

Familia Pérez Cruz refuerza presencia de Gasco en Colombia y fusionará operaciones

El holding está dejando atrás el impacto de la división de las actividades de GLP y gas natural que la familia y la española Gas Natural Fenosa concretaron hace poco más de un año.

Por Jéssica Esturillo O.



El buen desempeño del negocio de gas en Colombia, donde el incremento de las ventas bordeó el 10%, explicó en buena parte el alza de 25,5% que la utilidad de Empresas Gasco registró a septiembre.

En este período, la ganancia atribuible a los propietarios de la controladora escaló hasta US\$ 44,3 millones, cifra favorable frente a los US\$ 35,3 millones que reportó en el mismo lapso de 2016.

“Estos buenos resultados (...) son propios de los negocios que permanecieron en Empresas Gasco luego de la división de la Sociedad, y excluyen cualquier sesgo producto de este proceso de división que se materializó durante 2016”, precisó la firma en su análisis razonado.

El holding está dejando atrás el impacto de la división de las actividades de GLP y gas natural que la familia Pérez Cruz y la española Gas Natural Fenosa concretaron hace poco más de un año y que dejó a la catalana con el control de Metrogas.

Precisamente, para maximizar el aporte de esta unidad de negocio, que depende de la filial Inversiones GLP, la familia Pérez Cruz, controladora de la centenaria distribuidora de gas licuado de petróleo (GLP), está embarcada en un plan que apunta a reforzar esa operación, ya que la expectativa es que en el mediano plazo Colombia llegue a representar el 20% de la empresa, comenta su gerente general, Julio Bertrand.

Como parte de esta fórmula, la firma está embarcada en un proceso de integración de las principales operaciones de las filiales en ese país. En el marco de este plan, este año -a través de

Vidagas- concretaron la compra del 30% de Unigas, una de las dos marcas con las que operan en Colombia, que estaba en manos de sus socios, la familia local Castro.

“La compra del 100% de Unigas en Colombia tiene relación directa con nuestra estrategia de ofrecer soluciones energéticas en base a gas. Esta compra permite obtener una mayor escala al fusionar comercial y operacionalmente esta filial con su empresa madre Vidagas”, precisó Bertrand.

El ejecutivo agregó que de esta forma podrán implementar con mayor facilidad las modificaciones operacionales y logísticas que van en línea, por ejemplo, con la expansión del área de distribución de gas a granel, con foco en clientes industriales.

Empresas Gasco actualmente tiene presencia en 26 de los 32 departamentos colombianos y su participación de mercado directa e indirecta ronda el 19,3%.

“El plan de negocio apunta a alcanzar un alto crecimiento como proveedor de soluciones energéticas a la medida. Colombia es un país que dispone de hidrocarburos, de alto profesionalismo y con planes sociales, económicos, de educación y energía que apuntan al desarrollo. Como Empresas Gasco, intentamos ser parte de esta solución al igual que en Chile”, precisó Bertrand.

Terminal de Caldera

Con US\$ 75 millones de inversión estimada, la construcción de un terminal marítimo de GLP en Caldera es uno de los proyectos que concentra la atención de la empresa que preside Matías Pérez Cruz.

Por estos días iniciaron la tramitación de los permisos para obtener la concesión e instalar este recinto, donde tienen como socios a Enlasa, empresa ligada a los empresarios Fernando del Sol y Horacio Pavez, entre otros.

Este proceso, comenta Bertrand, ha contado con una buena recepción de las autoridades.

A septiembre el Ebitda consolidado de Empresas Gasco alcanzó los US\$ 114 millones, alza de casi 11%, donde el GLP representó una parte importante, en el que además destacó Gasmar, filial a través de la cual se realiza la importación del hidrocarburo y en la que Abastible tiene una participación minoritaria.

Los ingresos ascendieron a US\$ 678 millones, un 12,3% más, principalmente por un alza en las ventas físicas, aunque sin que el factor estacional (las temperaturas más bajas se concentran en el segundo y tercer trimestre) tuviera un peso decisivo en esta variación.

“Definitivamente los resultados no respondieron a la estacionalidad. El crecimiento de ventas y márgenes netos exceden los niveles normales propios de un mercado altamente competitivo y donde el combustible gas licuado o gas natural, es un ‘commodity’ en sí mismo. Hemos experimentado una mayor lealtad y captura de nuevos clientes, en conjunto con optimizaciones

en toda la cadena logística, operacional, de compra y distribución, que se traducen en mayores ventas, márgenes y finalmente resultados”, puntualizó Bertrand.