

**EL DEAL**

# Los ajustes en Engie de cara a la última fase de su transformación

La firma renovó su primera línea ejecutiva con la incorporación de un nuevo CEO y un nuevo CFO. Con una posición financiera sana y un proceso de transformación sólido, ahora el desafío es desplegar una ofensiva comercial y financiar US\$ 1.400 millones en proyectos.

POR FRANCISCO NOGUERA

El tercer mayor actor del mercado chileno en generación y transmisión, Engie Energía Chile, ha estado cargado de anuncios en los últimos meses.

Tras el inicio de las últimas etapas para finalizar la reconversión de su matriz energética a fuentes renovables, y en medio de una mayor holgura financiera, las oficinas ubicadas en la Torre Titanium han experimentado un ajuste en su primera línea ejecutiva con la incorporación de un nuevo gerente general y un nuevo gerente de finanzas.

El primer movimiento se ejecutó a comienzos de mayo. El entonces CFO, Eduardo Milligan, quien fue el número dos de la compañía por más de seis años, fue trasladado a Engie España. Fue reemplazado por el belga Vincent Sorel que llegó desde la vicepresidencia de finanzas en el negocio de renovables de toda Europa.

Dos semanas después llegó un nuevo ajuste. La entonces CEO, de origen francés, Rosaline Corinthien, presentó su renuncia para trabajar en la matriz europea. El cargo lo tomó el chileno Juan Villavicencio, quien venía de liderar justamente el negocio de energías renovables y baterías a nivel local.

El cambio en la gerencia general se concretó a comienzos de este mes y lejos de ser una sorpresa, responden a una detallada estrategia del accionista controlador, Grupo Engie para dar continuidad al plan de transformación energética.

### Los cambios de la matriz

Para entender los movimientos, hay que recordar el plan de Engie. Fue en 2019 cuando la compañía anunció en Chile la transformación de su modelo de negocio. La estrategia consiste principalmente en aumentar su capacidad de generación en un 70% —pasando de 2,2 GW a 3,7 GW— y en erradicar la generación a carbón de su matriz. Todo para 2027.

El camino ha estado cargado de desafíos. Tras la pandemia, mientras en Europa la matriz enfrentaba el corte del suministro de gas ruso

—que significó la mayor crisis energética en décadas para la industria en el viejo continente—, en Chile la filial operaba con el congelamiento de tarifas eléctricas y una sequía que disparó los precios del mercado spot, donde la firma compraba el 40% de lo que luego vendía.

El agresivo plan de inversión para transformar el negocio, sumado a la delicada situación financiera, generó la tormenta perfecta. Entre 2022 y 2023, la filial chilena acumuló pérdidas por US\$ 800 millones: las mayores de toda su historia.

Tras ese complejo escenario, hoy el panorama interno de Engie es distinto. Al cierre de 2024 la firma retornó los números azules, mejoró sus niveles de endeudamiento y volvió a operar con holgura. Para muchos, la remontada financiera marcó la administración y fue el "legado" que dejaron Rosaline y Milligan.

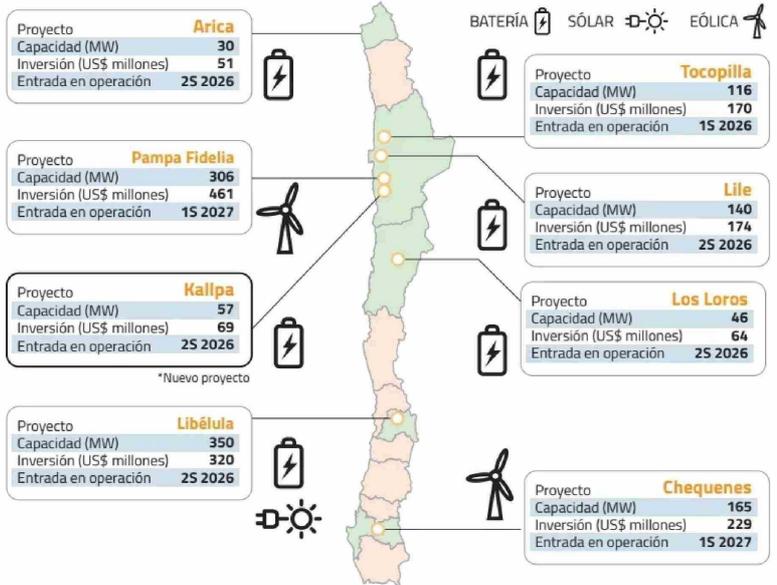
Con esa etapa culminada, se despojó el camino para una nueva administración.

### El porqué de los cambios

"Rosaline realizó un enorme trabajo estos tres años y mi misión es continuar la hoja de ruta de nuestra transformación, trabajando con todas las unidades de negocio unidas", comentó a este medio Villavicencio.

Aunque el plan estratégico se mantenía firme, Engie entró en las etapas finales de la transformación y ahora los focos son distintos. Fuentes cercanas a la firma explican que si el principal desafío de la exCEO fue transitar hacia una matriz más verde y anunciar múltiples proyectos, ahora el objetivo de Villavicencio será concretar la transición. Pero, sobre todo, balancear el portafolio de generación con la estrategia comercial de la empresa.

En detalle, el foco del nuevo gerente general será firmar contratos de abastecimiento con grandes clientes e incrementar la competitividad de la firma. Su arribo ocurre en un momento clave. En el primer semestre la venta al segmento libre se contrajo un 9%. Y según la presentación de resultados, en los próximos años enfrenta vencimientos de contratos relevantes:



en 2026 finaliza el acuerdo con la mina de Chuquicamata y en 2028 con El Abra.

Desde el mercado destacan que su experiencia en la construcción e implementación de proyectos a gran escala es un guiño a las empresas mineras. "Hemos reactivado el trabajo comercial", comentó Villavicencio a los inversionistas este mes.

### La mano financiera

Al mismo tiempo, los movimientos en la gerencia de finanzas también se dan en un momento clave. Mientras que el traslado a España de Milligan significó un impulso en su carrera profesional, la llegada de Sorel ocurre justo cuando Engie está ejecutando un arsenal de proyectos para concretar su transformación.

En los próximos dos años, el nuevo CFO deberá financiar ocho proyectos que requieren un desembolso superior a US\$ 1.400 millones. El desafío no es menor: demandará

una pulida expertise en el mercado de capitales y una administración con fuerte énfasis en la eficiencia. Dos cualidades que el belga cumple.

Sumado a lo anterior, otro de los desafíos de Sorel será ejecutar el proceso de homologación de las plataformas contables y financieras con la de la matriz. "Es una súper buena señal porque es un ejecutivo de muy alto nivel que estaba en Europa y lo traen a apoyarnos en todo este proceso", comentó un alto ejecutivo de la empresa.

### Con el pie derecho

Recientemente, Villavicencio y Sorel comunicaron los resultados del primer semestre y luego realizaron una conferencia con analistas. En un desayuno en las oficinas de Bci sorprendieron con tres anuncios al mercado.

El primero, ligado a sus resultados: la compañía reportó una utilidad de US\$ 108 millones en el segundo

trimestre, un 30% por encima de lo esperado.

El segundo punto vino con un ajuste en su guidance para el cierre de año. El rango de Ebitda, que a inicios de 2025 estaba entre US\$525 y US\$575 millones, se elevó a US\$ 650-US\$ 700 millones. Al mismo tiempo, su proyección de apalancamiento (deuda financiera neta/Ebitda) bajó de 3,9 veces a 3,3. Todo lo anterior, estuvo respaldado por ingresos de US\$100 millones que le trajo el fin a la disputa legal con su proveedor de gas, Total Energies.

Pero fue el tercer anuncio el que acaparó la atención. Engie decidió ampliar su plan de inversión. A los US\$ 1.400 millones comprometidos entre 2025 y 2027 en siete proyectos, sumarán US\$ 70 millones para levantar un nuevo sistema de almacenamiento de energía, Bess Kallpa, que se construirá en el Parque Eólico Kallpa. Con ello, la meta de capacidad instalada para 2027 también se ajustó: de los 3,5 GW previstos inicialmente, ahora la compañía apunta a 3,7 GW.

A 28 meses de finalizar su plan estratégico, Engie ya redujo a la mitad su capacidad instalada a carbón y aumentó las fuentes renovables del 3% al 42%.

Los mayores hitos pendientes serán la inauguración de cada uno de los proyectos y desconectar las dos centrales a carbón aún activas. Con eso, más del 70% de su capacidad será en renovables.

### La evolución de Engie Chile

