



“Nos ilusiona convertirnos en un operador multienergético”

DIEGO GUARDAMINO
Director general de Grupo Hafesa

“Hemos iniciado la instalación de puntos de recarga para vehículos eléctricos en nuestra red de estaciones y de placas fotovoltaicas para autoconsumo en nuestras terminales”

“Este año abriremos una terminal pequeña en Ocaña (Toledo) y en 2024 iniciamos las obras de acondicionamiento de otra terminal grande en Ferrol (La Coruña)”

Especializado en la importación, almacenamiento, distribución y comercialización de hidrocarburos, con más de 400.000 metros cúbicos de capacidad, el Grupo Hafesa plantea su salto a la comercialización de electricidad en su primer paso para abrazar otras energías. Mientras tanto, tiene previsto invertir más de 27 millones de euros en ampliar dos de sus plantas de almacenamiento y en la puesta en marcha de otras dos.

¿Cuáles son las líneas de negocio actuales del Grupo Hafesa?

El grupo está dividido en Hafesa Energía, que es el operador que importa y comercializa el producto, Hafesa Terminales, que se ocupa del almacenamiento, Hafesa Logística, con una flota de veintidós camiones cisterna, y Hafesa Oil, nuestra propia red de estaciones de servicio. Tenemos más de 400.000 metros cúbicos de almacenamiento de diésel, gasolina 95 y biodiésel, con terminales en Motril (Granada), Bilbao (Vizcaya) y Asturias, aunque esta última está dedicada actualmente a las reservas estratégicas del Estado Español. Este año abriremos una terminal pequeña en Ocaña (Toledo) y en 2024 iniciamos las obras de acondicionamiento de otra terminal grande en Ferrol (La Coruña).

¿Qué retos se plantean en la actualidad?

Todavía queremos seguir consolidándonos como un operador de hidrocarburos fuerte. De hecho, el principal objetivo para 2024 es seguir creciendo en volumen y en rentabilidad. Pero lo que realmente nos ilusiona es convertirnos en un operador multienergético, y ser capaces de suministrar a nuestro cliente principal todas las energías que necesite. En la hoja de ruta que tenemos para el año que viene, lo más

inmediato es la entrada en el mercado eléctrico. Estamos tramitando la licencia de operador de electricidad. En paralelo, hemos iniciado la instalación de puntos de recarga para vehículos eléctricos en nuestra red de estaciones y de placas fotovoltaicas para autoconsumo en nuestras terminales.

¿Qué papel tienen en este proyecto los nombramientos que han anunciado esta semana?

Para afrontar estos nuevos retos, hemos fichado a dos profesionales de peso: Álvaro Sanz Pita como Director Financiero Corporativo y Javier del Amo Verdura como Director Técnico. Javier ha trabajado durante más de treinta años en el sector energético, en compañías como Shell y tiene muchísima experiencia en toda la parte técnica del desarrollo de redes de estaciones de servicio. Además, tiene una ingeniería propia y está muy al día de todo lo que sucede en el negocio eléctrico. Y en la parte financiera, Álvaro ha trabajado en tres de las cuatro big four y tiene muchísima experiencia con clientes del sector. Además, nos va a dar mucha solvencia con posibles inversores.

¿Entra en sus planes la internacionalización de la compañía?

Sí, vemos claro el mercado portugués. En 2022 la autoridad portuaria

de Ferrol nos autorizó una concesión portuaria y en enero de 2024 pretendemos iniciar las obras de acondicionamiento para una nueva planta de almacenamiento de hidrocarburos que esperamos empiece a funcionar en el primer semestre de 2025. Vamos a invertir en torno a catorce millones de euros en estas obras. Desde Ferrol vemos muy natural suministrar a la zona norte de Portugal, y veremos si hay oportunidades para iniciar allí una red de estaciones de servicio propias.

¿Seguirán haciendo nuevas inversiones en sus terminales actuales?

Las plantas requieren un mantenimiento todos los años para estar siempre en perfecto estado. Nuestras terminales son concesiones portuarias, el producto entra por barco y sale por camión a las estaciones de servicio. Tenemos un compromiso con la autoridad portuaria de Motril para aumentar nuestra concesión quince años y vamos a invertir unos siete millones de euros para almacenar ácidos grasos y aceites usados, que son las materias primas que se utilizan para la producción de biodiésel. Hay varios productores que reciben esas materias primas por Barcelona, Almería o Cádiz, pero su puerto natural de entrada es el de Motril. Se trata de una ampliación de 12.000 metros cúbicos de capacidad que se hará como una terminal anexa a la que ya tenemos, con tuberías independientes y tanques calorífugados, porque son productos muy densos que necesitan estar almacenados a más de sesenta grados para que no se solidifiquen. En Bilbao estamos haciendo otra inversión, unos cinco millones de euros, en la construcción de cuatro nuevos tanques para aumentar la capacidad de almacenamiento de gasolina 95 y de biodiesel, unos 10.000 metros cúbicos más. El año pasado ampliamos de tres a cinco las isletas para la carga

de camiones, e incorporamos un primer tanque de gasolina.

¿Cuándo decidieron crear su propia red de estaciones de servicio?

Inicialmente fue como diversificación. Las primeras adquisiciones fueron oportunidades que surgieron en el mercado, pero luego decidimos apostar por crear nuestra propia red de estaciones y ahora estamos fuertemente decididos a ampliarla sustancialmente, sobre todo en las áreas próximas a nuestras terminales de Bilbao y Motril, que son nuestros principales mercados. Es un escalón más del downstream del petróleo, aunque nuestro cliente real es la estación de servicio no abanderada que está en un radio de hasta 250 kilómetros alrededor de nuestras terminales.

¿Tienen previsto ampliar su flota de camiones cisterna?

Nuestra flota de camiones se ha triplicado en los últimos dos años, y llevamos un mantenimiento muy al día, pero más que una nueva ampliación iremos planteando la renovación en función de su vida útil. La decisión de aumentarla se tomó porque tenemos el reto logístico de suministrar a la planta de Ocaña, que prevemos abrir a final de año. Queremos abastecerla desde Motril, y necesitamos tener muchos camiones en rotación para conseguirlo. Vimos la oportunidad porque, de hecho, nosotros mismos somos los principales clientes de la flota. Normalmente es el cliente el que contrata su transporte y va a la terminal a cargar el producto, y nosotros le ofrecemos ese servicio como valor añadido, pero no es lo común.