

EL DEAL

# Empresas Copec

## busca potenciar su presencia en la minería del cobre de gran escala

A partir de su exitosa experiencia en Mina Justa en Perú, el holding apunta a crecer en el sector, esta vez en la perspectiva de la transición energética, posicionada como el eje de la activa diversificación de sus áreas de negocio.

POR JORGE ISLA

A partir de su exitosa experiencia en Mina Justa en Perú, el holding apunta a crecer en el sector, esta vez en la perspectiva de la transición energética, posicionada como el eje de la activa diversificación de sus áreas de negocio.

Como matriz de Arauco, Empresas Copec incrementó con fuerza su presencia en el negocio de la celulosa en 2024 con el primer año de funcionamiento de MAPA, su mayor desarrollo en Chile por US\$ 3.000 millones, y se lanzó a la internacionalización con la aprobación del megaproyecto Sucuriú que construirá en Mato Grosso do Sul, Brasil, por US\$ 4.600 millones, la inversión más grande de su historia forestal.

En el área de combustibles, la filial Abastible concretó este 12 de diciembre su irrupción en Europa con la adquisición de la unidad de gas licuado envasado de Cepsa en España y Portugal en 275 millones de euros, entrando en las grandes ligas y sumando operaciones en seis países.

Pero el holding del grupo Angelini no solo ha aumentado la escala de sus grandes negocios actuales, sino que al mismo tiempo impulsa un activo proceso de diversificación con la transición energética como epicentro de sus políticas de innovación. "Con el precio del cobre rondando los US\$ 4 por libra, abundantes reservas de litio y sectores emergentes con gran potencial como el hidrógeno verde, entre otros, necesitamos una visión estratégica que transforme estos recursos en desarrollo sostenible", dijo el gerente general de Empresas

Copec, Eduardo Navarro, sobre las ventajas de Chile en la última edición de la revista institucional.

El conglomerado ha seguido de cerca esas oportunidades con una batería de iniciativas concretadas a lo largo de este año, tanto en energía, como en áreas como la expansión en retail asociada a su red de estaciones de servicio, misión en la que juega un rol clave la gerencia de Estrategia y Desarrollo de Empresas Copec, a cargo de Jorge Ferrando. "Consciente del desafío que va más allá de sus fronteras empresariales, Copec abrió el naipé para acompañar a sus clientes en tres ejes de transformación: las nuevas energías con el reemplazo de los combustibles tradicionales; la nueva movilidad, y la nueva conveniencia, donde impulsamos el desarrollo de tiendas. Todas las iniciativas nuevas anunciadas calzan en uno o más de esos ejes", detalló a .

A lo largo de este año, los resultados concretos de esa estrategia destacaron en el sector de energía con una nutrida lista. A septiembre, la filial Copec Voltex se adjudicó 14 electroterminales, incrementando su participación a un total de 26 puntos que abastecerán a dos mil buses eléctricos, el 51% de esa flota en la Región Metropolitana. Y en mayo pasado, Copec y la alemana Ineratec suscribieron una alianza para construir una planta de e-fuels (combustibles sintéticos producidos mediante electrólisis). "Esto ha ido creciendo en ambición. Hoy tenemos un proyecto -apoyado por Corfo- que involucra a Abastible y Arauco en una planta de esta última para pilotear la producción de combustibles sintéticos 100% renovables que Copec luego llevará

al mercado. Estamos probando tecnología en forma acotada y, si anda bien, después el plan es hacerlo a gran escala aprovechando todos los recursos disponibles", indicó.

A inicios de año, el holding obtuvo un crédito verde por US\$ 200 millones para financiar proyectos asociados a energías renovables, eficiencia y movilidad sostenible. "Copec está usando estos fondos para todas las iniciativas de transición energética como Voltex -que ha instalado más de mil cargadores de autos eléctricos domiciliarios- y Flux Solar, donde hacemos más de 60 instalaciones de paneles solares en casas al mes, temas que están agarrando vuelo", reseñó.

**- El gran tema en energías limpias es el hidrógeno verde. Al respecto, recientemente usted señaló que Empresas Copec está explorando opciones. ¿Cuál será la apuesta?**

- Nos interesa mucho el desarrollo del hidrógeno verde, porque Chile tiene ventajas competitivas naturales. Ahora, la escala eficiente de esos proyectos es grande y hay que pensar en desarrollos más grandes que exporten parte de su producción. Estamos entendiendo el mercado y acompañando de manera orgánica los pilotajes con clientes ayudando a resolver problemas tecnológicos asociados. Al mismo tiempo, nos hemos mantenido activos siguiendo todas las iniciativas de mayor escala que se han ido anunciando para evaluar el momento en que podemos tener una participación más activa.

**- ¿Están abiertos a alianzas con grandes consorcios internacionales?**

- Sí, puede tener sentido porque son iniciativas a gran escala y cabe

más de un socio. Tenemos la experiencia en el mercado local y también como desarrolladores de grandes instalaciones industriales. Y hay actores extranjeros que pueden tener ventajas para distribuir el hidrógeno fuera de Chile, atraer capacidades tecnológicas o relaciones con fabricantes. Hay distintas capacidades que cada socio puede aportar.

**- ¿Ustedes se ven con un rol como socio relevante de un consorcio?**

- Sí, por supuesto. De hecho, nos vienen a golpear las puertas los grandes desarrolladores extranjeros, sobre todo para explorar la posibilidad de asociarse o colaborar. Algunos buscan que distribuyamos el hidrógeno localmente, otros buscan relaciones con las comunidades o las autoridades, o la experiencia de desarrollar este tipo de proyectos.

**- ¿Hay algún acuerdo concreto?**

- No, es algo en desarrollo. Los horizontes para este tipo de proyectos son largos y la oportunidad para ingresar puede ser en distintas etapas, desde el inicio o después. Mantenemos todas esas posibilidades abiertas.

**- ¿Planean impulsar proyectos de hidrógeno verde desde cero?**

- No por el momento. En el desarrollo de iniciativas a gran escala desde cero, en una industria nueva, hay otros actores que pueden hacerlo mejor. Si tenemos capacidades en la relación con los clientes en los pilotajes, sabemos sus necesidades y podemos ayudarlos a que resulte bien.

**Los planes en minería**

Si bien la minería ha estado presente en la trayectoria de Empresas

Copec, su despliegue en la década pasada -enfocado en proyectos de pequeña escala- dio paso a una progresiva desinversión que concluyó en 2022 con la venta de Minera Sierra Norte, activo emblema adquirido en 2011. Pero en paralelo, el holding dirigió su apuesta a Perú con su participación en Mina Justa, que representó el ingreso del grupo en la gran minería, reencantamiento que ahora está inserto en las perspectivas del cobre como producto decisivo para la transición energética mundial.

**- ¿Cuáles son los objetivos de esta estrategia en minería?**

- Uno de los múltiples desafíos de la transición energética es el de los materiales críticos y uno de ellos es el cobre, que tiene fundamentos de demanda muy sólido. Por eso, estamos comprometidos, en la medida de nuestras posibilidades, a participar a través de inversiones en la minería del cobre. Primero, nuestras capacidades y ventajas competitivas estaban más bien en la parte más baja de la gran minería, un nicho muy chico para



Jorge Ferrando, gerente de Estrategia y Desarrollo de Empresas Copec S.A.

JULIO CASTRO

## **“Estamos comprometidos, en la medida de nuestras posibilidades, a participar a través de inversiones en la minería del cobre (..) Nos encantaría tener un proyecto que cumpliera nuestros requisitos en Chile”.**

los grandes mineros tradicionales y las multinacionales. Luego, apareció la oportunidad de Mina Justa en asociación con Brecia, grupo peruano muy afín, en una experiencia extremadamente exitosa. Nos fuimos deshaciendo de a poco de los proyectos más chicos con los que no tenemos un calce estratégico y enfocándonos en proyectos más grandes.

### **¿Ahora apuntan a iniciativas de gran escala en minería?**

- Claro. Más grandes que lo que era, por ejemplo, Sierra Norte. Con la experiencia de Mina Justa, hemos seguido buscando cosas más o menos parecidas en ese segmento.

- En 2023, Mina Justa anunció planes para incrementar en 30% las reservas de cobre a través de un proyecto subterráneo. ¿En qué etapa se encuentra ese proyecto?

- Avanza en la fase de desarrollo que requiere esfuerzos importantes de ingeniería e involucra recursos relevantes y que tienen por objetivo aumentar la vida útil de la operación

minera y su base de recursos.

- Las inversiones estimadas para Mina Justa subterránea ascienden a US\$ 550 millones. ¿Están comprometidos a participar de ese esfuerzo?

- Por supuesto, estamos comprometidos y en la medida que el proyecto confirme que es conveniente, lo vamos a llevar adelante de todas maneras. Lo más probable es que pueda autofinanciarse por los recursos propios a partir de flujos que va generando la operación de Mina Justa y no requiera una inversión adicional externa.

- Sobre la participación en Mina Justa, dijo que “nos encantaría poder repetirla con otro proyecto similar”. ¿Hay alguna iniciativa en perspectiva en Perú u otro país?

- Nuestra mirada tiene las dimensiones de la escala; de la competitividad natural de los distintos lugares para que los proyectos

sean costoeficientes -ventajas que Chile tiene para la producción de cobre y que Perú comparte en buena medida-, y de jurisdicciones donde nos sintamos cómodos operando. Nuestro radar analiza esas tres dimensiones y buscamos oportunidades en mercados que las combinen.

- Perú reúne las tres condiciones. ¿Exploran nuevas opciones?

- La experiencia de Mina Justa ha sido muy buena y es natural que sigamos mirando oportunidades ahí. Además, de la mano de un actor local como el grupo Brecia que ha sido un muy buen socio.

- ¿Esa sociedad tiene proyección para otras iniciativas?

- Sí, podría tenerla.

- ¿Qué otros países han abordado?

- Eso prefiero no detallarlo.

- ¿Chile forma parte de esta exploración? ¿Están analizando opciones?

- Por supuesto. Nos encantaría tener un proyecto que cumpliera nuestros requisitos en Chile. Ahora, es un mercado donde están presentes todas las mineras internacionales y es más desarrollado respecto a otros lugares, por lo que es más difícil encontrar un proyecto. Pero si lo hubiera, nos interesa. Nos sentimos cómodos para seguir desarrollando ese negocio.

### **La apuesta al retail**

- ¿Cómo evalúa la expansión en tiendas de conveniencia?

- Estamos impulsando con más fuerza esta línea de negocio. Hemos salido fuera de la red de estaciones de servicio con unos 30 locales de Pronto. Queremos seguir desarro-

llando ese espacio y las distintas pruebas que hemos ido haciendo han resultado exitosas y, en esa medida, las vamos a ir escalando a toda nuestra red.

- ¿Cómo ha sido la integración con Street Burger y la recepción de Sbarro?

- Hemos ido explorando estas nuevas marcas como Street Burger, que tiene locales asociados a las estaciones y también locales afuera. Y ahora, más recientemente, los Sbarro, donde estamos probando el primer local y ya tenemos el proyecto de tener cuatro o cinco locales funcionando a la vuelta del verano.

- ¿Están evaluando otras marcas?

- No tenemos nada específico que anunciar, pero siempre evaluamos distintas categorías y marcas.

- ¿Cómo enfrentan la fuerte competencia, como la que representa el rápido crecimiento de Aramco? ¿Ha cambiado sus planes iniciales?

- Todo lo contrario. Es un estímulo, para seguir compitiendo mejor. 