

Capítulo 13

ACCIONA

Está presente en Chile desde los años 90.

Desarrolla su actividad en los campos de la Infraestructura, Agua y Energías Renovables.

“Chile, un mercado idóneo para la actividad de Acciona”

Por **Alfredo Solar Pinedo**

Gerente General de Acciona Energía Chile

Son muchas las variables que una compañía mira en el momento de decidir su internacionalización. Tamaño y crecimiento del mercado objetivo, competencia, cultura, idiosincrasia, oportunidades de corto y largo plazo, estabilidad política y regulatoria, inflación local, tipo de cambio, política tributaria, etc.

Tal vez, al examinar individualmente cada una de estas variables, encontraríamos lugares en el mundo donde se presenten mejores condiciones que Chile. Pero cuando se tienen en cuenta todos los elementos en su conjunto, este país ofrece sin duda un inmejorable panorama, en el que se conjugan de forma casi ideal la mayor cantidad de esas variables, haciendo que las empresas que se deciden por este mercado rara vez se retiren de él. Una realidad que no solo se presenta en ocasiones puntuales, sino que se ha mantenido en el tiempo, haciendo de Chile un destino atractivo para invertir en los últimos treinta años. Pasaré a contar nuestra experiencia.

En el año 1993 llega a Chile Roberto Redondo, ejecutivo de la constructora Cubiertas y Mzov, empresa que se fusionaría luego con Entrecanales y Tavora para formar la constructora Necso, hoy Acciona Infraestructuras, uno de los pilares del grupo Acciona. Roberto no tarda en configurar formalmente una empresa que rápidamente se inserta en el competitivo mercado de la construcción en Chile. Inicia su actividad con la construcción de la planta de tratamiento de aguas de la ciudad de Valdivia, y luego con las centrales hidroeléctricas de Peuchén y Mampil, ambas en el río Duqueco, con una capacidad de generación conjunta de 133 MW, que se desarrollan junto a Iberdrola. Ello da origen a la compañía Ibener, de la que ACCIONA vendería su participación algo más tarde.

En esos primeros años, la empresa consolida su presencia en Chile, un país todavía con déficits de infraestructura, con enormes posibilidades de crecer, y con una incipiente participación de constructoras españolas que irían llegando progresivamente atraídas por el crecimiento que presentaba el país. Los logros y expectativas de los primeros años eran motivadores pero faltaba una obra emblemática que consolidara la presencia de Acciona como un gran actor de la infraestructura. En un mercado abierto y competitivo se presentaban múltiples oportunidades que debían ser cuidadosamente evaluadas.

Acciona, como empresa extranjera recientemente implantada en Chile, no contaba en esos momentos con todas las calificaciones en los registros del Estado para postular a la construcción de obras públicas y se concentra por ello en clientes privados. Es así como en 1998, la compañía se transforma en el principal contratista de Endesa Chile para la construcción del túnel y las cavernas de la Central Hidroeléctrica Ralco, la mayor del país. Este contrato planteaba grandes desafíos técnicos y no estuvo exento de problemas y tensiones. Las obras subterráneas siempre plantean alta incertidumbre y los túneles de Ralco no fueron la excepción, pero el reto concluyó con éxito.

Corría ya la década del 2000 y Chile acababa de lanzar un programa de Concesiones extremadamente ambicioso para el tamaño del país. Con un nuevo marco legal especialmente diseñado para favorecer el desarrollo de infraestructuras y una enorme cartera de proyectos, se lanza en el gobierno del presidente Ricardo Lagos un plan de carreteras, embalses, aeropuertos, cárceles y hospitales entre otros, que terminarían sumando inversiones por más de treinta mil millones de dólares, imposibles de acometer para el Estado, y que deberían desarrollarse con inversión privada.

Este desafío implicaba para las empresas constructoras combinar el negocio tradicional de realizar obras, con el negocio de inversión a largo plazo. Sin duda, fueron las empresas españolas las que mejor comprendieron los riesgos y oportunidades y capturaron una parte muy importante de este negocio, por encima de las locales y otras extranjeras. Acciona no permaneció ajena a esta dinámica, y con la confianza de llevar 10 años en Chile, se adjudicó las concesiones Red Vial Litoral Central y la autopista urbana Américo Vespucio Sur.

Esta última se transformaría en una obra emblemática, no solo por sus 600 millones de dólares de inversión, sino porque permitiría batir muchos records en construcción tanto en Chile como a nivel de la propia Acciona. Autopista urbana de compleja ejecución, implicó cortar la ciudad, expropiar muchos cientos de viviendas, y desplazar y mantener operativos todos los servicios públicos, todo ello para ejecutar una obra vial que aloja la línea 4 del Metro de Santiago en su interior, con diez kilómetros de extensión, el mismo número de estaciones y más de ochenta puentes y estructuras. Se construyó en el tiempo récord de 24 meses, con la utilización simultánea de más de 1.000 máquinas; el trabajo de 9.000 personas y más de un millón de planos confeccionados durante la ejecución.

En 2005 Acciona se consolidaba ya como un actor relevante en Chile, habiendo ejecutado obras en el país que superaban ampliamente los 1.000 millones de dólares, con inversión a largo plazo y con una sensación de confianza que alentaba su crecimiento y expansión.

El desarrollo de las energías renovables en España situaba ya a Acciona como un actor relevante en este mercado, alcanzando volúmenes de negocio comparables a los de infraestructuras, vocación histórica de la empresa de la familia Entrecanales.

En ese contexto, Acciona abre en Chile su filial de Energía en el año 2006. Sin prisa, pero sin pausa, se lanza con un pequeño equipo en la aventura de desarrollar desde cero una cartera renovable. Al mismo tiempo, Acciona define a Chile como uno de sus mercados objetivos, donde entiende que están las condiciones para desarrollar los que en esa fecha se transforman en los tres pilares estratégicos del Grupo: Infraestructura, Agua y Energía.

Mientras se siguen desarrollando para terceros obras como la central hidroeléctrica Ojos de Agua, la división de Energía de ACCIONA materializa su primer logro: el suministro y montaje del parque eólico Canela II, para Endesa Eco. Un parque eólico pionero en Chile, de 60 MW de capacidad instalada, que utiliza 40 turbinas AW 1500 de fabricación de Acciona Windpower. Este proyecto le vale a Acciona el reconocimiento de Endesa como mejor contratista del año, permitiendo acceder posteriormente al contrato de O&M vigente hasta hoy.

Acciona Agua por su parte, con experiencia previa en el país por la ejecución de cuatro plantas de tratamiento, lanza su producto estrella: la desalación. Tecnología costosa, pensada para mercados desarrollados, encuentra su lugar en Chile, en un contexto de boyante desarrollo minero, en el que el agua, insumo esencial, es tremendamente escaso. Es así como Acciona no tarda en contratar con CAP, minera de referencia en Chile, una planta desaladora en las cercanías de Copiapó, consiguiendo a continuación el contrato de las obras de impulsión del agua desalada hacia la mina a 80 km de distancia, más las canalizaciones de un mineroducto de la misma longitud.

En paralelo, los contratos siguen llegando y mientras Acciona se desprende de sus participaciones en las concesiones Red Vial Litoral Central y Autopista Vespucio Sur, con importantes beneficios, se consiguen las concesiones de la Autopista Ruta 160, en la provincia de Arauco, de 100 km de longitud, y el Hospital Exequiel González Cortés, de 52.000 m², en Santiago. Ambas inversiones superan en conjunto los 500 millones de dólares, que Acciona no tiene inconveniente en financiar con la banca local, en muy buenas condiciones.

En 2010, Roberto Redondo regresa a España habiendo dejado parte importante de su vida en Chile. Acciona, muy consolidada en el país, continúa contratando y entra en el complejo mercado minero, realizando para Codelco, la mayor productora de cobre del mundo, un importante contrato de túneles mineros.

El área de energías renovables no despegaba al ritmo que la empresa quisiera. Si bien Chile tiene un enorme problema de abastecimiento energético derivado del corte de gas argentino y requiere incorporar nuevas fuentes de generación, el complejo mercado eléctrico y las exigencias de los bancos para financiar estos proyectos hacen que las renovables demoren su despegue en un mercado sin la regulación apropiada para la instalación de estas tecnologías.

El desarrollo de renovables en Chile se centra en la eólica, donde Acciona —uno de los líderes mundiales del sector, con presencia en toda la cadena de valor de esta tecnología— tiene especial interés por integrar las turbinas de fabricación propia. También en la energía fotovoltaica, cuyos costes han bajado considerablemente en la última década, haciendo esta tecnología cada vez más competitiva.

Una nutrida cartera de proyectos y un conocimiento acabado del mercado sitúan ahora a Acciona en inmejorable posición para el despegue de las denominadas Energías Renovables No Convencionales en la Ley chilena.

Y la ansiada oportunidad no tarda en concretarse. Acciona consigue en 2013 un contrato de suministro de energía a largo plazo con la eléctrica local Colbún, permitiendo así la construcción del parque eólico Punta Palmeras, de 45 MW de capacidad, propiedad de la compañía. Este parque, ubicado en la región de Coquimbo, utilizará 15 turbinas de 3 MW, de tecnología ACCIONA *Windpower*, de 116 metros de rotor y 92 metros de altura, que serán las mas grandes instaladas en Chile.

Acciona *Windpower*, por su parte, se consolida como el mayor suministrador de aerogeneradores en Latinoamérica, con importante presencia en México, Brasil, Costa Rica y Chile, posicionándose de forma destacada en este conjunto de mercados emergentes.

Desde Chile, Acciona gestiona oportunidades en importantes mercados como el peruano, país que sigue la senda de Chile y presentará en el tiempo muchas posibilidades comerciales.

Con un amplio abanico de actividades e inmejorable reputación, tras 21 años de permanencia en Chile, Acciona consolida así actividades en el país en sus tres áreas de negocio estratégicas: Infraestructura, Agua y Energía. Un equipo directivo reducido, que combina ejecutivos españoles y chilenos, dirige la actividad local en estrecha relación con Madrid, con las ventajas de ser una gran multinacional y la agilidad de una gestión moderna.

Sin tener el tamaño de Estados Unidos, el crecimiento de China, o la estabilidad europea, las condiciones de Chile han sido un factor clave para convertirse en un mercado estratégico para Acciona. No cualquier país en vías de desarrollo puede hacer sentir tan cómoda a una empresa como la nuestra, durante tanto tiempo y en áreas tan diversas. Una realidad que explica nuestra permanencia y nuestro compromiso de futuro con el país.