LITORALPRESS

Fecha: 24-08-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: COPEC VA MÁS ALLÁ DEL COMBUSTIBLE: "Estamos en evolución a ser un ecosistema de servicios"

Pág. : 10
Cm2: 1.134,0
VPE: $ 14.896.435

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

Arturo Natho, gerente general de la compañía del grupo Angelini

COPEC VA MÁS ALLÁ DEL COMBUSTIBLE: "Estamos en evolución a ser un ecosistema de servicios"

La nueva estrategia comenzó en 2019 e incluye electromovilidad, energías renovables, logística de última milla, comida al paso, turismo y soluciones digitales. Este año invertirán US$ 230 millones, la mitad destinada a esos nuevos negocios. En 2024, los negocios distintos a combustibles obtuvieron un Ebitda de US$ 90 millones.

• JESSICA MARTICORENA

Arturo Natho, gerente general de Copec.

FELIPE BAEZ

Una profunda transformación estratégica está viviendo Copec, el brazo energético del grupo Angelini. La principal empresa de combustibles de Chile, con más del 50% del mercado local y 90 años de historia, hoy no vende solo gasolina, diésel o lubricantes en sus 691 estaciones de servicio. Se está diversificando a otros negocios, con un portafolio que incluye electromovilidad, energías renovables, logística de última milla, comida al paso, turismo y soluciones digitales.

"Estamos en un proceso de evolución. Copec evolucionó a ser un ecosistema de servicios que acompaña la transformación del país. La estamos llevando más allá del combustible, con soluciones que responden a necesidades actuales y futuras. No se trata de dejar atrás lo que hemos sido, sino de evolucionar", subraya Arturo Natho, gerente general de Copec.

La nueva estrategia, explica, responde a los desafíos que impone el cambio climático, que pasan por una menor dependencia de los combustibles fósiles y un vuelco hacia nuevas energías y formas de movilidad, y donde Copec busca ser "un actor relevante en la transición energética del país, ser protagonistas en formas distintas de suministro energético".

Este nuevo modelo —que comenzó a gestarse en 2019— está cimentado en tres ejes: nueva movilidad, nuevas energías y nueva conveniencia. Con ese norte, Natho recalca que "estamos invirtiendo más de US$ 230 millones en 2025: la mitad destinada a nuevos negocios y la otra mitad a nuestro negocio tradicional de combustibles".

El objetivo hacia adelante es que estos nuevos negocios adquieran mayor incidencia en la operación total de la compañía. Y así ha ocurrido.

Natho detalla que en 2019, los negocios distintos a combustibles obtuvieron un Ebitda de US$ 15 millones, y ya el año pasado alcanzaron los US$ 90 millones. "Está evolucionando de manera favorable el negocio no combustible y tenemos buenas proyecciones", destaca el ejecutivo.

No obstante el buen desempeño, Copec no descuida su actividad tradicional y mira con atención la competencia con el gigante saudí Aramco, que aterrizó en el país en 2024. "La competencia en Chile siempre ha sido alta y exige que el mercado esté atento. Estamos acostumbrados a competir. Nuestro foco está puesto en seguir construyendo una oferta integral", puntualiza.

Con presencia en Colombia, Perú, Ecuador, Panamá y República Dominicana, con la marca Terpel, en 2023 Copec vendió la operación en Estados Unidos, con Mapco. "El valor de una red de combustible tiene que estar acompañado de cierta escala, y en EE.UU. no logramos tener una escala regional. Estábamos en varios estados, pero no superábamos el 5% de mercado. Decidimos concentrarnos en mercados donde tenemos mayor presencia", relata Natho

No descarta volver a Norteamérica, pero dependerá de las condiciones, enfatiza. Tampoco desecha ingresar a otros mercados, "no tenemos visto nada, pero siempre estamos abiertos a evaluar oportunidades".

Sí pusieron en venta las operaciones de Perú y Ecuador, "porque no alcanza a tener sentido cuando tienes una participación chica", argumenta.

Tiendas de conveniencia multiplican por cuatro su Ebitda

La denominada 'nueva conveniencia' apunta a robustecer la alimentación al paso, ampliando la oferta de las 477 tiendas de conveniencia que operan como Pronto y Pronto Express.

Ya suman las marcas de hamburguesa Streat Burger, de pizza Sbarro y de café Juan Valdez, operación que esta semana aprobó la Fiscalía Nacional Económica.

"La aprobación de la FNE es un paso importante. Juan Valdez es una marca reconocida y es una oportunidad de enriquecer nuestra propuesta", resalta el ejecutivo.

Destaca que entre 2019 y 2024, el Ebitda de las tiendas de conveniencia se multiplicó por cuatro. Este año llegarán a 580 Pronto y Pronto Express. Y con Juan Valdez, el plan es reforzar las 22 tiendas que hoy tiene y colocar la marca en sus servicentros.

Estos últimos funcionan también como puntos de última milla, donde la gente puede entregar y retirar paquetes. En 2022, Copec compró la empresa de logística y encomiendas Blue Express, la que hoy tiene capacidad para procesar entre 300 mil y 500 mil paquetes diarios, y al 2030 esperan ampliarlo a más de 1 millón de paquetes al día.

Cargadores eléctricos antes que los autos

También están avanzando en electromovilidad, pues "estimamos que entre 2030 y 2035, la demanda por combustible puede estancarse", prevé Natho.

Hoy, 74 estaciones de servicio de Copec cuentan con cargadores eléctricos. Y este año inauguraron la primera estación de servicio 100% eléctrica, la primera en ser reconvertida, donde más de 50 autos cargan al día.

Si bien el parque de vehículos eléctricos crece, aún avanza a menor velocidad que las instalaciones. "Los cargadores están llegando antes que los autos, suele ocurrir que hay cargadores y no hay una masa de autos todavía, pero si no hubiera cargadores, tampoco habría autos eléctricos. Esa tendencia irá cambiando", expone Natho.

> **"Con Las Salinas estamos muy contentos. Estamos avanzando en una nueva etapa (...) Esperamos que el proyecto urbano inicie su ejecución en 2028".**

Copec también abastece a 2.500 buses eléctricos, "lo que significa que energiza el 50% de la mayor flota de buses eléctricos del mundo fuera de China", resalta el ejecutivo. Tienen 13 electroterminales en operación y otros 27 en construcción.

El camino de 'transformación' de Copec considera el desarrollo de *startups*. En 2019, fundaron Corporate Venture Capital, con sede en Silicon Valley, "para conectarnos con el ecosistema de innovación global y traer a Chile las mejores tecnologías". En San Francisco cuentan con un equipo de seis personas.

A la fecha, han invertido más de US$ 160 millones en 24 *startups*. "Revisamos cerca de 800 al año. El nivel de riesgo de las *startups* es alto. Se apuesta por una idea que puede ser buena y por un equipo que se espera sea bueno", reconoce Natho.

Explica que el monto de inversión que destinan a cada una "nos permite estar cerca de la administración, no ser actores pasivos, ser al menos un observador del directorio, para poder entender lo que pasa e influir".

Comercializador de energía renovable

Con la nueva ruta que emprendió, Copec se sitúa entre los cinco mayores comercializadores de energía renovable en Chile.

A través de Emoac, ingresó al negocio de la eficiencia energética y comercialización de energías 100% renovables para clientes libres, aquellos que pueden negociar su abastecimiento directamente con generadores. Emoac —plataforma de servicios eléctricos— abastece a más de 300 clientes, con contratos por 1.300 GWh, y una proyección de más de 4.000 GWh al 2028.

Además, en 2024, Copec se adjudicó el parque fotovoltaico Granja Solar, de 123 MW de potencia, ubicado en Pozo Almonte, Región de Tarapacá. Tiene 336 mil paneles solares y en desarrollo un complejo de baterías de almacenamiento por 420 MWh.

Y con Copec Flux, la firma tiene 21 pequeños medios de generación distribuida, centrales de hasta 9 MW.

"Estas inversiones están alineadas con la estrategia de ofrecer a nuestros clientes un portafolio de servicios de energía para satisfacer sus distintas necesidades", describe el ejecutivo.

El turismo también forma parte de la carretera de nuevos negocios. Chiletur Copec es una plataforma para contratar *tours* en todo Chile y facilita la venta de entradas para parques nacionales administrados por Conaf.

Fin de alianza con Latam: "Fue interesante por algún tiempo"

En junio pasado, Copec y Latam pusieron fin a una alianza de 13 años. "El término de la alianza entre Copec y Latam fue resultado de un acuerdo mutuo, dado que a ambas compañías dejó de hacerles sentido continuar bajo un modelo basado en la acumulación de millas. Ni ellos ni nosotros, éramos los mejores socios para continuar la alianza", argumenta Arturo Natho.

Explica que la alianza con Latam "fue interesante por algún tiempo, pero hace cuatro años armamos un modelo propio de fidelización, Full Copec. La satisfacción de los clientes hoy es mucho mayor de la que teníamos. Antes, con millas, menos de un 15% de la gente cambiaba sus planes o premios en algo, hoy estamos sobre el 70%".

Remarca que desde 2021, "Full Copec se ha posicionado como uno de los programas de fidelización más grandes y robustos del país, superando los 4,3 millones de personas inscritas y con más de 80 alianzas con distintas industrias".

Y adelanta que próximamente "igual vamos a tener una alianza con una línea aérea", en alusión a SKY Airline.

Las Salinas: "Estamos avanzando en una nueva etapa"

Esta semana, Inmobiliaria Las Salinas, filial de Copec, recibió una buena noticia. El Segundo Tribunal Ambiental resolvió por unanimidad rechazar las reclamaciones y solicitud de invalidación contra la resolución de calificación ambiental del proyecto Las Salinas, que desde 2012 busca desarrollarse en Viña del Mar.

"Estamos muy contentos y avanzando en una nueva etapa, tras completar oficialmente la primera fase de descontaminación en el paño sur. Ahora inicia la fase de operación y saneamiento, y esperamos que el proyecto urbano inicie su ejecución en 2028, para estar completo hacia el año 2040", subraya Arturo Natho.

Enfatiza que el plan participativo con la comunidad se hizo de acuerdo a todas las exigencias que estableció la Superintendencia del Medio Ambiente. Y acota que la Municipalidad de Viña del Mar no ha participado, aunque ha sido invitada.

El proyecto contempla una inversión de US$ 1.300 millones y el ejecutivo adelanta que "la fórmula de todas maneras es que Las Salinas desarrolle la urbanización, el master plan, y que las inversiones en particular se vayan haciendo con sociedades con distintos actores, siempre con Las Salinas controlando con una participación en esas sociedades".

Y se explaya: "Significará una reactivación para la región, generando más de 4.000 puestos de trabajo durante toda su implementación. Este proyecto de regeneración ambiental y urbana es una buena noticia para Viña del Mar. Es una iniciativa que marca un hito en la recuperación de un terreno con pasado industrial y que permitirá habilitar un espacio para el desarrollo de un barrio de usos múltiples de la ciudad. Si bien aún enfrentamos trabas administrativas, confiamos en que primará el bien común y que Viña podrá avanzar hacia una regeneración urbana que devuelva a la ciudad un espacio significativo para todos quienes la habitan".