

Histórico exgerente de Enel y su arribo a ContourGlobal: “Siempre estuvo en mi cabeza volver a la generación en algún momento”



Víctor Tavera, director
comercial para Sudamérica
de ContourGlobal.

JULIO CASTRO

■ Víctor Tavera, exCEO de Enel Distribución, aborda su nuevo rol y los retos que enfrenta como director comercial para Sudamérica de la productora independiente de energía.

POR KAREN PEÑA

Un fuerte remezón sacudió a la firma de capitales italianos cuando Víctor Tavera presentó su renuncia como gerente general de Enel Distribución. El último día del histórico ejecutivo fue el 7 de abril, pero ya tiene nuevo rumbo. DF adelantó que alistaba su aterrizaje en la compañía ContourGlobal, productora independiente de energía, aunque el cargo que ocuparía se desconocía.

Tavera decide hablar por primera vez sobre el rol que ocupa desde el 14 de abril como Chief Commercial Officer South America (director comercial para Sudamérica) de ContourGlobal. Si bien trabajó siete años en distribución, también se desempeñó en el segmento de generación, al cual regresó. Entre 2003 y 2005 estuvo en Gas Atacama; y entre 2013 y 2017 en Enel Green Power como gerente comercial de Chile y Países Andinos.

“Luego de siete años de trabajar en el segmento de distribución, el de generación me parecía, con todo lo que está ocurriendo en el mercado, un segmento muy interesante. De verdad era un desafío cambiar de segmento, volver a un segmento que efectivamente comparte muchos desafíos por delante, por lo que está ocurriendo con esta revolución tecnológica y por lo tanto me parecía un desafío muy interesante de aceptar. Ese

fue el motivo por el cual cambié desde la distribución al segmento de generación”, confiesa.

Junto con destacar que comparte la visión hacia el futuro de la compañía del fondo KKR de Estados Unidos, donde además trabajan otros exEnel como Antonio Cammisecra (hoy CEO de ContourGlobal) y James Lee Stancampiano, sostiene que se mezclaban muchos elementos que hacían atractivo para él cambiar de segmento. “Como *manager*, creo que siempre estuvo en mi cabeza volver a la generación en algún momento”, asegura.

ContourGlobal tiene hoy 5.300 MW en operación, 1.000 MW que están adicionalmente en construcción y un *pipeline* en desarrollo de otros 6.800 MW. Están en 18 países y las responsabilidades en Sudamérica están particularmente en Colombia, Perú y Chile, que es donde tienen activos en operación. En el caso de Chile, hace pocos meses ingresaron al país, y en abril inauguraron uno de los proyectos que compraron a Grenergy y que permitió su desembarco.

De cara a los desafíos, Tavera apunta a que quieren crecer, particularmente en Chile, un país muy importante para las operaciones de ContourGlobal por su estabilidad, marco normativo y condiciones para desarrollar renovables.

“Hicimos esta compra muy grande de estos 850 MW de proyectos que ya están comenzando

**“Era un desafío
cambiar de
segmento,
volver a uno que
efectivamente
comparte muchos
desafíos por
delante, por lo que
está ocurriendo
con esta revolución
tecnológica”, dice
Tavera.**

su operación y lo que hay que hacer es evidentemente optimizar, que esto sea rentable, de acuerdo a cómo queremos relacionarnos con nuestros clientes y también con las comunidades. Es decir, de manera sostenible. Asegurar que las operaciones funcionen correctamente, con eficiencia, mirando a las comunidades, a los clientes. Este es el primer desafío”, delinea.

Añade que “hay una necesidad de energía en el país, hay distintos segmentos que efectivamente están creciendo y por lo tanto creemos que lo que quiere hacer ContourGlobal en Sudamérica es crecer”.

En específico, plantea que “tenemos que continuar creciendo con un portafolio que tiene que ser diversificado. Tenemos que diversificarnos y, por lo tanto, no descartamos, evidentemente, seguir mirando todas las alternativas que existen en el mundo de las renovables y también todas las zonas que existen para desarrollar renovables en el país”.

Lo importante, dice, “y esto es parte de mi trabajo, es que tengo que realizar y lo estoy realizando, un *scouting* muy profundo y bastante amplio de distintas compañías que finalmente requieren energía (...) La posibilidad de tener hoy día energía de noche nos entrega una flexibilidad bastante distinta a la que tenían las renovables en el pasado y hoy con un portafolio grande de proyectos, más lo que estamos y pensamos poner en operación, nos va a permitir efectivamente ser más flexible con los clientes”, dice.

El nuevo fichaje de ContourGlobal reflexiona que, como compañía,

siempre miran a Chile como un país especial: “Hay muchas regulaciones y operaciones que se producen o fenómenos que se producen primero en Chile y luego se empiezan a producir en otras partes del mundo”. Y añade que les da una flexibilidad diferente el tener energías renovables y adicionalmente agregar la experiencia que están teniendo con las baterías de larga duración: “Creemos que ese va a ser nuestro camino. Siempre va a ser proyectos, probablemente híbrido”.

Su paso por Enel

Aunque en esta conversación, que concedió desde ContourGlobal, declinó referirse a su antigua casa laboral donde lideró -por ejemplo- la crisis por los cortes de luz de 2024, hace un mes realizó una publicación de su LinkedIn personal donde ahondó en su salida.

“Trabajar en Enel ha sido una experiencia única, que me impulsó a crecer tanto profesional como personalmente. Fue un viaje exigente y apasionante, en el que enfrentamos momentos decisivos como el estallido social, la pandemia y el acelerado impacto del cambio climático. Superar estos desafíos solo fue posible gracias a los equipos con los que tuve el privilegio de trabajar”, sincero.

En parte de su reflexión, insistió en su consigna: “Hoy comienzo este nuevo camino con la convicción serena de haber entregado toda mi energía en instalar una verdad ineludible en el centro del debate: la urgencia de una reforma profunda a la regulación del segmento de distribución de energía eléctrica”.