

Ekonomia

Emiliano López Atxurra

PRESIDENTE DE PETRONOR

“Somos una energética que podrá vender electricidad y nuevos servicios”

Una entrevista de **Xabier Aja**
Fotografía de **Oskar Martínez**

Petronor, uno de los mayores contribuyentes fiscales vascos y una empresa tractora notable, se prepara para los cambios que vienen, según López Atxurra

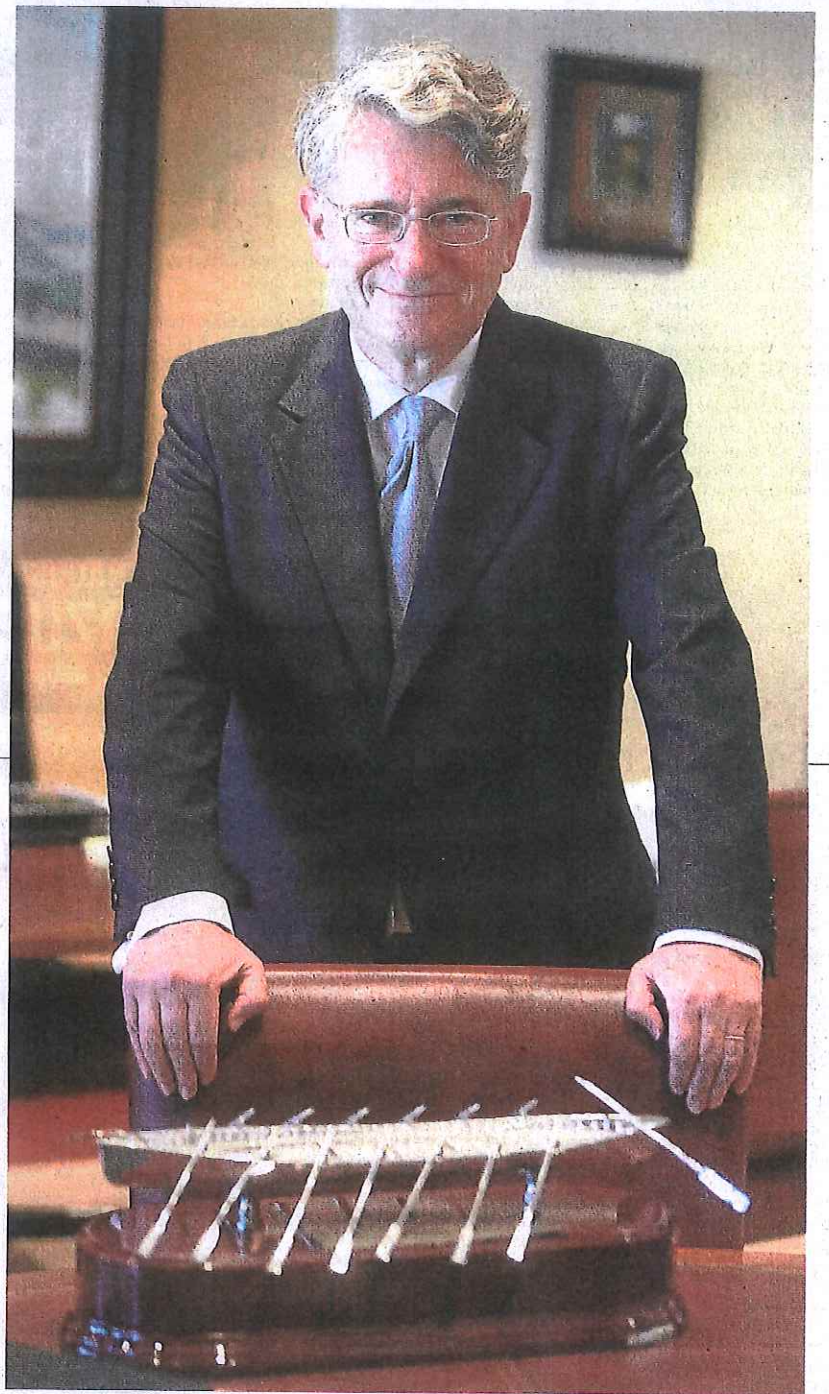
BILBAO — La petrolífera vasca Petronor, participada por Repsol y Kutxabank, está presidida por una persona, Emiliano López Atxurra, con un perfil diferente a sus antecesores. El máximo responsable de la compañía es un profesional de formación jurídica y de vocación europeísta pues sigue la filosofía de Jean Monnet, haciendo suya su máxima, “no podemos detenernos... porque el mundo entero se encuentra en movimiento”, y el espíritu de los jesuitas. López Atxurra (Donostia, 1956) es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Barcelona y máster en Estudios Internacionales por el Instituto de Estudios Políticos de París. También es la cabeza visible del centro tecnológico Tecnalia. Tras superar las pérdidas de 2013, Petronor tiene ahora por delante el reto de adaptarse a los cambios que se están produciendo en el mundo energético, cada vez más electrificado y digitalizado, para mantener a la compañía como lo que es, uno de los agentes económicos más importantes del País Vasco y uno de los primeros contribuyentes fiscales pues en 2015 generó más de 810 millones de euros en impuestos.

Asistimos a una de las transformaciones más rápidas de la economía y la sociedad en décadas y, entre ellas, está un proceso de electrificación de los automóviles y de reducción del uso de los hidrocarburos en los automóviles. ¿Si cae el consumo de gasolinas qué Petronor podemos esperar en una década?

— Petronor es una empresa energética, en un sentido amplio, y no digo nada contradictorio. Y es una compañía que se va a adaptar a los cambios porque tiene la tecnología y el conocimiento para hacerlo. Igual que algunos pensábamos hace una década que el gas y la electricidad tenían que convivir ahora pensamos que ya no hay empresas energéticas monoproducción. Lo que existe, y Petronor es un ejemplo, son empresas energéticas que ofrecen diferentes productos sobre la base de satisfacer determinadas necesidades, de la movilidad y del hábitat urbano, compaginándolo con el cumplimiento de los objetivos de sostenibilidad medioambiental. A partir de ahí, Petronor es una empresa energética con futuro.

¿Vamos a dejar de usar petróleo?

— No. No vamos a transitar de una situación de preeminencia del petróleo a una de desaparición del mismo como combustible. Lo que sí se va a producir es un balanceo entre los diferentes productos energéticos, hacia un futuro donde el gas va a tener un protagonismo, al igual que determinadas formas de energías renovables. El sistema energético está en pleno



proceso de transformación. La electricidad va a contar con un mayor protagonismo pero no es excluyente de otros productos. Además el mercado mundial se va a fragmentar en función de las diferentes necesidades. Una cosa es Europa y otra es como se ve el consumo energético en Asia y África, que van a ser los grandes

demandantes de energía en el futuro. Aquí creo que la generación distribuida va a tener un mayor protagonismo y en este concepto la energía renovable es muy importante. El nuevo paradigma energético está muy asociado con el nuevo paradigma que supone la economía digital. No vamos a pasar del todo al nada, vamos hacia un nue-

vo mix energético y Petronor tiene que transformarse para ofrecer el producto que demande el mercado, que en unos casos serán nuevos carburantes más sofisticados y de mayor calidad, pero también podremos vender energía eléctrica y dar nuevos servicios. Somos una empresa con gran conocimiento de la eficiencia energética

en procesos industriales. Somos grandes tecnólogos. Entonces ¿por qué no transformar esa eficiencia en una gran oferta de servicios en la era de la economía digital? Tenemos mimbres para ser muy competitivos.

La refinería es un ejemplo de transformación porque no se creó para obtener gasóleo.

—La planta nació para producir fuel para la central térmica de Santurtzi. El origen era suministrar productos para la generación eléctrica pero Petronor es el vivo ejemplo de la evolución conforme a las necesidades del mercado energético. Se ha adaptado a los cambios en el tiempo y a las demandas variables con éxito. Ha sido capaz de transitar de una planta para hacer fuel, a elaborar gasóleos y gasolinas, principalmente, enfocados a la movilidad. Todo adaptándose a los cambios medioambientales europeos.

“El petróleo no va a desaparecer, lo que sí va a pasar es un balanceo a un mix energético distinto”

“La presión medioambiental es una oportunidad competitiva porque nos obliga a mejorar siempre”

“Soy prudente pero los resultados del primer semestre de este año en Petronor son buenos”

¿Los requisitos medioambientales condicionan la evolución de la compañía?

—Soy de la opinión que la presión medioambiental es un acicate para la empresa y una oportunidad competitiva porque nos obliga a mejorar continuamente. Un dato, hace treinta años se permitía elaborar combustibles con un componente de azufre de hasta 3.000 partículas por millón (ppm) y hoy solo son diez ppm. Esto implica una mejora tecnológica notable. Insisto, el medioambiente no es un problema es una oportunidad de transformación competitiva. No nos molesta, nos incentiva, nos genera tensión competitiva y ello nos permite contar con una planta de última generación cuando en Europa se han cerrado refinerías.

Mucho señalan que para contaminar menos, lo mejor es profundizar en la eficiencia energética.

—Y se trabaja mucho en ello, es fundamental. Aquí tenemos que seguir el ritmo de los requerimientos medioambientales a los que está sujeto esta planta además de las prescripciones del acervo comunitario en la materia. Tenemos que desarrollar mecanismos internos para disponer de la mejor tecnología disponible. Más del 60% de las inversiones anuales tienen un componente de eficiencia energética y sostenibilidad medioambiental. Y estamos invirtiendo unos 35 millones anuales. Por ejemplo, el contar con una planta de cogeneración nos permite el autoconsumo y

volcar a la red un 30% de electricidad excedente.

¿Petronor es uno de los mayores inversores industriales vascos?

—Efectivamente. Petronor ha efectuado un esfuerzo inversor significativo, en cantidad y calidad. En este sentido, esta labor es una gran desconocida. Solo una cifra, la planta de coque supuso una inversión de 970 millones de euros. Es la mayor inversión industrial en Euskadi en mucho tiempo. Además en la última década, se han invertido 1.534 millones. Esto significa que Petronor y sus accionistas, (Repsol y Kutxabank), han hecho un notable esfuerzo, —y esto es una opción y una decisión de personas con nombres y apellidos y sus equipos, como Antoni Brufau—, para consolidar Petronor en un entorno cada vez más competitivo que hacía inexcusable esta inversión para que esta planta tuviese futuro.

¿Qué aporta la planta de coque y por qué era vital hacer la inversión?

—En primer lugar, la planta de coque dota a la refinería de la capacidad de manipular diferentes crudos, permite captar petróleos de diversas procedencias, y en definitiva, dota de mayor diversificación a la planta lo que redundará en una mayor competitividad. Y en segundo lugar, permite obtener un mayor porcentaje de productos de calidad derivados del crudo. Ahora Petronor puede comprar petróleos diferentes a precios muy competitivos y permite sacar al mercado producto refinado cualificado y competitivo.

Pocos conocen la importancia de Petronor como generador de impuestos para las arcas vascas.

—Petronor aporta, datos del último año, el 1,3% del total de la recaudación fiscal. Lo que pasó con el descenso de los ingresos por el IVA fue una situación puntual ligada a la volatilidad del precio del petróleo. A crudo más barato, menor recaudación. **¿Este año espera resultados positivos en la compañía?**

—Soy cauteloso porque en una planta de estas características en cualquier momento se puede generar una situación extraordinaria que cambie todo pero, a día de hoy, la evolución de los resultados en el primer semestre es buena, no digo excelente porque en la actual situación económica puede ser excesivo. Se nota que la máquina productiva y todo el personal está haciendo un gran trabajo.

¿Qué retos tiene a corto plazo?

—En los próximos tres años hay que ganar eficiencia productiva y energética. Y esta es la senda del futuro porque los costes energéticos son claves. La búsqueda de la eficiencia productiva te lleva a la aplicación de los parámetros de la industria 4.0, y esto no es una moda, es una necesidad. **¿Se puede mejorar de la mano de los proveedores?**

—Sin duda. Los proveedores no deben ser ajenos a nuestra cultura son un factor central en la eficiencia competitiva. Si ellos son buenos nosotros también. Los factores de competitividad están ligados a una transformación de los proveedores. Un poco en la línea del automóvil. ●



“Tenemos que mirar más al mercado; es el que nos dice si somos buenos o no”

X. Aja

BILBAO — El presidente de Petronor, Emiliano López Atxurra está preocupado por el efecto que la globalización económica puede tener en el País Vasco pero considera que Euskadi tiene base para ser competitivo si se “incrementa la colaboración” y el esfuerzo. **¿Qué necesita Euskadi para competir con los países emergentes. ¿Más tecnología, más colaboración entre las compañías y los centros tecnológicos?**

—Acabo de entrar en Tecnalia y prefiero ser cauto pero dicho esto hay una cosa clara: Tenemos que mirar más al mercado. Este es el que nos tensiona y nos dice si somos buenos o no. El País Vasco actual ha nacido del hambre de futuro de nuestros padres. Hay que hacer pocos experimentos, y a ser posible con gaseosa, y con los pies en el suelo mirar sin complejos al futuro. Pero se precisa más colaboración para todo, para ganar músculo, tecnología, mercados... Cooperar y cooperar.

¿Qué ventajas tiene el País Vasco?

—Está es una zona, geográficamente hablando, privilegiada, con una calidad urbana, una red de formación eficiente, tejido productivo con un saber hacer notable, cultura internacional etc. y todo esto no existe en la Península Ibérica. Pero nos falta la colaboración, y el mundo actual exige músculo, el mundo

crece fuera de Europa, y en Asia o en América Latina, por ejemplo, hay otras personas, igual que los vascos en los años 50 y 60 del siglo pasado, que tienen hambre de futuro. Y este hambre hace que tengan el derecho a tener oportunidades vitales y para eso montan empresas. Y nuestra obligación es ser más competitivos que ellos. No podemos ofrecer los mismo productos convencionales que ellos. Y para competir en este mundo globalizado tenemos que aprender a cooperar y hacer productos más sofisticados y avanzados ligando los centros tecnológicos con las pymes, por ejemplo, como en el sector de máquina herramienta. Este país tiene mucha capacidad pero le falta la humildad básica y necesaria para reconocer que es necesario cooperar, sin

“Hay que compararse con los mejores y cooperar con quien sea preciso, esté en Israel o en Alemania”

“En este mundo globalizado no podemos hacer los mismos productos que los de los países emergentes”

“Este país tiene mucha capacidad pero le falta humildad para reconocer que hace falta cooperar más

barreras mentales y mirando hacia los más desarrollados, estén en Israel o en Alemania o donde sea. Y uno colabora cuando está seguro de sí mismo. Queremos innovación con traducción industrial. Tenemos que tener en el horizonte a Tesla pero ser Edison, y trabajar, trabajar mucho.

¿Nos hemos acomodado?

—El País Vasco actual es fruto del inmenso esfuerzo de la gente, de nuestros padres. Han trabajado y asumido riesgos como nadie. Aquí a nadie se le ha regalado nada. Llevamos 20 años en la comodidad pensando que somos una sociedad rica pero nunca ha sido rica. Pensamos que por el hecho de nacer aquí venimos con un pan bajo el brazo y algunos, incluso, que el caviar es gratis. Y de eso nada. Hay que mirar como se ha hecho la máquina herramienta o la industria auxiliar del automóvil. Hay que saber de dónde han nacido los empresarios vascos, de dónde han surgido Ormazabal, Ingeteam, Artech, etc. Y hay que reconocer el derecho al fracaso, porque enseña y hay la obligación de aprender, y a partir de ahí, levantarse de nuevo. **¿Ser más competitivo implica más colaboración de las empresas tractoras con proveedores?**

—Por supuesto. En los últimos tres años hemos comprado bienes y servicios por 433 millones a unas 780 empresas vascas. Eso significa que queremos colaborar con ellos y con los centros tecnológicos, y ser una plataforma de referencia para que puedan vender en otros mercados lo testado aquí, ejerciendo un efecto tractor. Queremos dar un salto cualitativo más. Tenemos que ayudar a mejorar la competitividad y la tecnología de nuestro perímetro. Y esto no es nada nuevo. No se entiende la historia industrial del País Vasco sin Iberduero, —y los Garrido, Gómez de Pablo, etc.— como referente de impulsar las fortalezas tecnológicas e industriales de aquí. Creemos en las capacidades de nuestro país solo hay que alinearlas adecuadamente y creer en nosotros mismos. ●