



EL DEAL

Son días primeras piedras y cortes de cintas en Colbún. La compañía cuenta con proyectos por 3.000 MW que les permitirán hacer su propia transición energética y tener una posición relevante en el mercado.

POR SANDRA BURGOS

José Ignacio Escobar aterrizó en Colbún en mayo de 2022. En tres meses más cumplirá tres años como gerente general de la compañía controlada por la familia Matte, mostrando contundentes cifras de inversión en proyectos renovables.

De hecho, una de las razones de su llegada fue llevar adelante una agenda de inversión histórica para impulsar la transición energética de la firma, agenda que se ha ido cumpliendo con creces. "Desde el 2022 al 2026 vamos a haber incorporado alrededor de 1.500 megawatts (MW) nuevos de energía renovable, en solar, eólica y baterías, que si lo llevamos al contexto del tamaño

José Ignacio Escobar,
CEO de Colbún:

"Este es el período de mayor inversión que hemos tenido en nuestra historia"

de la compañía, es el período de mayor inversión que hemos tenido en nuestra historia, donde estamos aumentando de forma muy importante nuestro portafolio global de generación", explicó en entrevista con Señal DF.

Hasta antes de Horizonte y Diego de Almagro, Colbún tenía más o menos 4.000 MW entre Chile y Perú. Ahora llegarán a 5.500 MW. Escobar señala que esto ha sido para la compañía una puesta a punto de todas sus capacidades financieras, tecnológicas y humanas, para aprovechar las condiciones naturales que tiene el país en energías renovables y transformar eso en una oportunidad



de crecimiento.

Esta semana la compañía puso la primera piedra del proyecto de almacenamiento Celda Solar, ubicada en Arica & Parinacota, que desarrollará en colaboración con Tesla, y el 20 de marzo inaugurará el proyecto Horizonte, el parque eólico más grande de Chile (816 MW) y el segundo de Latinoamérica, que contará con 140 aerogeneradores.

Respecto al proyecto Central de Bombeo Paposó, señala que nada ha cambiado y sigue suspendido.

– ¿Cómo ha cambiado la compañía desde tu llegada?

– Una de las razones de mi llegada a Colbún era impulsar esa agenda de proyectos que ya estaba bastante clara. Colbún históricamente ha tenido un ADN transformacional, por lo tanto, lo que ha hecho es adaptarse y aprender de las nuevas tecnologías, de los nuevos desafíos, pero manteniendo siempre algunos principios fundamentales como la consistencia y calidad técnica.

Somos una empresa que diseña y construye sus proyectos con unos estándares que nada tienen que envidiarle a los que hemos visto en proyectos similares en Alemania, en Estados Unidos.

Con estos elementos técnicos, el socioambiental y el humano, la verdad es que fue bastante fácil incorporarme al equipo y llevar a cabo esta agenda estratégica de crecimiento al año 2030.

Uno podrá decir que se han actualizado los estilos, tuvimos quizás una mirada más fresca, pero la verdad es que ha sido un orgullo darme cuenta de que los valores se han mantenido, aunque cambien los tipos de proyectos, las tecnologías, las regiones. Estoy ahora en Arica, una región nueva para Colbún. Estuvimos en Antofagasta, que también ha sido una región que en los últimos años pasó a ser súper importante y nueva para nosotros, pero siempre manteniendo esos principios, esos valores, ese ADN que nos ha permitido ser históricamente una empresa tremendamente exitosa, respetada y valorada, que va a seguir siéndolo a futuro.

– En estos años Colbún ha sumado cerca de 1.500 MW...

– Hasta hoy vamos en 1.000 MW, cuando terminemos Celda, entren



Esperamos el próximo año ir concretando nuestra agenda estratégica, particularmente en lo que es la expansión internacional

Horizonte y Diego de Almagro, más un par de cosas que esperamos anunciar prontamente, vamos a llegar a 1.500 de acá al próximo año.

– Y según la agenda estratégica, ¿de 2026 a 2030 cuántos proyectos más se incorporarán?

– Es la pregunta que siempre nos hacen en los Investors Day, pero no te puedo predecir. Nosotros vamos a construir megas en la medida que el país y los clientes lo necesiten.

Lo que sí te puedo decir es que hoy ya tenemos un portafolio de proyectos desde Arica hasta Chiloé muy maduro, de muy buena calidad técnica, de todas las tecnologías: eólica, fotovoltaica, almacenamiento, híbridos, hidrógeno y desalación.

Por lo tanto, la ejecución de esos proyectos va a depender de las condiciones macro y las condiciones más micro de cómo nosotros vamos siendo capaces de ir contratando la energía con nuestros clientes, para poder ir ejecutando proyectos para abastecer eso. Por lo tanto, no puedo darte un número exacto, no lo tenemos, pero sí te garantizo que Colbún de aquí al 2030 va a seguir creciendo, capturando clientes muy relevantes en minería y en la gran industria.

Tenemos más de 3.000 MW en proyectos, en distintos estados de avance, con Resolución de Calificación Ambiental (RCA), "ready to build", otros que están en calificación ambiental, y otros proyectos un poquito más verdes que irán ingresando al Sistema de Evaluación Ambiental en los próximos años.

– ¿En el último año tuvieron que cambiar las prioridades de los proyectos, dado que se empezó a generar la oportunidad del almacenamiento?

– Las prioridades las revisamos todos los meses, por eso es tan importante tener opciones de proyectos. Y según como vayan cambiando las condiciones tengo que tener la capacidad de poder adaptarme rápidamente a ejecutar proyectos. Piensa que hace tres años todo el mundo construía proyectos fotovoltaicos, había una fiebre fotovoltaica y de repente, en cosa de meses, resulta que se acaba y empieza la fiebre del almacenamiento. Por tanto, si uno no tiene la capacidad de adaptarse rápido y ser flexible, te quedas con proyectos que construíste a des-tiempo. Entonces, tenemos que ser muy astutos y muy ágiles en poder ir identificando oportunidades y rápidamente ir colocando proyectos que se ajusten a esa oportunidad.

– Este jueves pusieron la primera piedra del proyecto Celda Solar, en

colaboración con Tesla. ¿Tienen la intención de levantar más proyectos juntos en esta alianza?

– Estamos fascinados y encantados con Tesla, han tenido un compromiso en apoyarnos con nuestro primer sistema de esta escala en Chile. Pero Tesla también tiene que entender que este es un mercado altamente competitivo y, por lo tanto, cada proyecto es único en sí mismo.

Para cada proyecto de inversión, lógicamente, hacemos procesos de licitaciones importantes, donde participan todos los oferentes que califiquen técnicamente. Debemos siempre tratar de obtener las mejores condiciones para cada proyecto y, por lo tanto, para cada proyecto de baterías que hagamos vamos a llamar a una licitación internacional y llegarán las ofertas que llegarán.

El tema de baterías es súper competitivo a nivel mundial. Cuando nosotros hicimos el primer llamado a licitación, pre calificaron 16 empresas. Que Tesla haya ganado es porque de verdad hicieron tanto técnica como económicamente una extraordinaria oferta, por lo cual estamos muy agradecidos y entusiasmados de concretarla en los próximos meses.

– ¿Qué posición le gustaría tener a Colbún en la tecnología de almacenamiento?

– Colbún es uno de los principales actores en almacenamiento, tenemos una gran capacidad de almacenamiento hidráulico, porque un almacén es una gran batería de agua.

Necesitamos tener una capacidad de gestionar la energía 24 horas y como la eólica y solar no se puede gestionar 24 horas por sí solas, requieren almacenamiento como un complemento a su oferta.

Con nuestros embalses ya tenemos más o menos 1.600 MW de capacidad. A estas se suman una batería más pequeña en Diego de Almagro, y ahora la gran batería que construiremos con Tesla en

Celda Solar.

– ¿Hoy Chile es un país que ofrece condiciones para estos desarrollos?

– En Chile hay una sobreoferta gigantesca de energía renovable, particularmente solar y particularmente durante el día, por lo tanto, más que Chile tenga las condiciones por alguna particularidad especial, lo que pasó es que debido a las condiciones regulatorias de inversión se instaló muchísima energía renovable. Chile ha batido muchos récords, somos el país con la mayor energía solar per cápita del mundo, este año vamos a cerrar con una de las penetraciones de energía renovable más altas del mundo en toda la matriz, hemos tenido la tasa de crecimiento más rápido en energía renovable. Pero esta excelente noticia tiene su lado más oscuro, la sobreoferta, los vertimientos, los costos marginales cero, que han llevado a que el sistema esté de alguna forma un poquito estresado no por falta de energía, sino que por exceso de energía, que es una locura. O sea, tenemos un problema de abundancia y la forma de hacerse cargo de esa abundancia y reducir los vertimientos, reducir los desacople, y evitar depender exclusivamente

de sistemas de transmisión para poder transportar esa energía, es tener almacenamiento.

Nuevos negocios

– Han señalado que quieren dar el salto hacia nuevos negocios, como la construcción de desaladoras multipropósito, el desarrollo de plantas de amoníaco verde... ¿Cómo entran esos proyectos en su plan de inversión?

– Son proyectos de bastante largo plazo que requieren mucho permiso, mucha tramitación, son asuntos que por ahora siguen siendo expectativas de proyectos.

– ¿Cómo encajan los proyectos de desalación en un portafolio de generación de energía?

– La verdad es que los proyectos tanto de agua como de desalación tienen más similitudes que diferencias con un proyecto eléctrico. No es técnicamente muy distinto a lo que hacemos hoy. Además, los clientes están buscando soluciones más allá del electrón, están buscando que sus proveedores de confianza, no solamente les provean electricidad, sino también les pueda ofrecer otros servicios relativamente similares,

como es el caso de agua desalada, del hidrógeno. Por lo tanto, también son ellos los que nos han empujado de alguna forma a explorar estas oportunidades.

– Con estos nuevos proyectos, ¿en qué empresa se está transformando Colbún?

– Más que una empresa exclusivamente de generación de electrones, somos una empresa de generación de soluciones energéticas sostenibles. Y esas soluciones pueden ser de electricidad, que es nuestro negocio, pero también de electromovilidad con el hidrógeno. Es la tendencia de las grandes utilities, todo el mundo energético está convergiendo a eso, es una tendencia que vemos en Chile y en el mundo.

– Los grandes montos de inversión que requerirán, unos US\$ 5 mil millones, tienen cautelosos a los inversionistas, porque tendrán que salir a buscar al menos US\$ 2 mil millones ó US\$ 3 mil millones al mercado financiero.

– La estrategia de financiamiento para apalancar el crecimiento se conversa no solamente con los accionistas, con el directorio, también con las agencias de rating y los bancos y, por lo tanto, es una estrategia bastante sociabilizada, conversada y detallada.

Independientemente de cuánto invirtamos, adicional de cuánto crezcamos y dónde crezcamos, siempre vamos a asegurarnos de no sobreexponer a la compañía a situaciones de sobre apalancamiento que pueda ser riesgosa. Mantener el grado de inversión es clave para nosotros.

Hay un montón de ejemplos de compañías que se sobre endeudan, crecen más rápido de lo que pueden manejar y luego tienen graves problemas. Nosotros promovemos una transición energética responsable, eso implica crecer de forma responsable.

– El próximo año habrá cambio de Gobierno. ¿Cuáles deberían ser las prioridades en materia energética?

– Retomar la mirada de largo plazo. Yo creo que llevamos bastantes años resolviendo las contingencias de corto plazo.

Se ha hablado poco de largo plazo, de cuál va a ser el sistema eléctrico chileno al 2040, si habrá una reforma a la distribución, al mercado mayorista, al mercado de oferta, qué va a pasar con el rol del gas natural a largo plazo, qué va a pasar con la transición eléctrica en Chile. Ese tipo de discusión yo creo que es súper importante empezar a retomarla. 📌

"Estamos mirando 30 países"

– Han dicho que están mirando otros países. ¿Hay alguna definición?

– En Sudamérica, muchos países de alguna forma iban atrás de Chile, ya que algunas de sus políticas de cambio climático, descarbonización y transición energética están comenzando a avanzar y, por lo tanto, creemos que lo que Colbún ha hecho en Chile también puede tener valor en otras latitudes. Sin duda, Perú, que ha tomado algunos cambios regulatorios importantes respecto al desarrollo energético y que tiene un crecimiento minero, es relevante, pero también vemos otros países en la región. Yo creo que van a ir apareciendo oportunidades y los países tienen que entender que, si quieren realmente sumarse al carro de la transición energética y de la sostenibilidad, tendrán que generar los cambios regulatorios y políticos necesarios para acoger esas inversiones. Ahora estamos muy atentos a eso.

– ¿Y Argentina?

– Estamos monitoreando más de 30 países y Argentina ha estado lógicamente dentro de los que estamos viendo. Nos encantaría, es un país vecino, cercano a Chile, con una creciente demanda por nuevas inversiones en distintas industrias. Pero reitero, estamos mapeando, estamos mirando sin prisa, pero sin pausa, y esperamos el próximo año ir concretando nuestra agenda estratégica, particularmente en lo que es la expansión internacional. Colbún ha demostrado sistemáticamente, por casi cuatro décadas, que hay espacio para compañías chilenas, no tan grande como las gigantes utilities, pero que pueden cubrir un espacio importante en las matrices energéticas con una oferta de valor distinta, competitiva, muy cercana al territorio, a las comunidades, por lo tanto, creo que esa oferta distintiva tiene valor en muchos países. No somos esos fondos gigantes de grandes inversiones, como KKR, Actis, que traen los grandes capitales. Pero hay otro mundo de las inversiones de tamaño mediano, más parecido a lo que puede ser Colbún, que es súper importante y atractivo. Eso se da, prácticamente, en todos los países.