

## TRIBUNA LIBRE



**CRISTIÁN ARAYA  
MAGGI**

ABOGADO EXPERTO EN  
ENERGÍA Y PROYECTOS

## Condiciones para competir en hidrógeno verde

**L**a postergación-retiro de proyectos de hidrógeno y amoníaco verde se ha visto como una “fase de ajuste y maduración” de la industria. Esto es correcto, pero ajuste no significa que la ventanilla de oportunidad haya desaparecido. Significa que hay espacio para algo mucho más exigente. Los países que se beneficien del nuevo mercado serán los capaces de llegar con suficientes proyectos listos para ofrecer contratos en firme a compradores internacionales.

El mercado que puede transformarse en un nuevo pilar exportador de Chile no es local, sino internacional, intensivo en capital, altamente competitivo y dominado por contratos de largo plazo. Si bien tenemos ventajas comparativas en recursos renovables y suelo, lo que definirá la competencia será el costo. Por tanto, llegar antes entrega la ventaja de aprovechar el proceso de costos decrecientes por expansiones futuras y desarrollar infraestructura de tamaño suficiente para gozar de economías de escala, es fundamental.

Así, contar con las naves de transporte más grandes posibles y fomentar la utilización de instalaciones compartidas son objetivos que el país debiera buscar para transformarse en un suministrador competitivo y confiable, además del beneficio de minimizar los impactos ambientales, territoriales y de seguridad, así como pensar en atraer el establecimiento de nuevas industrias intensivas en el uso de tales recursos y/o electricidad.

Y para llegar antes, hay que estar preparados. Sin contratos de compra en firme, no hay proyectos. Ningún directorio ni banco financiará una planta de amoníaco verde sin un offtake de largo plazo con un comprador financieramente solvente. “Sin contratos de compra en firme, ningún directorio ni banco financiará una planta sin un offtake de largo plazo con un comprador financieramente solvente”.

con un comprador financieramente solvente. Pero esos contratos solo se adjudican a oferentes que pueden comprometer suministro firme, con costos conocidos, ingeniería avanzada y riesgos controlados. Para que un productor chileno pueda competir en licitaciones internacionales, debe contar con permisos, concesiones, acceso asegurado a terrenos, acuerdos con proveedores y una estructura de costos definida. Sin eso, no existe oferta creíble. Y sin oferta creíble, no existe contrato.

En este contexto, el rol del Estado es determinante para viabilizar decisiones de inversión que, por su magnitud, no pueden depender solo del entusiasmo tecnológico. El verdadero empuje que se requiere es uno de “pre inversión”: desarrollar o clarificar normas técnicas inexistentes o ambiguas, acortar plazos de evaluación ambiental, reducir incertidumbre regulatoria y promover infraestructura compartida (agua, puertos). Por ejemplo, la carga financiera temprana asociada a terrenos fiscales y concesiones desde el día cero no es neutral, desplaza riesgo hacia la etapa más frágil del desarrollo. Diferir estos cobros hasta la operación comercial es una solución fiscalmente responsable. El costo fiscal es cero en valor presente y el Estado recibe los fondos más adelante.

Chile no enfrenta una crisis, sino la decisión estratégica de fomentar y construir desde hoy el entorno y condiciones que los proyectos de gran escala necesitan para competir globalmente.

**“Sin contratos de compra en firme, ningún directorio ni banco financiará una planta sin un offtake de largo plazo con un comprador financieramente solvente”.**