

Abastible se transforma en uno de los mayores players mundiales de gas licuado

diariofinanciero#eliseo@simbiu.cl

La empresa, controlada por Copec, podrá seguir usando la marca Cepsa en España y Portugal, pese a que la compañía española ha cambiado su imagen corporativa. El negocio podría entregarle ventas por casi 500 millones de euros anuales en la península ibérica.

POR FELIPE LOZANO

El 12 de diciembre pasado, a través de un hecho esencial firmado por el gerente general de Empresas Copec, Eduardo Navarro, Abastible informó el cierre de una de las mayores operaciones de una empresa chilena de energía en el exterior, luego de las correspondientes aprobaciones regulatorias de la Unión Europea.

Ese día, su filial Abastible pagó, a través de una sociedad de inversiones en España, más de 275 millones de euros por la unidad de gas licuado envasado de Cepsa en ese país y Portugal, inversión que le permite desembarcar en Europa y entrar a las grandes ligas del negocio a nivel global.

Se trata de un momento sensible para la energía en general -en pleno proceso de transición hacia tecnologías limpias- y para el gas en especial, luego de la invasión de Rusia a Ucrania, que paralizó los envíos del mayor proveedor energético de Europa. A eso se suman las tensiones en Medio Oriente, el mayor actor de petróleo y gas a nivel global.

Abastible es ahora el primer actor del negocio de gas licuado en España y el quinto en Portugal. En ambos países cuenta con 6 plantas de almacenamiento y llenado, 2 plantas de almacenamiento y más de 200 almacenes de terceros, que en conjunto le permiten abastecer todo el mercado ibérico, las Islas Canarias, Ceuta y Melilla, donde alcanzan ventas cercanas a 240.000 toneladas anuales. La península ibérica se ha transformado en un hub clave de energía para Europa, gracias a su infraestructura portuaria y a múltiples conexiones marítimas con centros de producción en Estados Unidos y África.

Aunque Abastible aún no hace proyecciones oficiales sobre el impacto de esta compra en su balance, haciendo un cálculo grueso se concluye que, al precio actual del gas licuado en España y Portugal

-cercano a 2 euros por kilo (promedio entre el envasado y granel)- las ventas anuales de la compañía en la península ibérica podrían rondar los 480 millones de euros anuales. ¿Por qué Abastible apuesta por Europa, cuando sus competidores están concentrando sus actividades en Chile y Latinoamérica?

Desde la compañía afirman que se trata de un paso más de su proceso de internacionalización, que ya incluye a Perú, Colombia y Ecuador. "Con la adquisición de la operación de gas licuado de petróleo de Cepsa, Abastible se transforma en una de las mayores empresas del rubro a nivel mundial, lo que nos abrirá puertas para seguir creciendo", señalan desde la empresa controlada por Copec.

En la península ibérica, Abastible controlará a un gigante de la distribución de gas licuado, con 3,5 millones de clientes de cilindros envasados, 17.000 clientes de gas a granel y una plantilla de 200 personas.

Clave en la transición energética

Mientras el mundo vira rápidamente hacia las energías renovables y el hidrógeno verde, muchas empresas a nivel mundial buscan salir del negocio de los combustibles fósiles.

Es el caso de Cepsa (Compañía Española de Petróleos), tradicional empresa fundada en 1929 en Madrid. Hace un mes, dejó atrás su nombre y cambió su imagen corporativa a "Moeve" (por "movilidad"), y anunció que seguirá profundizando su apuesta por las energías verde. Maarten Wetselaar, CEO de Cepsa, dijo al anunciar la venta a Abastible que "la decisión responde al impulso de la compañía de otros sectores como el hidrógeno verde y los biocombustibles. Las energías sostenibles deberían representar más de la mitad de la actividad de nuestra compañía para 2030".

Para Abastible, la compra de los activos de gas licuado en España y



Portugal también se enmarca en el proceso de transición energética. "Vemos el gas licuado como un combustible de transición para pasar a la generación de energía más limpia, y con esta adquisición estamos dando pasos concretos en la materia. Además, esto se complementa con el reciente lanzamiento de nuestra filial AbastibleTec, que estará enfocada en un 100% a desarrollar soluciones energéticas que sean sustentables con el medio ambiente, negocio que esperamos implementar también en estos nuevos mercados", indican desde la firma.

Desde 2018 Abastible opera una filial de energías renovables que ya ha implementado unos 250 proyectos en Chile, que in-

cluyen el reemplazo de equipos térmicos, implementación de energías renovables, movilidad e hidrógeno verde, entre otros, con foco en industrias como la salmonicultura y minería.

AbastibleTec inicia formalmente sus operaciones en enero con presencia en todos los países de Latinoamérica donde opera (Chile, Ecuador, Perú y Colombia) y prevé que represente el 20% del Ebitda de Abastible al 2028, para luego ingresar con la filial al mercado ibérico.

De hecho, parte de la apuesta de Abastible por Europa es adquirir el conocimiento que existe en esa región sobre la transición hacia energías limpias. España y Portugal "representan una gran

oportunidad para generar nuevos modelos de negocios de la mano de una de las empresas del rubro más importantes de Europa, continente donde existe un mayor avance en materia de transición energética y generación de fuentes limpias para las industrias", señalan desde Abastible.

Hereda icónica marca española

Con la venta de su negocio de gas licuado, Cepsa -ahora Moeve- aceleró en un plan de descarbonización en el que está invirtiendo más de 8.000 millones de euros y que incluso la llevó a desprenderse de su marca icónica, que ha acompañado a los españoles en las carreteras por más de 90 años.

El contrato de compraventa permite a Abastible seguir utilizando la marca Cepsa en su negocio de venta de gas licuado en España y Portugal, lo que añade un activo intangible relevante como parte de la transacción.

Abastible liderará este negocio en España, en el que compite con la española Repsol y la portuguesa GALP. 

diariofinanciero#eliseo@simbiu.cl