

“Per a nosaltres Ucraïna és un mercat preferencial”

Aleksei Miller (Sant Petersburg, Rússia, 1962) és el director general de Gazprom, la companyia estatal russa que lidera el mercat mundial del gas. En aquesta entrevista parla dels beneficis del gas i de la lluita pel control dels gasoductes.

Senyor Miller, fa dos anys i mig encara parlàveu de convertir Gazprom en l'empresa més valuosa del món. En canvi, el valor borsari de l'empresa ha baixat de 3 bilions de dòlars a 1,3 bilions. S'han acabat els dies d'or?

—Només els darrers sis mesos, el nostre capital ha pujat d'un 35 %. Això no és pas poc. Els dies daurats no s'han acabat, doncs, per a Gazprom, sinó per al capitalisme financer, que només es basa en el valor comptable. A començament del 2008 parlàvem d'un valor borsari d'un bilió de dòlars, abans de la crisi financera mundial, és a dir, després del sistema de coordenades d'aquest capitalisme financer de valors comptables. Aquest sistema s'ha desacreditat.

—Això és cert, però també sembla que el vostre soci alemany a llarg termini, E.on, no creu en el futur de Gazprom. Us vol vendre el seu 3,5 % de participació.

—Les empreses compren o venen accions per raons diferents. Gazprom també ho fa així. No ho fem pensant en la competitivitat futura d'aquestes empreses.

—I per què ven E.on les seves accions de Gazprom?

—És probable que les decisions d'E.on tinguin raons internes. E.on és lliure de comprar i vendre les accions de Gazprom, la companyia de gas més gran del món. Tenim 580.000 km de canonades, més de 33,6 bilions de metres cúbics de reserves de gas i contrac-

tes de subministrament a llarg termini per 4,3 bilions de dòlars. L'estat posseeix la majoria de les accions, però el 49 % són de lliure disposició. Tothom qui vulgui pot comprar el 5%, el 10% o el 20 % d'aquests gasoductes i reserves. Malauradament, això no s'aplica a la inversa per a Gazprom a Europa ...

—On sempre apareixen problemes quan Gazprom s'interessa per una empresa.

—Fa un temps va sortir la informació que Gazprom, suposadament, invertiria en l'empresa d'energia britànica Centrica. Quin enrenou que es va crear a la premsa britànica i al Parlament britànic! Això passa constantment.

—És cert el rumor que voleu adquirir el 49 % de participació de la filial de E.on Ruhrgas?

—Un altre rumor. I la resposta torna a ser: això no ho permeten als russos.

—Però que hi ha de veritat en els rumors?

—No vull fer comentaris sobre empreses específiques, sinó que vull parlar de la nostra estratègia. Quant a les adquisicions i les inversions, ens podem guiar per un principi simple: som una empresa global d'energia amb una xarxa vertical integrada per a l'explotació i la mineria, el transport, l'emmagatzematge, la comercialització i la distribució al consumidor. Volem aconseguir això a tots els continents. Part d'aquesta xarxa són E.on, Ruhrgas, BASF, i els socis italians com ara Eni. Les inversions no signifiquen per a

nosaltres transaccions financeres, sinó una part de la nostra estratègia ...

—...que encaixarien bé a Ruhrgas.

—Ningú no ens ha fet cap proposta.

—El mercat de Gazprom ha canviat de manera radical. Hi ha una abundància de gas gràcies a les noves tecnologies i al transport. Clients com Ruhrgas podrien proveir els mercats amb preus més barats, però, a causa dels contractes de subministrament a llarg termini, es troben obligats a pagar preus més alts de Gazprom. Aquest fet ha enterbolit la vostra relació?

—El mes passat, els preus del gas als mercats al comptat varen arribar a 350 dòlars. El preu mitjà del gas rus a Alemanya enguany és de 308 dòlars. També parlem de productes diferents: per una banda els mercats al comptat i per una altra els contractes de subministrament a llarg termini. Simplement que als mercats al comptat no es poden fer contractes de tres anys. Per al consumidor la cosa més important no és el preu màxim, sinó l'estabilitat i la sostenibilitat.

—A vegades la diferència de preus era del 50%. Per aquest motiu les negociacions amb els vostres clients sobre els descomptes als preus eren força complicades.

—Al desembre varen ser fins i tot més altes que els preus del gas per a contractes a llarg termini, que estan totalment relacionats amb els preus del petroli i són absolutament previsibles. Nosaltres també varem complir els nostres acords quan els preus del mercat al comptat eren molt més alts.

—Així i tot, E.on perd clients perquè els preus són massa alts.

—Estimem i respectem els nostres clients. Però no s'ha de veure el preu final per al consumidor, sinó el propi benefici. Naturalment, ningú no vol que el marge de benefici es redueixi. Perquè el preu del consumidor l'es-



tableix el mercat. La participació de Gazprom mai no és superior al 50 %. La resta prové dels guanys dels socis locals, les despeses de transport dins d'Alemanya i els impostos.

—Per què, en el contracte de subministrament, el preu del gas continua vinculat amb el preu del petroli, de manera que, encara que la demanda baixi el preu pugi?

—Perquè el gas no és un producte clàssic al mercat de valors, com el petroli, per exemple. El gas s'emprarà en el futur molt més com un combustible sintètic i líquid. Dos dels nostres centres d'investigació treballen en aquesta tecnologia. Si ens fixem en el valor ener-

gètic del petroli i del gas, podem deduir que el gas és molt més barat que no pas el petroli. No solament Gazprom, sinó tots els principals productors de gas diuen que el preu del gas s'hauria de basar en el valor energètic.

—Així i tot, molts experts creuen que el preu del gas es mantindrà a la baixa al mercat al comptat a llarg

“Gazprom pren decisions operatives amb molta rapidesa”

termini, causa de l'augment l'oferta. La construcció dels múltiples gasoductes a orient i a Europa serà doncs una mala inversió de gran envergadura?

—Treballem seguint un principi simple. Primer venem el gas. A continuació, el promovem i el transportem. Tot el gas del gasoducte de la mar Bàltica ja és venut amb contractes de subministrament a llarg termini. El gasoducte és, doncs, operatiu al 100%. Cada any se subministraran 55.000 milions de metres cúbics de gas.

—**El cost inicial del gasoducte de la mar Bàltica era de 4 milions d'euros. Ara es parla de 8 milions d'euros. Encara és rendible la construcció?**

—Des del març del 2008, el cost total no ha sofert cap augment. Puja a 7,4 milions d'euros. Es tracta d'una inversió eficient. El gasoducte de la mar Bàltica es divideix a meitats entre Gazprom i els nostres socis europeus. És un gasoducte comú. No passa per països de trànsit. Això vol dir que no hem de pagar tarifes de transport als altres. La nostra participació del 50% del cost és aproximadament la quantitat que vàrem perdre en qüestió de dies durant la crisi del gas amb Ucraïna.

—**Això vol dir, doncs, que el gas a Alemanya serà més barat?**

—Ja sabeu que el preu del gas no és determinat per la construcció d'un gasoducte.

—**Així doncs, el seus beneficis continuaran creixent...**

—...i els dels nostres socis. El preu no l'estableix ni Gazprom ni les empreses europees. El determina el preu del petroli. La qüestió de l'equitat dels preus del gas i el petroli és, per això, una qüestió de justícia del capitalisme financer.

—**Els preus del petroli no tenen res a veure amb el capitalisme financer. En realitat, si hi ha més gas que no petroli, el preu s'hauria de reduir.**

—No, perquè el gas hauria de reemplaçar el petroli.

—**Hem après que el preu es determina per l'oferta i la demanda.**

—Durant la crisi financera, hem viscut moltes coses que ningú no ha après mai. El món i Europa van ser sacsejats de tal manera que encara avui no han pogut recuperar-se. Els vostres mestres no van ser, doncs, tan intel·ligents.



Aleksandr Miller, durant la intervenció en un congrés mundial del gas, que es va fer a l'Argentina el 2009.

—En tot cas, heu d'insistir en els preus del petroli per a poder rendibilitzar les vostres inversions. Per què encara construïu per 2,4 bilions d'euros, juntament amb el gasoducte de la mar Bàltica, el South Stream, un altre gasoducte est-oest que començarà el 2015 per a portar el gas a través de la mar Negra fins al sud d'Europa?

—Els dos gasoductes encaixen completament amb la nostra estratègia, que al mateix temps respon a les necessitats de la Unió Europea, és a dir, la diversificació del transport del gas. Tant el North Stream com el South Stream

estableixen nous corredors de transport cap a Europa. Fins ara, el 80 % del gas rus se subministra a través d'Ucraïna. Hi ha un bonic proverbi rus que diu: "No posis tots els ous al mateix cistell".

—Aquesta dita també la coneixem a l'Europa occidental. Per això, els europeus també donen suport al projecte de gasoducte alternatiu Nabucco, com a contrapès a Gazprom.

—No som contraris a Nabucco.

—Però feu tant com podeu per a torpedinar-lo. South Stream i Nabucco volen el gas de la mateixa

regió, de països com el Turkmenistan i l'Azerbaidjan. A Gazprom li costa més de comprar gas a l'Azerbaidjan que no de produir-lo a Rússia. És clar que pretén tallar el subministrament de gas a Nabucco.

—No, només volem proveir les regions del sud de Rússia, les que fan frontera amb l'Azerbaidjan. Ens surt més a compte d'enviar el gas de la península de Iamal, situada al nord de Rússia, a Europa i no al sud de Rússia.

—El consorci Nabucco té dificultats per a omplir el seu gasoducte, si compreu forçosament el seu gas per South Stream.



—Igual que amb el gasoducte del Bàltic, només venem el gas, l'explorem i el subministrem. Amb els 6,3 bilions de metres cúbics anuals, South Stream no fa competència a ningú. Només oferim el gas rus que necessiten els nostres clients. És clar que no construïrem primer un gasoducte sense saber què fer-ne, després, d'aquestes quantitats de gas.

—**És bo per a South Stream i Gazprom. Però Nabucco és buit.**

—Si els europeus volen Nabucco, que el construeixin. No hi som contraris. Nabucco és problema seu. La nostra missió és subministrar el nostre

gas, seguint el contracte, als nostres consumidors.

—**És cert que heu ofert a RWE una participació per a fer sortir el consorci Nabucco del grup?**

—Mai no he tingut cap conversació sobre això. No hi tindríem res a dir si un participant de Nabucco volgués prendre part a South Stream. La companyia austríaca OMV pren part als dos gasoductes. També hi ha empreses alemanyes interessades en South Stream.

—**Potser BASF amb la seva filial Wintershall?**

—No hi tinc res a dir. No hi ha tantes companyies energètiques al mercat alemany.

—**Realment aquestes qüestions es decideixen a la vostra seu, o a 14 km més enllà, al Kremlin?**

—Bé, això és un gran clixé per al lector occidental. El fet cert és que Gazprom és una empresa de propietat estatal, on més de la meitat de les accions són a mans de l'estat. Com que l'estat és el propietari majoritari, ha de determinar els objectius estratègics: la diversificació dels nostres mercats, les nostres rutes de transport i els nostres productes. Aquests són els únics deures que ens ha presentat l'estat. Gazprom pren decisions operatives molt de pressa. Aquest és el nostre gran avantatge sobre la competència.

—**De vegades us anomenen el segon ministre d'Afers Estrangers de Rússia.**

—[Riu.] No ho he sentit mai, això.

—**Així us anomenen a Armènia. Sigui com sigui, sembla que el vostre disseny de preus segueix especificacions polítiques. Països amics com ara Armènia obtenen el gas rus a un preu preferencial.**

—I ca! Hem acordat amb Armènia que en el futur rebran el nostre gas a preu de mercat. Fins ara ho havien pagat amb la compra d'accions de gas natural o accions de companyies energètiques. Per això, en aquests moments ens pertany més del 80 % de la infraestructura de gas natural d'Armènia: canonades, emmagatzematge subterrani de gas, canonades de llarga distància, una planta energètica. Això mateix passa a Bielorússia. També hi ha una confederació amb Bielorússia, de manera que no hi ha cap dret de

duana, que representa el 30% del preu d'exportació de gas. L'estat decideix d'aquesta manera si pot prescindir dels diners o no. Si es tracta de política, llavors no té res a veure amb Gazprom.

—**Ucraïna va ser castigada durant la presidència de Víktor Iúshenko, un president enemic del Kremlin.**

—Actualment, per al subministrament fem servir la mateixa fórmula de fixació de preus que durant la presidència de Iúshenko. Però l'estat rus renuncia al pagament de drets de duana. És a dir, que per a nosaltres el subministrament de gas actual a Ucraïna és tan rendible com durant la presidència de Iúshenko. Per a nosaltres, Ucraïna és un mercat preferencial.

—**És comprensible que no us agradi la vostra imatge com a braç del Kremlin. Fracassen en aquesta imatge els vostres esforços per a vendre el gas rus directament als consumidors alemanys, entrant a les empreses energètiques municipals?**

—Sigui com sigui, si poguéssim subministrar el gas directament als usuaris finals, els alemanys no haurien de pagar tant. Això és ben segur.

—**Val la pena de gastar 125 milions en cinc anys a l'Schalke 04, per millorar la vostra imatge a Alemanya?**

“El preu del gas el determina el preu del petroli”

—Som el patrocinador general de l'equip. És clar que aquesta temporada tenim sentiments enfrontats. El club està molt bé a la lliga de campions, però molt malament a l'alemanya. Però, creiem en l'Schalke i creiem que tornarà a pujar ràpidament. L'Schalke és tota una marca al futbol alemany, com Gazprom aquí. Esport i cultura uneixen els pobles. Ajuden a garantir el respecte i la confiança mútua.

**Armin Mahler
Matthias Schepp**

Traducció de Tick Translations