

ENAP advierte que 2025 será más difícil por contexto internacional y que aún no son devueltos recursos solicitados por Hacienda

POR KAREN PEÑA C.

A dos años de asumir la gerencia general de la Empresa Nacional del Petróleo (ENAP), Julio Friedmann asegura que han mejorado las producciones, los productos de mayor valor y han sido más eficientes en varios costos que están afectando la competitividad de la estatal. Por ejemplo, en los últimos dos años las refinerías han producido 22% más, han podido bajar US\$ 1.300 millones la deuda total de la compañía (financiera y a proveedores) y reducir los costos logísticos en más de US\$ 70 millones.

La estatal reportó una caída en sus utilidades al tercer trimestre marcada por la reducción en márgenes de refinación internacional. De hecho, ya había adelantado un escenario desafiante y tomó medidas. Ya van cuatro años con números azules.

Pero reconoce: "El próximo año estamos trabajando sobre la base de márgenes aún menores que los que tuvimos este año". Y recalca: "Los márgenes de refinación se van a seguir estrechando sí o sí. Nuestro negocio va a ser más difícil".

De cara a un desafiante 2025, profundizarán en las iniciativas "estructurantes" que ha permitido tener resultados positivos pese al contexto internacional, pero también advierten que trabajan en aspectos como generar nuevas áreas de negocio donde quieren apostar a los nuevos combustibles y en continuar reduciendo la deuda. El plan de inversiones 2023-2027 alcanza los US\$ 3.500 millones y, de ellos, en 2025 se destinarán US\$ 720 millones.

■ El CEO, Julio Friedmann, destaca los logros de la estatal y su plan de descarbonización. Y reconoce que están conversando con Aramco sobre eventuales áreas de oportunidades conjuntas.

La estatal destaca su inédito plan de descarbonización que contempla reducir en 25% sus emisiones de gases de efecto invernadero para el 2035 y de un 50% al 2050. Este plan, que conlleva la ejecución de más de 30 proyectos de distinto tipo, contempla una inversión total de US\$870 millones: US\$ 350

millones al 2035 y otros US\$ 520 millones al 2050.

"Muchos de los proyectos iniciales, los que más nos van a ayudar a llegar a la meta del 2035, tienen que ver con proyectos de eficiencia energética en nuestras operaciones. Ahí hay una gran oportunidad para avanzar", dice.

— En 2023, Hacienda pidió el retiro anticipado de utilidades por cerca de US\$ 400 millones. ¿Ya recibieron estos recursos?

— Aún no ocurre. Hay una parte que está en el Presupuesto de este año y hay otra que quedó en el Presupuesto del 2025. No hemos recibido nada y contamos con esos recursos. Estos, una vez que lleguen a ENAP de vuelta, los vamos a usar para bajar deuda. Para nosotros son importantes para poder seguir desendeudando la compañía.

— ¿Pero se ha pedido saber qué pasará con esos recursos?

— La Ley de Presupuesto ya estamos hablando del 2025. La del 2024 se podría accionar ya en cualquier momento. Ahí somos cuidadosos. Esto es un tema con el dueño y estoy tranquilo que el dueño conoce nuestra situación. Es muy importante recibir esos recursos de

reducir deuda, pero nuestro plan no se basa en tener capitalizaciones extraordinarias o recursos adicionales por parte del Estado.

— ¿Cómo están viendo la llegada de Aramco?

— Aramco es un cliente nuestro. Nosotros lo seguimos abasteciendo. No ha habido ningún cambio en ese sentido hasta ahora. Nos siguen comprando los productos localmente, pero sí obviamente tenemos conversaciones con ellos porque pudieran haber otras áreas de oportunidad conjunta. Estamos más bien enfocados en ver qué áreas de oportunidad en conjunto pudieran haber.

— ¿Cuáles áreas podrían ser?

— No puedo entrar en detalle.

Tenemos una buena presencia en Chile, estamos en algunos países latinoamericanos operando. Esta es la primera operación que tiene en América Latina, en Chile, pero es de conocimiento público que está viendo otros países, se hablaba que quiere entrar en Perú. Estuvimos en Perú presentes en las estaciones de servicio. Entonces, ellos pueden estar mirando. Están claramente mirando, probablemente otros temas adicionales a los típicos locales y que también pueden ser eventualmente áreas de interés.

— ¿Son conversaciones iniciales?

— Sí, son conversaciones iniciales, exploratorias, con acuerdo de confidencialidad. Tenemos muchos acuerdos de confidencialidad. Muchas de las veces no se llega a nada, pero por lo menos nos da la oportunidad, en un marco de respeto de la Ley de competencia, ver qué oportunidades de nuevos negocios puede haber. Y eso es algo que si llegara otra petrolera importante a Chile, que tuviera reservas de gas o de petróleo, haríamos lo mismo.

— Señalaron que en 2024 podrían decir si el negocio de GLP domiciliario sería rentable o no. ¿Lo es?

— Es un negocio pequeño que está sobre su punto de breakeven. Hoy día tenemos 163.000 cilindros y sabemos que se están vendiendo en este momento en siete regiones del país. La meta que nos habíamos puesto para el 2024 la alcanzamos y ahora, obviamente, siempre como todo negocio hay que seguir me-

"Es muy importante recibir esos recursos (US\$ 400 millones) de vuelta. Si no llegan, significa que, o nos endeudaremos más, o invertiremos menos o una combinación de ambas".

vuelta. Si no llegan esos recursos significa que, o nos endeudaremos más, o invertiremos menos o una combinación de ambas.

— Si no tienen estos recursos y el 2025 será mucho más desafiante, ¿consideran pedir una capitalización?

— No. En el plan que tenemos se autosustenta con nuestra propia capacidad de generación de flujo. Contamos con el regreso de utilidades para los temas más bien de

Aquí estamos con una conversación muy abierta, explorando temas que pudieran ser de oportunidad mutua. Arabia Saudita es con Estados Unidos de los principales productores de crudo en el mundo y Chile es un país totalmente dependiente de la importación de crudo. Ese es un tema vital para ENAP, pero además para el país. Y asegurar abastecimiento de crudo internacional es un tema que nosotros, por ejemplo, ahí tienes un área que es semi lógica.



MANUEL POZA



Venta de activos en Argentina se podría concretar este año

Tras la decisión de salir de Argentina, el gerente general de ENAP admite que están "bien avanzados" en el sentido que han recibido ofertas y están en negociaciones con algunas empresas. Teniendo en cuenta que YPF se está saliendo de los mismos tipos de activos que ENAP está poniendo a la venta, consultado por si esto ha demorado el proceso impulsado por la estatal, señala que "este no es el único activo en venta hoy. Hay muchos activos en venta". Por esto, "de alguna manera los inversionistas interesados en invertir y producir gas o petróleo en Argentina están mirando una vitrina mucho más amplia". Pero recalca que tienen "un compromiso inquebrantable con salir de Argentina", lo que están haciendo "dice de la manera más responsable y es una decisión que la empresa podría haber tomado antes. Friedmann confía en que se cierre este proceso este año. Y recalca: "Estamos en proceso de negociación que tengo un objetivo personal de cerrar de manera muy rápida. Y si no fuera el caso, pivotear inmediatamente a otra negociación y a otro oferente".

porándolo, pero pasamos el punto de equilibrio operacional.

- **¿Cuáles son las próximas etapas de este negocio?**

- No me gusta poner metas anuales en un negocio todavía en crecimiento. Estamos haciendo estudios de otras localizaciones. En cilindros no tenemos una meta que hayamos comunicado oficialmente, pero por ahora lo que sí puedo decir es que nos están demandando más cilindros de los que tenemos.

- **¿El Gobierno no ha hecho alguna petición adicional de un nuevo análisis, pensando en lo que fue el piloto fallido?**

- Si bien es cierto hay información estadística que se comparte, no hay un mandato que este directorio ni que la administración haya recibido al respecto. El modelo actual es bien diferente a ese piloto.