

TOMÁS VERGARA P.

ENTREVISTA CON EL GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA, ARTURO LE BLANC

Transelec se fija meta: 50% de sus ingresos debe provenir de sus nuevos negocios en un lustro

Se er el principal actor del mercado del almacenamiento de energía es uno de los focos de Transelec, empresa históricamente ligada al negocio de las líneas de transmisión, que se encuentra avanzando en una diversificación de su desarrollo.

En paralelo, la compañía es uno de los principales operadores de agua para la industria minera. Construye actualmente dos proyectos a gran escala: Uno es la desaladora del Distrito Norte de Codelco, y recientemente se adjudicó un sistema de transporte de agua para la operación minera Centinela, de Antofagasta Minerals.

“Vamos a seguir en el negocio tradicional de la transmisión, por supuesto, estamos en transmisión que es regulada. Nosotros tenemos una meta súper concreta, hoy los ingresos regulados representan el 72% de la compañía. Y nuestra meta en los próximos cinco años es ojalá poseer un 50% de ingresos regulados y 50% en otros negocios”, plantea el gerente general de la compañía, Arturo Le Blanc.

—Dentro de esos nuevos negocios, ¿podrán existir otros contratos de agua con mineras?

“Sí, seguimos buscando oportunidades en minería. Con el cambio climático, se van a abrir más oportunidades, hay conciencia de que la minería tiene que transitar a una minería verde, y ahí el agua es un factor determinante. Seguimos explorando oportunidades. Como estos son contratos tan grandes y son obras de un tamaño súper relevante, toman muchos años”.

— El mercado del almacenamiento está recién comenzando, ¿cuál es el objetivo?

“Queremos ser los líderes de baterías en Chile. Esa es nuestra meta, y en eso estamos trabajando y estamos armando capacidad interna. Hoy en día, quien lidera el tema de baterías en el mundo es China y nosotros tenemos un accionista chino. Entonces, muy de la mano de ellos, estamos llegando a los proveedores correctos”.

“Estamos trabajando con dos proveedores concretos para poder desarrollar proyectos de baterías. Ya aseguramos uno para Copec y estamos prontos también a asegurar un segundo. La idea de eso es ser el socio de infraestructura para generadores o para

La compañía transmisora ha ingresado fuertemente a mercados como el suministro de agua para la industria minera y apuesta por las baterías para el almacenamiento de energía.

clientes industriales que necesiten soluciones de batería”.

—¿Qué significa ser líder de este segmento? Porque hay varias compañías compitiendo...

“Lo que queremos es ser los que tienen mayor participación de mercado en las baterías. Hoy tenemos un solo contrato, hay poco desarrollo todavía en Chile, 400 MW en operación y principalmente están asociados a parques fotovoltaicos. Pero creemos que el sistema necesita muchas baterías, no solamente asociadas a la generación, sino que también a prestar servicios como los *grid booster*, que van a darles mayor capacidad a las líneas de transmisión, o para clientes industriales, por ejemplo, el *peak sharing*, que permite cortar los *peaks* de precios en los horarios de mayor consumo”.

—Dentro del plan de la empresa, también consideraron en su momento entrar al hidrógeno verde. ¿Eso se mantiene en pie?

“Creo que al modelo de negocio asociado al hidrógeno todavía le falta tiempo, aún tiene que madurar, y si uno ve todos los proyectos en el país, están todos más o menos en la misma. Lo importante es estar en un proyecto de hidrógeno cuando esto ya avance de verdad y explote, nosotros queremos ser parte de uno de esos proyectos y seguramente queremos ser el socio de infraestructura de esos proyectos. Ahora, las capacidades son limitadas, y la oportunidad llega no necesariamente cuando uno tiene el tiempo para poder avanzar. Estos proyectos de agua, batería y los condensadores nos

han tenido muy ocupados”.

—¿Pero le ven futuro a esta industria?

“El tema del hidrógeno no está resuelto en ninguna parte del mundo, hoy sigue siendo más caro que cualquier otro combustible, si no hay un subsidio del Estado, o si no hay alguna parte que esté dispuesta a pagar más caro por este combustible verde, el negocio no vuela. Ahora, los costos han ido bajando, quizás más lento de lo que se esperaba, pero Chile sí tiene una ventaja muy importante por los vientos en el sur, en la zona de Punta Arenas, pero también en el norte, que son los grandes puntos de consumo, nosotros vemos oportunidades ahí asociadas a generación solar, que es muy barata, que te hace muy competitivo, pero más que exportación, seguramente muy vinculada a la minería”.

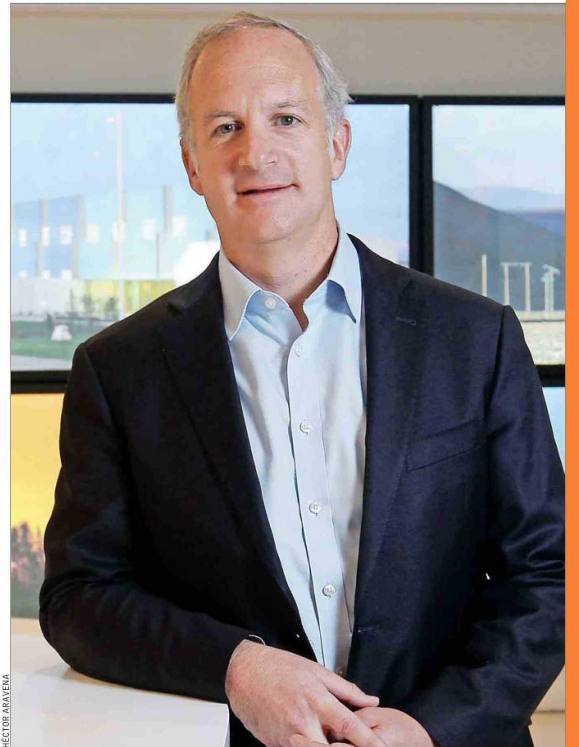
“Permisología”

—¿Cuál es el plan de inversiones de Transelec?

“Nosotros, como Transelec, en los últimos cuatro años entregamos al sistema 50 proyectos, por US\$ 970 millones. Y en los próximos cuatro años tenemos 38 iniciativas por otros US\$ 1.000 millones. Pero además, tenemos la participación en consorcios, en Kimal-Lo Aguirre, que es Conexión; tenemos el consorcio de Agua Horizonte, que corresponde al proyecto Codelco, y el consorcio de Centinela, Agua Esperanza. Ahí hay también otros US\$ 5.000 millones de inversión donde somos accionistas”.

—¿Ven que están las condiciones regulatorias para desarrollar estos proyectos?

“La transmisión tiene una regulación que se dictó en 2006 y luego fue actualizada en 2016, diría que tenemos una regulación más bien estable. No vemos que los problemas para el desarrollo de nuevas inversiones vengán por ese lado.



HECTOR ARAVECA

do. Sí es muy relevante el tema de los permisos para nuevas inversiones”.

“Existe conciencia en la autoridad, lo que es súper importante. Existe mucha conciencia en la industria, obviamente, y en la empresa en general. El desarrollo de proyectos aquí en Chile es muy complejo. Y esa incertidumbre que generan los permisos tiene un costo país que estamos pagando todos”.

—¿Se subsana esto con los proyectos que se están discutiendo en el Congreso?

“Lo primero que rescato es que hoy

en día existe conciencia en la autoridad de la necesidad de arreglar esto.

“Existe conciencia en la autoridad, lo que es súper importante. Existe mucha conciencia en la industria, obviamente, y en la empresa en general. El desarrollo de proyectos aquí en Chile es muy complejo. Y esa incertidumbre que generan los permisos tiene un costo país que estamos pagando todos”.