



NICOLÁS BIRCHMEIER

Tras comprar operación de gas licuado en España y Portugal

Abastible: “En países desarrollados existe mayor incentivo para transicionar hacia energía limpia”

Ignacio Mackenna, que asumirá la gerencia general de Abastible Tec, adelanta que al 2033 la meta es alcanzar un 20% del Ebitda asociado a negocios que excluyen el gas licuado.

combustibles fósiles hacia energías limpias. Todas esas necesidades que nosotros vemos en Chile en el sector industrial, también las vemos en España, por lo que esperamos tener un rol relevante en Europa en acompañar a las empresas españolas en el proceso de transición energética”.

—¿Cuál es la diferencia respecto a la realidad en Chile y en la región?

“En general, en los países desarrollados existe un mayor incentivo para poder transicionar hacia energía limpia. En España existen regulaciones favorables al reemplazo de combustibles fósiles y hay incorporación de energías renovables en el sector productivo”.

—¿En Chile no existen incentivos?

“En Chile, en general, no existen incentivos asociados a la energía renovable, hay otras prioridades”.

—¿Esto desincentiva avanzar la transición energética en Chile?

“Hoy, en el mercado energético en Chile, siento que no necesitamos subsidios para poder entrar en un negocio de energías limpias. Por lo tanto, no creo que sea relevante depender del subsidio para poder hacer crecer los negocios en energía limpia. El mercado tiene que

funcionar de acuerdo a la necesidad de la demanda y de descarbonización de las empresas”.

—¿Cómo esperan escalar la operación de Abastible Tec?

“Esto no se logra simplemente con las capacidades existentes, tenemos que ir adquiriendo nuevas y ahí es donde se incorpora la capacidad de poder hacer alianzas estratégicas con empresas de base tecnológica, o adquirir startups que finalmente nos puedan ayudar a apalancar la propuesta de valor comercial de cara a los clientes”.

—¿Cuál será el perfil de estas startups? ¿Están en Chile o afuera?

“Buscamos startups ligadas a energía limpia, inteligencia artificial, electromovilidad y todo lo que tiene que ver con solución y servicio de descarbonización. Queremos que estas startups formen parte de nuestra estrategia de crecimiento y ayudarlas a crecer en su negocio de la mano de Abastible Tec. La invitación a startups que hicimos fue a nivel internacional, llegaron 46 interesados y hoy ya estamos conversando con empresas de todo el mundo. España es un hub de startups de empresas tecnológicas muy interesante para nosotros, y existen empresas que están liderando



Ignacio Mackenna, futuro gerente general de Abastible Tec.

—¿El gas licuado tendrá el mismo protagonismo en Abastible en los próximos 15 o 20 años?

“Vemos que al gas licuado le quedan bastantes años. Hoy, es un producto muy usado en todas las aplicaciones, en el hogar, en el comercio, en la industria, y esa transición va a ser gradual. El reemplazo del gas licuado por otro tipo de energía, como el hidrógeno, es algo que no va a ocurrir en el corto ni mediano plazo, sino a largo plazo. El gas licuado es una solución energética limpia y asequible, flexible desde el punto de vista de la usabilidad. Por lo tanto, le queda mucho camino por recorrer”.

—¿Cómo se relaciona esta estrategia con la entrada a nuevos negocios?

“Quisimos mantener a Abastible con foco en el gas licuado, que es nuestro negocio core y representa el 99% de nuestra venta. Sin alterar el negocio core, estamos comenzando a desarrollar nuevos negocios. No se reemplaza, sino que se complementa, con focos diferentes, con estructuras diferentes, y con especializaciones diferentes”.

—¿No dejarán de ser una empresa de gas?

“El mercado del gas licuado es un mercado sólido, robusto, maduro, y le quedan bastantes años de permanencia. No es fácil de reemplazar, de hecho, la calefacción con electricidad es mucho más cara que caleccionarse con gas licuado. Vamos a seguir siendo una empresa de gas licuado por mucho tiempo más. No es un reemplazo, es un crecimiento”.

Mercados desarrollados

El ejecutivo plantea como meta que al 2033, el 20% del Ebitda de Abastible esté asociado a “nuevos negocios” ligados a las energías limpias, considerando sus operaciones en Chile, Perú, Colombia y Ecuador. Actualmente, el aporte de estas soluciones a la empresa se ubican entre el 1% y 2% del Ebitda total.

—¿Cuál será el rol que jugará el mercado europeo para Abastible Tec?

“La decisión que tomamos de adquirir a Gasib nos permite abrir una puerta muy interesante para aplicar el modelo y la estrategia comercial de Abastible Tec también en España. En Europa, dado que la transición energética es aún más importante y que en España existen sectores productivos con mucho consumo energético, sí o sí necesitan un acompañamiento en el reemplazo de

la transición energética, con lo cual podríamos hacer muy buen match con este modelo comercial”.

—¿Cuál es el plan de inversiones?

“Va a depender de las oportunidades que surjan de estas conversaciones con startups o la oportunidad en torno a alianzas estratégicas con empresas”.