

Una entrevista de
CONSTANZA VALENZUELA

LA semana pasada, la estatal ENAP informó al mercado un Ebitda de US\$665 millones al tercer trimestre, impulsado por una sustancial menor en los márgenes de refinación.

Las cifras están en línea con los compromisos de la administración de mejorar la performance financiera de la compañía, antes de entrar de lleno al negocio de la generación eléctrica. Este ingreso, que se podrá materializar una vez que el Congreso apruebe la ley enviada por el Gobierno con este fin, se enmarca en los desafíos de la Agenda Energética presentada en mayo de 2014 por el Ministerio de Energía, y tiene por objetivo central elevar la competencia del rubro, bajar los precios y aumentar el peso del gas en la matriz.

Pero esta propuesta ha generado múltiples críticas, tanto del mundo privado como público. Éstas se acentuaron tras conocerse los resultados de la última licitación, que alcanzó una cifra récord de 38 oferentes y precios históricamente bajos, llegando a US\$79,3 por MWh.

En este marco, el gerente general de ENAP, Marcelo Tokman, res-

ponde los cuestionamientos y explica que en el caso de que la coyuntura de baja competencia se revierta, el papel de la empresa solo estaría reservado para la introducción de nuevas tecnologías.

ENTREVISTA CON GERENTE GENERAL DE ENAP

Marcelo Tokman: “No creemos que seamos mejor que otros para desarrollar proyectos”

—Tokman defiende el ingreso al mercado de la generación, pero asegura que los proyectos se concretarán solo en la medida que sean rentables.

—Como empresa generadora, ENAP proyecta que tendrá los mismos desafíos a los que se enfrenta los privados.

¿Cómo se explica la necesidad de que ENAP entre en generación tras los precios alcanzados en la última licitación para clientes regulados?

—Los resultados de la licitación confirmaron que las ERNC son una fuente muy competitiva y que pueden contribuir a las necesidades energéticas del país. Desde el punto de vista de ENAP, nuestro objetivo principal es asegurar que haya suministro suficiente para que estas licitaciones sean competitivas y que además se sienta la presión de que vamos a estar empujando con precios lo más competitivos posibles. Puede ser que lo que hemos visto en esta licitación en realidad sea algo que se repita para los mayores volúmenes que se requieren en los próximos años y en ese caso nosotros lo que haremos con nuestros socios, con proyectos donde seremos minoritarios, es presentar el mejor precio posible. Si finalmente otras alternativas resultan ser más competitivas, igual



habremos cumplido nuestro rol que es asegurar que haya más competencia.

Tras la licitación, las empresas generadoras están analizando su cartera de proyectos para ver qué iniciativas son rentables a los precios actuales ¿Está ENAP en este proceso?

—La única forma en la cual esos proyectos se van a llevar a cabo es si el precio que ofertan en las licitaciones es un precio que es competitivo. Si no ganan en las licitaciones, no se llevarán a cabo esos proyectos y si eso ocurre desde el punto de vista de ENAP no hay un problema, pues se habrá cumplido el objetivo y a esa altura no habremos hecho ninguna inversión. (Es decir) El socio va a decidir un precio que implique que esa inversión sea rentable, pero si en la licitación ese precio no es capaz de adjudicarse en un contrato, ese proyecto no se va a llevar a cabo.

¿Eso podría significar que la participación de ENAP en generación será acotada?

—Es un espacio que creo que hay que dejarlo abierto permanentemente ante la posibilidad de contribuir con nuevas tecnologías, cuando, por alguna falla del mercado, una intervención pública se pueda justificar y utilizar ENAP para eso.

¿Un caso podría ser el impulso a la energía nuclear?

—En el caso de la energía nuclear no está asociado a ninguna característica específica que hace un desperdicio no estar teniéndola en el país. Tal vez podría ser asociado a otro recurso natural que sea abundante en el país, que sea competitiva afuera y que no se está desarrollando todavía y que pueda requerir una intervención para facilitar esa entrada. Si me preguntas, tal

LICITACIÓN

“Se ha confirmado que las ERNC son muy competitivas y que pueden contribuir a las necesidades del país”

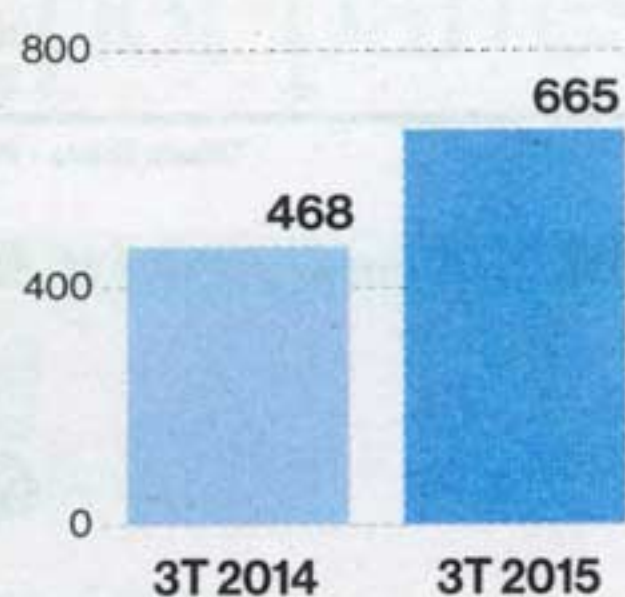
PROYECTOS DE GENERACIÓN
“Lo único que asegura que los proyectos se van a llevar a cabo es que el precio que ofertan sea competitivo”

CAPITALIZACIÓN

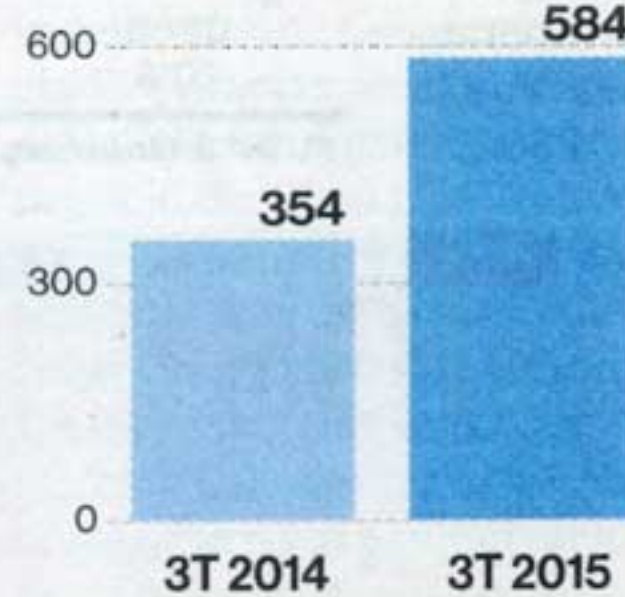
“Cuanto capitaliza el dueño es decisión de él. Pero hemos demostrado que podemos ejecutar un plan”

Resultados de la petrolera

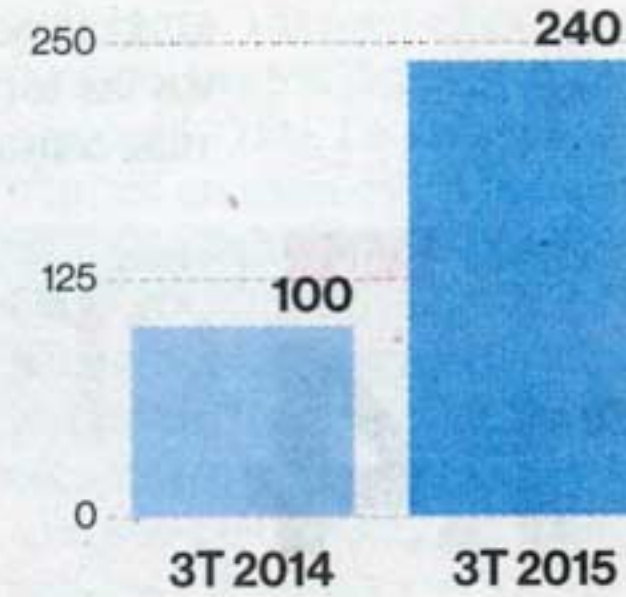
Ebitda
En millones de dólares



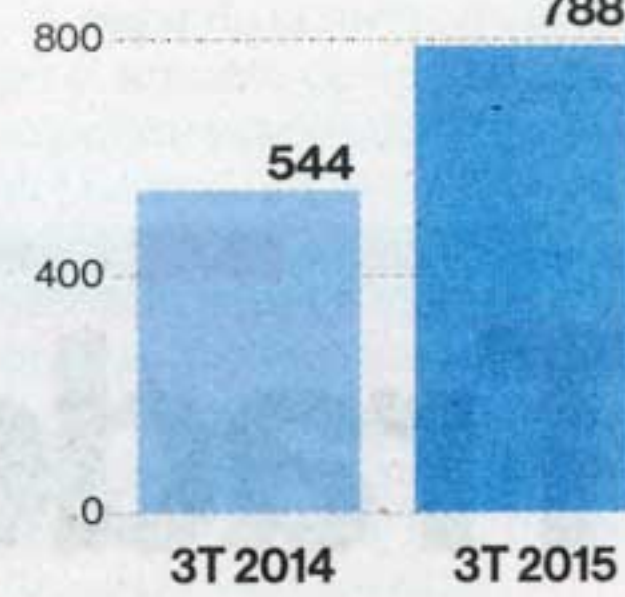
Margen Bruto
En millones de dólares



Utilidad
En millones de dólares



Patrimonio
En millones de dólares



FUENTE: ENAP.

Paulina Padilla • PULSO

vez no es el momento, pero si evoluciona en el futuro podría ser la energía mareomotriz, pero ahí es más bien dejar abierta la posibilidad a que uno encuentre casos como estos donde tampoco creo que sea obligatorio que ENAP sea el instrumento.

¿Por qué creen que ENAP no tendría los mismos problemas que enfrentan las empresas privadas para desarrollar proyectos?

—Muchos han dicho que ENAP estaría haciendo esto porque cree que puede conseguir mejores condiciones que el resto, en términos de recibir permisos, o que por el hecho de ser una empresa pública tendría facilidades. La verdad es que no creo en ninguna de las dos cosas. De hecho, somos fiscalizados y tenemos dificultades como cualquier operación que tiene las dimensiones de nuestras operaciones. Entonces, no hay ningún tratamiento preferencial. Lo segundo, no creemos que seamos mejor que otros para desarrollar proyectos, lo que sí es distinto es que tenemos dos proyectos que ya están con un nivel de avance. El tema acá y es el elemento crítico de nuestra participación, es que es una carrera contra el tiempo porque hay licitaciones en 2016, 2017 y 2018, y se quieren proyectos de generación de base y si se está partiendo desde cero, probablemente no alcanzas a llegar a la licitación por lo que la ventaja, si hay una, es que contamos con dos proyectos que ya han tenido incluso aprobación ambiental, que ya tienen un nivel de desarrollo y que ya tienen nivel de ingeniería.

El Gobierno comprometió US\$400 millones para el ingreso de ENAP a generación. ¿Se podría reducir esta capitalización comprometida, como pasó con Codelco?

—Cuánto capitaliza el dueño es decisión del dueño. Nosotros lo que estamos viendo es que hemos avanzado en términos de una gestión adecuada de la compañía, que hemos logrado ir mejorando los resul-

“Estamos expandiendo el mercado del GNL y nuestra participación en él seguirá aumentando”

Parte de los ingresos de ENAP provienen de la comercialización de gas a generadoras. En caso de que Colbún y AES Gener se adjudiquen espacio de regasificación en GNL Quintero en el marco del open season ¿Cómo afectaría los números de ENAP?

—Hace dos años, en términos de Ebitda, la línea de Exploración y Producción (EyP) aportaba algo más de la mitad del Ebitda de la compañía, mientras que Refinería y Comercialización (RyC), más lo que hacíamos en gas, aportaba menos del 50%. Con la caída del precio del petróleo, el aporte de la actividad de exploración y producción naturalmente cayó y por otro lado fuimos capaces de más que compensar eso con la línea de RyC. Para clarificar, de estos US\$665 millones de Ebitda acumulados hasta septiembre, hay US\$472 millones que son de RyC, US\$173 millones de EyP y tan solo US\$20 millones que provienen de gas y energía. Entonces, lo primero es que si bien contribuye a los resultados de la compañía, este aporte es bastante inferior a lo que generan nuestras dos líneas tradicionales. Si llegase a ser verdad que pudiese haber proble-

tados y que tenemos un plan que hemos demostrado ser capaces de ejecutarlo con proyectos que le reportan valor a la compañía, pero dentro de la planificación se tiene contemplado lo que estaba anunciado por el Gobierno.

Tras los resultados exhibidos en el tercer trimestre, ¿aún es necesario una capitalización?

—El promedio para lograr ejecutar nuestro plan de inversiones va a a-

COMERCIALIZACIÓN DE GAS

“Este aporte es bastante inferior a lo que generan nuestras dos líneas tradicionales”

GNL CHILE

“Lo estamos expandiendo y vamos a seguir expandiendo nuestra participación en él”

EXPANSIÓN GNL

“En el momento que haya que plantearlo, lo plantearemos”

mas, no estamos muy expuestos. En segundo lugar, lo que hemos estado haciendo estos años ha sido vender a Colbún, pero también hemos abierto el mercado del Norte Grande, donde también hemos suministrado de gas y tenemos, además, el crecimiento del consumo industrial. Con todo ello, nuestras ventas igual están diversificadas,

tar más cerca de los US\$800 millones. Como es natural, estas inversiones toman tiempo en ejecutarse y toman tiempo en generar los resultados. A pesar de que son todas inversiones rentables, se produce sin duda un periodo en el cual hay necesidades mayores de financiamiento para llevar a cabo estas inversiones y después estas se pagan por sí solas pero más adelante. Hay un número de años en

pero si llegase a ser cierto que Gener y Colbún logren comprometer finalmente una capacidad de regasificación en la expansión de GNL Quintero, esto es algo que recién se hacía efectivo a partir de 2021. Así, con el crecimiento del mercado y las distintas variantes que hemos abierto no deberíamos tener problemas en mantener nuestros márgenes generando nuevas opciones. **Con ingresos tan bajos, ¿ENAP no ha evaluado vender el 20% de participación que tiene en GNL Chile?**

—No, por varias razones. Tenemos un consumo importante nuestro en nuestras dos refinerías, tenemos además el proyecto de la cogeneradora, tenemos proyectos en carpeta de generación y tenemos clientes industriales y distribuidoras a las cual le estamos vendiendo. Nosotros en este mercado no solo lo creamos, construyendo el primer terminal de GNL con nuestros socios privados, sino que lo estamos expandiendo y vamos a seguir expandiendo nuestra participación en él.

Entonces, ¿evalúan participar en una eventual expansión?

—En el momento que haya que plantearlo, lo plantearemos. ●

los cuales la empresa va a requerir todavía recurrir a financiamiento externo y lo que nosotros tenemos contemplado es contar con la capitalización que fue anunciada por el Gobierno. Creo que tiene que ver mucho con hacer una distinción en términos de cuando la empresa está desempeñando un rol de política y eso le significa tener pérdidas que luego van a ser compensadas. ●