorar l'oferta seria una maniobra del tot errònia.

El salt a Europa passant per Amèrica. Durant la dècada dels noranta, les empreses transnacionals de l'estat espanyol es van llançar a invertir a l'Amèrica Llatina, en països amb més afinitats lingüístiques i culturals, però que asseguressin la rendibilitat econòmica. Les liberalitzacions en el sector serveis i les privatitzacions d'empreses públiques aplanaven el camí per a l'entrada de capital estranger. Actualment, el 85% de les inversions espanyoles als països del Mercosur es concentren a mans de només set empreses: Telefónica, BBVA, SCH, Endesa, Iberdrola, Repsol-YPF i Gas Natural.

Segons Manuel Ballbé, catedràtic de Dret Administratiu de la UAB, aquestes empreses han aconseguit que serveis públics precaris ara siguin de qualitat, com l'aigua, l'electricitat, el gas o la telefonia, gràcies al "canvi que han fet aquestes companyies, que han passat de ser empreses colonitzadores a ser integradores del capital iberoamericà i espanyol". Ballbé adverteix que si bé l'estat espanyol no pot instrumentalitzar Iberoamèrica, "si volem tenir empreses globals hem de passar per aquests països constituint aliances potents, i no pensar només en els factors europeus i de concentració d'empreses a Europa". A parer del catedràtic, un dels errors que ha comès la UE quan ha intentat fomentar la creació de gegants empresas-



Planta d'emmagatzematge a Peak Shavieng, a l'Argentina.

Amb gairebé 1.300.000 clients, Gas Natural s'ha consolidat com la segona distribuïdora del país en nombre de clients

rials és pensar que només poden tenir el "pedigrí" d'europes les companyies que són fruit d'un conglomerat de diferents països, menystenint empreses que són tan europees com les altres i que només pertanyen a un país, com seria el cas de Nokia. En aquest context, Manuel Ballbé defensa que les empreses espanyoles han d'aprofitar "l'avantatge competitiu que tenen respecte a d'altres països d'Europa, que és l'esperit emprenedor que avui regna a l'Amèrica Llatina, molt més receptiu a inversions d'empreses que consideren properes cultural i lingüísticament". A parer de Ballbé, créixer en dimensions a través d'aliances amb companyies de l'Amèrica

Llatina "ens permetria entrar en mercats com la Xina o l'Índia, perquè apareixeriem amb companyies de dimensions molt potents, fins i tot superiors als conglomerats europeus".

Aquest mercat també està en el punt de mira de companyies com E.ON, que no només vol controlar tot el mercat europeu. La seva aposta decidida per adquirir Endesa té a veure amb el fet que aquesta els obriria les portes al mercat iberoamericà, i mentre que l'elèctrica espanyola treballaria a la zona com a filial tots els beneficis revertirien en els comptes alemanys.

Presència àmplia de Gas Natural. El Grup Gas Natural, doncs, es planteja consolidar la seva activitat a l'altra banda de l'Atlàntic, on opera a l'Argentina (Gas Natural BAN), Colòmbia (Gas Natural ESP), el Brasil (CEG, CEG-Rio, Gas Natural SPS) i Mèxic (Gas Natural México), i també a Puerto Rico (Ecoelèctrica).

L'Argentina va ser el primer país on Gas Natural va operar fora de les fronteres de l'estat espanyol. Amb gairebé 1.300.000 clients, la companyia s'ha consolidat com la segona distribuïdora del país en nombre de clients. Gas Natural té una posició dominant en el

mercant del gas natural comprimit per a vehicles lleugers, a través d'una xarxa d'estacions de servei que proveeixen gairebé un terç dels vehicles que hi ha a tota l'Argentina. El negoci de gas natural vehicular pot ser una de les apostes de futur per ampliar el mercat a l'Amèrica Llatina, on les grans ciutats registren un altíssim índex de contaminació atmosfèrica relacionada amb el trànsit. Aquest gas, utilitzat com a combustible, redueix notòriament els contaminants emesos diàriament, i ofereix més estabilitat en els preus que el petroli, sotmès a sacsejades permanents.

Al Brasil té 745.000 clients a l'estat de Rio de Janeiro i a São Paulo Sur, i

forma part d'un consorci internacional liderat pel grup gasista, que gestiona les companyies distribuïdores CEG i CEG Rio, on hi té participació majoritària.

A Colòmbia, les companyies del Grup distribueixen gas natural en el mercat residencial, comercial i industrial, i posa una atenció especial al desenvolupament de l'ús del gas natural com a combustible per a vehicles, donant servei a 1.614.000 clients

En el cas de Mèxic, la companyia catalana s'ha consolidat com el principal operador de distribució de gas en aquest país, oferint servei a 1.109.000 clients, així com distribució de gas natural vehicular.

Contracte d'exclusivitat. Gas Natural és present a Puerto Rico a través de la companyia Ecoelèctrica, que disposa d'una central de cicle combinat i una planta de regasificació des de l'any 2000. La central de cicle combinat és el primer projecte de generació elèctrica amb gas natural a Puerto Rico i produeix entre un 15% i un 17% de tota l'energia elèctrica que es consumeix a l'illa. El contracte d'exclusivitat sobre l'entrada de gas natural a l'illa proporciona al Grup una posició única per realitzar el subministrament a Puerto Rico, sobretot tenint en compte que, segons les projeccions, aquesta energia podria representar més d'un 40% anual del combustible per a generació elèctrica en els propers deu anys. D'altra banda, l'activitat a Puerto Rico permet maximitzar la posició que ha assolit el Grup Gas Natural en les operacions de transport internacional de gas natural líquid en els mercats de l'Atlàntic.

Gas Natural ja té aliances amb empreses locals, regionals i nacionals de l'Amèrica Llatina. Explorar encara més aquest mercat li pot permetre engrair el negoci i incrementar les dimensions del grup, una condició indispensable per fer el salt definitiu a Europa.

Allà l'esperaran d'altres competidors que tenen grans plans per als dos principals demandants d'energia al món, la Xina i l'Índia, amb 2.200 milions de clients potencials.

Gemma Aguilera