

Atlas Renewable, vinculada a BlackRock, desembolsará US\$2.000 millones en el negocio renovable en Chile y México

A nivel global, la energética planea duplicar su capacidad instalada a 4 GW en los próximos dos años. En entrevista con Pulso, el CFO de Atlas, Esteban Uauy, revela detalles del negocio renovable que tienen en mente. Observan atentamente la desalación y los data centers como nuevas aristas de su gestión. “Tenemos ambiciones de crecimiento”, apunta el ejecutivo.

MATÍAS VERA

Están desplegados en Chile, Uruguay, Brasil, Colombia y México. A nivel local disponen de 200 MW de almacenamiento de tipo Bess operando y más de 650 MW en construcción, correspondiente a centrales renovables con capacidad de almacenamiento.

Atlas Renewable Energy figura en el país como un jugador relevante en energías renovables. Dedicada a la construcción y operación de proyectos solares y de baterías, principalmente, ha tejido cuatro proyectos. Su capacidad instalada de almacenamiento en Chile alcanza una participación de 11% del mercado operativo.

A la fecha, la empresa tiene su casa matriz en Estados Unidos, y dispone de un único accionista: Global Infrastructure Partners (GIP), parte de BlackRock. El director financiero (CFO) de la eléctrica, Esteban Uauy, revela en entrevista con Pulso los planes que delinean para América Latina y Chile.

¿Cuánto dinero han invertido en proyectos eléctricos?

- Atlas a la fecha ha invertido cerca de US\$5.000 millones en la plataforma.

¿A nivel mundial?

- A nivel global, sí. Esperamos que en los próximos años haya una inversión en torno a los US\$2.000 millones. Eso principalmente entre Chile y México.

Esa inversión dice relación con el refinanciamiento por US\$3.000 millones que consiguieron el mes pasado, ¿no?

- Es un refinanciamiento, es decir, un financiamiento que engloba la mayoría de nuestros activos con flujos determinados en dólares con contratos de largo plazo. Por lo tanto, lo que hicimos fue refinanciar créditos que habíamos usado para la promoción y construcción de proyectos en Chile, Brasil y México, y los refinanciamos en un financiamiento que engloba todos estos activos. Son un total de 11 activos.

Chile y México son US\$2.000 millones, ¿cuánto es para Chile?

- Es difícil decir... porque nuestro crecimiento está dado por las necesidades de nuestros clientes. Somos una plataforma que es muy customer centric, por así decirlo. Donde vemos oportunidades de crecimiento en el fondo es donde queremos



CFO de Atlas, Esteban Uauy.

estar y donde nuestros clientes nos necesiten. No te puedo decir si son mil para Chile y mil para México. Hay oportunidades por US\$2.000 millones en ambos países, pero tenemos que ir priorizando las que se vayan dando con más naturalidad y con mejores oportunidades en distintos países. Es un poco la función, desde de la empresa, el uso eficiente de los recursos, y tenemos que hacer un uso de nuestro capital donde veamos mejores oportunidades. O sea, no tenemos presupuesto para Chile y presupuesto para México.

¿Qué plan de negocios tienen para este año?

- Sabemos que existe una demanda que va a llegar al mercado de parte de algunos de nuestros clientes existentes y otros clientes nuevos. Sabemos que va a haber también una licitación de las distribuidoras este año. Y de ser exitosos en esas licitaciones, claramente habría un desarrollo y un deployment de capital. Pero si no tenemos el caso de negocio para un proyecto armado, la decisión de inversión se posterga y se priorizará una oportunidad que ocurra antes en otro lado o en México. (...) Tenemos ambiciones de crecimiento en los próximos años bastante altas, en torno a los casi 4 GW que queremos desarrollar en los

próximos 24 meses. Vamos a prácticamente duplicar nuestra capacidad instalada en los próximos años. Pero eso viene acompañado de decisiones de inversión racionales, que tienen un caso de negocio armado y que están ahí para servir un cliente en específico.

¿En Chile o global?

- Global. Esta compañía es una compañía que es regional. Tenemos una presencia en Latinoamérica, y nuestras decisiones de inversión, si bien tenemos foco de crecimiento en países como Chile y México, no nos amarramos o autoimponemos limitaciones.

GUERRA EN MEDIO ORIENTE

¿Les está afectando la guerra en Medio Oriente y el alza del petróleo?

- Hoy día tenemos proyectos en construcción que están en etapa avanzada, donde tenemos la mayoría de los equipos ya en Chile. Estamos haciendo algunas expansiones de algunos proyectos existentes que requieren nuevos equipos, pero estamos hablando de cantidades más limitadas. Nos vamos a encontrar con la realidad cuando tengamos que empezar a ponerle precio a nuestras ofertas en los próximos meses. Es decir, cuando nos presentemos a una licitación con alguna oportunidad en México o en Chile o donde sea.

Específicamente, ¿en qué componentes se ven afectados?

- El transporte es algo importante y, sobre todo, el mercado de los seguros asociados al transporte. Cuando importamos equipos aseguramos la carga que va arriba del barco. Todos estos incrementos, tanto del costo del combustible del barco más el riesgo asociado a la circulación de ese barco por territorios que pueden estar afectados por este ambiente más tenso, ya sabemos que va a haber un efecto en los transportes y que va a haber un efecto en los seguros.

En términos de materias primas para la producción de baterías o la producción de paneles fotovoltaicos, no nos hemos encontrado todavía con un cambio de precio material. Eso pasa porque los productores tienen una posición asegurada, o sea, si ellos dependen del litio, trabajan con contratos más de mediano plazo, o algunos con precio fijo.

DESALACIÓN Y DATA CENTERS

Sus clientes son principalmente mineros, Codelco y CAP. ¿Se están expandiendo a otros sectores?

- Vemos que hay desarrollos de otros sectores que son bien interesantes. Aquí estamos hablando de desalación, que en los próximos años va a ser un sector importante. Y donde vemos una tremenda oportunidad es en el sector de infraestructura digital, ahí creemos que Chile se puede posicionar de forma bastante competitiva y es un sector donde creemos que va a haber mucho crecimiento y mucha demanda por parte de esas empresas.

¿Data centers?

- Data centers.

¿Cuándo se podrían activar sus proyectos para estos sectores?

- Va a ser en el mediano plazo. No creemos que esto va a ocurrir en 10 años más. Esto es ahora y en el fondo es una realidad con la que ya nos estamos enfrentando. Cuando van a ocurrir los proyectos depende de una decisión de inversión en la cual nosotros entramos un poco después. Nosotros entramos como una parte de la ecuación de la decisión de inversión de otra empresa. Pero creemos que es algo que se va a venir en los próximos dos años.●