

ANTOINE LIANE, GERENTE GENERAL DE TOTALENERGIES H2 EN CHILE:

“Varias autoridades tienen voluntad de adelantar permisos sectoriales”

- TotalEnergies avanza en la carrera por el hidrógeno verde con su megaproyecto H2 Magallanes, una iniciativa de US\$ 16 mil millones que busca transformar el sur de Chile en un polo energético sustentable.
- Antoine Liane, gerente general de TotalEnergies H2 en Chile, analiza los desafíos ambientales y regulatorios que enfrentarán en los próximos años, destacando la importancia de lograr un contrato de compraventa en 2026 para acelerar la construcción.
- Mientras el proceso de evaluación ambiental sigue su curso, el ejecutivo subraya el trabajo en mitigación de impactos y la relevancia del relacionamiento comunitario para la viabilidad del proyecto.

El proyecto H2 Magallanes de TotalEnergies H2 en Chile marca un hito en el desarrollo de energías renovables en el país, con una inversión de US\$ 16 mil millones y su reciente ingreso al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA). Este megaproyecto, ubicado en San Gregorio, Magallanes, se posiciona como uno de los más ambiciosos dentro de las más de 70 iniciativas anunciadas para convertir la zona en un polo de producción de hidrógeno verde y amoníaco, elementos clave en la transición energética global.

Desde su llegada a la región en 2021, los equipos de TotalEnergies han trabajado en la elaboración de las líneas de base ambientales, un proceso que incluyó tres años de estudios para comprender el territorio y minimizar los impactos de la iniciativa. Según Antoine Liane, gerente general de la compañía en Chile, el proyecto ha sido diseñado con un enfoque de consenso con autoridades y comunidades locales, destacando la robustez del estudio de impacto ambiental presentado recientemente.

A pesar de los avances, Liane reconoce que aún quedan desafíos por enfrentar. La tramitación ambiental en Chile es un proceso complejo y ha sido un obstáculo para muchos proyectos en el pasado. Sin embargo, TotalEnergies apuesta por

un trabajo continuo en los próximos años para consolidar H2 Magallanes como un referente mundial en la producción de energía sostenible, impulsando el desarrollo económico y tecnológico de la región.

En una entrevista con Diario Financiero, Antoine Liane, gerente general de TotalEnergies H2 en Chile, abordó diversos aspectos clave sobre el futuro del megaproyecto H2 Magallanes tras su ingreso al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA). Durante la conversación, Liane destacó el compromiso de la compañía con el desarrollo sostenible, explicando las medidas adoptadas para minimizar los impactos ambientales y fortalecer el diálogo con las comunidades locales. Asimismo, señaló que este paso marca el inicio de una nueva etapa para el proyecto, en la que esperan avanzar en el proceso de tramitación con transparencia y colaboración, enfrentando los desafíos regulatorios con la misma rigurosidad que han caracterizado su trabajo hasta ahora. Con esto, TotalEnergies busca consolidarse como un actor clave en la producción de hidrógeno verde y amoníaco, contribuyendo a la transformación energética del país.

—¿La carta Gantt considera dos años de tramitación?

“Es un plazo estimado. Recién hoy presentamos



ANTOINE LIANE, GERENTE GENERAL DE TOTALENERGIES H2 EN CHILE, ABORDÓ DIVERSOS ASPECTOS CLAVE SOBRE EL FUTURO DEL MEGAPROYECTO H2 MAGALLANES TRAS SU INGRESO AL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL (SEIA).

nuestro proyecto de forma oficial en reunión con el SEA y los demás servicios que lo van a evaluar, y estamos a unos dos meses y medio o tres de recibir el Icsara (Informe Consolidado de Solicitud de Aclaraciones, Rectificaciones o Ampliaciones)”.

—¿En qué tiempos considera razonable concluir la tramitación ambiental?

“Es una pregunta complicada. Según los plazos oficiales, un estudio de impacto ambiental podría

lograr la tramitación en un año, o incluso menos. Por el contrario, cuando aparecen las observaciones de autoridades, o en el Icsara se solicita hacer nuevas líneas de base, estacionales o incluso anuales, ahí la mayoría de los proyectos va agregando plazos. Al hacer una línea de base nueva de 12 meses, en los informes se pierde un año o un año y medio”.

—¿Cuáles son los horizontes que ustedes consideran adecuados en función de los

objetivos de desarrollo general de la iniciativa?

“Estamos trabajando y apuntando a poder lograr el próximo año un contrato de compraventa de una parte de la producción del proyecto, tal vez su primera subfase. Si esto ocurre, si está el contrato firmado un contrato a firme, vinculante, en 2026, vamos a querer construir en cuanto antes”.

—¿Cuál es la presión que impone este objetivo a los

tiempos de tramitación ambiental?

“Si un cliente va a comprar ese producto, va a mirar tres cosas: el volumen, precio y el plazo en el que lleguen los primeros barcos. Entonces, uno podría entregar los primeros barcos hacia 2030, pero esto podría cambiar si se retrasa el proyecto. El tema es cómo podemos firmar un contrato vinculante comprometiéndonos a un plazo de entrega fijo, cuando al final la tramitación ambiental puede durar más”.

-HNH Energy, que impulsa un proyecto comparable, ingresó al SEA en agosto con mucho optimismo, pero después tras recibir las primeras observaciones reclamaron exigencias adicionales del SEA y ralentización de los trámites. ¿cómo evalúan ese precedente?

"Tuvimos la suerte de que ingresaran antes y es-

tamos aprendiendo mucho del camino que han recorrido. Además, está dentro de la misma comuna de San Gregorio, en un contexto de territorio bastante similar. Hemos tratado de adaptar nuestro proyecto en función de lo que ellos han recibido de observaciones a su propio estudio. Si uno mira lo que ha pasado con ese proyecto, el

informe consolidado salió dentro de los plazos establecidos y el hecho de que no hayan tenido que suspender plazos por 12 meses de línea de base, es una buena señal. Ahora, ninguna tramitación ambiental es fácil, y la pregunta es qué tan robustas son las líneas de base -el tema principal- que hemos presentado, qué tan coherente es el estudio de impacto y si es necesario complementar con mayor información".

-¿Cuáles son los temas claves en su proceso de aprobación?

"El principal es el tema fauna, especialmente aves en estado de conservación. Hemos hecho un gran esfuerzo, fuera de estándar, en realmente identificar las especies que existen en el territorio y generar medidas que bajen al máximo el riesgo de colisión con los aerogeneradores. Otro componente importante es que la construcción, operación del puerto y la planta desaladora, no vayan a afectar el medio marino. Y el tercer tema es el arqueológico. Estamos en la tierra originaria de los aónikenk, o tehuelches, y después del desarrollo ganadero y las

estancias. En este territorio tan extenso con terrenos privados, puede haber una tremenda oportunidad para que, al final, el desarrollo energético ayude a rescatar patrimonio no descubierto".

-A nivel país existe un fuerte debate sobre el rol del Consejo de Monumentos Nacionales en estos procesos...

"En la práctica, no hemos tenido problema con el Consejo de Monumentos Nacionales, por lo menos hasta ahora. Ahora, pensando en la ejecución, mejorar los tiempos de respuesta para los permisos es clave para un proyecto de este tamaño, ya que su competitividad depende de la capacidad de construirse rápido, especialmente en una región como Magallanes que tiene un clima adverso. Y si, además, tenemos que cesar constantemente obras por temas arqueológicos a la espera de permisos, ahí vamos a tener un gran problema".

-¿Cómo anticipan eventuales oposiciones por parte de las comunidades?

"Dentro del área de influencia en San Gregorio,

que es una comuna enorme, hay comunidades como villa Punta Delgada, donde viven unas 300 personas, y también en la comuna limítrofe Laguna Blanca, y después está Punta Arenas a 200 kilómetros. La clave es el trabajo de relacionamiento comunitario y participación temprana, que llevamos haciendo hace tres años, y tener un Plan de Inversión Social para responder realmente a los grandes temas que han levantado las comunidades en nuestra área de influencia. Varias autoridades tienen voluntad de adelantar permisos sectoriales".

-En el tema de los permisos sectoriales, ¿han avanzado en la relación con las autoridades?

"Sí. Además del EIA, otra clave es la concesión marítima para la infraestructura del puerto, del terminal de importación-exportación y la planta desaladora. Ingresamos nuestra solicitud en septiembre pasado y se está tramitando rápido. El último año, con un trabajo conjunto del Gobierno Central, Gobierno Regional, las Fuerzas Armadas y la Armada, se ha acelerado

la tramitación de la concesión marítima que hoy ya no la pone en el camino crítico".

-¿Cuál es su expectativa para la aprobación de su concesión marítima?

"Pensando en ese plazo de 14 meses que han tenido los demás proyectos, esperamos que sea aprobada por el Gobierno actual antes de fin de año, que para un proyecto de este tamaño podría ser una muy buena señal en términos de intenciones de acelerar los plazos y de permitir que la inversión llegue".

-¿Cómo están avanzado en el ámbito de los permisos para la construcción del proyecto?

"Estamos trabajando con distintos servicios para poder lograr la tramitación de estos permisos sectoriales en paralelo al EIA. Varias autoridades -como el Ministerio de Obras Públicas, y las direcciones de Vialidad y de Obras Portuarias- tienen alguna voluntad de adelantar la revisión de los permisos sectoriales y poder presentarlos en paralelo del EIA; no aprobarlos -porque no se puede hasta obtener una



PROYECTO DE HIDRÓGENO VERDE PRESENTADO AL SEA.



Resolución de Calificación Ambiental (RCA) positiva, pero si tenerlos revisados técnicamente. Eso sería una tremenda ayuda en términos de acortar plazos”.

-Tras presentar el EIA de la fase uno, ustedes señalaron que vendría una etapa dos, ¿está en preparación?

“No. En la práctica, ingresamos un primer proyecto con una potencia instalada de 5.000 MW, que ya es un gran desafío técnico y de inversión en los estudios dentro de un territorio de 72 mil hectáreas, dividido en dos sub fases. Y dado que tenemos más terrenos para una segunda etapa, o incluso un proyecto independiente a futuro, hemos dividido el trabajo, ya que era imposible cubrir en el mismo estudio las 122 mil ha que tenemos. La etapa dos es un proyecto de mucho más largo plazo y no lo estamos desarrollando por el momento”.

LOS RIESGOS DE JUDICIALIZACIÓN

-Dado que la industria se mueve en un marco normativo que aún tiene aspectos en desarrollo

¿ofrece el nivel de certeza que requiere un proyecto de este tipo?

“El tema de la certeza es clave. Una de las preguntas es: ahora que acabamos de ingresar un proyecto, ¿Qué pasa con las nuevas guías que entran? ¿Son retroactivas? ¿Implica que las líneas de base hechas hace dos años caducan y deba rehacerlas? ¿Cómo se va a mantener fijo mi marco jurídico para que, cuando tenga la RCA, me proteja mañana de una eventual judicialización? Ese es el tipo de dudas que tenemos que trabajar como industria y a nivel de Chile: cómo generar el concepto de justicia ambiental sin matar al desarrollo industrial. La industria del hidrógeno, ni ninguna otra, puede aguantar diez años de judicialización. Toda industria que quiere invertir en miles de millones de dólares en un país necesita esa seguridad. Ese es el gran desafío”.

-¿Cuál es el riesgo que ven en una judicialización posterior?

“Genera una incertidumbre que hace que no podamos comprometer

los contratos de compraventa a firme en términos de fechas, mientras que en otros países, su jurisdicción tal vez permita un poco más certeza a nivel de una tramitación ambiental más corta o resguardada en cuanto a plazos de judicialización. Hoy el monto de inversión es estimado y estamos buscando reducir el monto”.

-Para este proyecto por US\$ 16 mil millones, ¿de qué manera se estructurará ese financiamiento?

“Estamos en una etapa temprana de desarrollo y todavía estamos lejos de decir cómo se va a financiar ese proyecto. Primero, se debe tener un contrato de compraventa del amoníaco, el cual junto al hidrógeno, que no tienen un mercado spot, son productos que van a requerir contratos de largo plazo, donde un comprador se compromete a comprar los volúmenes producidos. Y recién con esos contratos firmados se puede ir a hablar con los financistas e inversionistas. Lo más probable es que no termine siendo de solo un inversionista, sino de varios”.

-¿Cómo se van a financiar los US\$ 16 mil millones?

“Como la mayoría de los proyectos, va a incluir un componente de capital y otro importante de deuda, seguramente internacional o financiamiento tipo project finance”.

-¿Será una proporción de 30% de capital y 70% de deuda?

“Esas son las proporciones en general en esa modalidad. Pero estamos todavía muy lejos para responder esa pregunta. Además, hay un tema asociado al estudio de impacto ambiental, donde es obligatorio poner un monto de inversión aproximada. Pero todavía no es posible confirmar si esa va a ser la cifra, hoy el monto de inversión es estimado, y lo que estamos buscando es reducir el monto”.

-¿El nivel definitivo va a ser menor los US\$ 16.000 millones planteados en el estudio?

“La razón es que el producto que estamos generando con este nivel de inversión, costo de operación y mantenimiento, todavía carece de competitividad. Entonces, el camino

es bajar el monto de inversión, Capex y costos de operación y mantenimiento, y así optimizarlo para ser más competitivos y poder lograr los contratos de compraventa. Tenemos que entender que hay muchos proyectos en distintos países que están compitiendo para colocar las primeras moléculas de hidrógeno o amoníaco a los potenciales compradores y es un producto que todavía por sí solo no es competitivo. Va a requerir subsidios y tarifas especiales para poder existir en el mercado”.

-¿Han avanzado en conversaciones con las autoridades en relación a posibles subsidios?

“Es un tema que hemos puesto en la mesa desde varios meses, y seguimos conversado mucho. Hasta ahora, en términos de incentivos a la inversión, todavía no se ha anunciado una medida concreta que nos pueda servir. No basta tener el mejor sol y el mejor viento para ser competitivos y atraer la inversión, porque cuando hay otros países que ofrecen, por ejemplo, acceso a su red eléctrica sin costos de transmisión, o en que el Estado pone la infraes-

tructura como puertos y rutas, e incluso en desalación, o directamente hacen exenciones de impuestos a largo plazo. Todo ese tipo de ayuda puede terminar compensando las diferencias de recursos renovables y termina siendo más atractivo para un inversionista. Es un tema en el cual el Gobierno de Chile tiene que trabajar, teniendo en cuenta que sus vecinos latinoamericanos o de otros países que compiten para capturar esta inversión en hidrógeno verde”.

-De lo contrario ¿la promesa de Magallanes como gran polo de energía verde está en entredicho?

“Por ejemplo, Brasil tiene una infraestructura eléctrica entre 80% y 90% renovable. Entonces, el tema es cómo hacer más competitivo a Magallanes, una zona extrema que no tiene red eléctrica y donde los costos de construcción son mayores por el alejamiento y las condiciones climáticas. Y en la región hay un solo puerto que permite importar, el terminal Mardones en Punta Arenas, donde la empresa portuaria tiene un proyecto de ampliación que ya debería acelerar”.