

ENTREVISTA CON GERENTE GENERAL DE EMPRESAS GASCO

Julio Bertrand: “El gas argentino permitirá sustituir diésel. Es bueno para todos”



PLAN DE GAS LICUADO

“Queremos promover el uso de combustibles alternativos en vehículos”.

USO DE GAS EN VEHÍCULOS

“(…) Darle una alternativa a los colectivos, autos, Uber, Cabify y transporte pesado”.

GAS DE ARGENTINA EN POLÍTICA

“No le veo ningún problema, porque desde lo político es conocido que Enap subsidia el gas”.

F. O' RYAN Y G. ORELLANA

–La ampliación del gas licuado a otros medios de transporte –hoy puede usarse solo en flotas comerciales y taxis colectivos– es una de las preocupaciones que tiene hoy Empresas Gasco, firma ligada a la familia Pérez-Cruz y que participa del negocio de distribución de gas licuado.

En ese contexto, su gerente general, Julio Bertrand, explica que ven factible avanzar en el uso de combustibles alternativos en los vehículos para mejorar la industria del transporte y hacerla así más sustentable. “Cuando hablo de sustentabilidad más limpia y más económica y de menos impacto medioambiental”, asegura, y apunta que una opción puede ser incorporar otros segmentos del transporte a este combustible.

“Lo que estamos intentando hacer (...) es darle una alternativa real al uso del gas en los vehículos particulares, en colectivos, autos, Uber, Cabify; y también en el transporte pesado”, indica Bertrand.

Otro tema que aborda es la llegada de gas desde Argentina, luego que ese país se comprometiera a reanudar los envíos a Chile tras más de una década.

¿Cómo ven la próxima importación de gas desde Argentina?

– Súper bien. Magallanes (donde Gasco opera a través de su filial Gasco Magallanes) es el único lugar donde como chilenos producimos petróleo y gas. De hecho, nosotros somos una red de concesión pública, nosotros distribuimos gas por un gasoducto, somos totalmente regulados, tenemos tarifa. Enap es mi proveedor principal, me provee todo el gas y esta alternativa de Argentina no hace competir a Gasco con Enap, sino que nos permite disponer de volúmenes adicionales de gas que Enap podría no darnos.

¿Qué valor tiene?

–El diésel es totalmente importado en Chile y es llevado hasta Magallanes. Entonces, si yo puedo acceder a volúmenes de gas de Argentina para usarlo en el sector industrial en Magallanes, porque Enap no nos puede dar porque no lo produce, y con desplazo diésel, estoy haciéndole bien a todo Chile y económicamente es de beneficio tanto para el cliente como para todos nosotros (...). Lo que estamos diciendo, es que si traemos gas de Argentina para sustituir al diésel, que Enap a la vez im-

porta y no gana por ello, es bueno para todos.

Ustedes anunciaron un plan para convertirse en una empresa de soluciones energéticas en base a gas, ¿cómo va eso?

–Va bien. Nosotros lo que estamos intentando hacer es que, más que ser una empresa que vende gas y lo comercializa, intentamos resolver tu necesidad energética con gas. Es decir, si una empresa necesita vapor, aire caliente o calefacción, lo que hago es participar en el proceso. Así, a través del gas, transformamos el gas en otro tipo de energía para resolver ese problema. Entonces, todo esto tiene mucha más ingeniería, innovación y satisface de verdad la necesidad de los clientes.

¿Qué resultados han tenido?

–Nos ha ido bastante bien. Por ejemplo, tenemos Auto-gas que permite abastecer al transporte con gas licuado. Yo ahí no estoy vendiendo gas, estoy vendiendo una capacidad de transporte. Pero nos ha ido bastante bien, estamos esperanzados con eso y creemos que se ajusta muy bien con la necesidad de lo que estamos viviendo en el mundo energético en Chile.

¿Cómo fue el último invierno para ustedes?

–El invierno estuvo bastante malo, llovió poco y las temperaturas no estuvieron muy bajas. Pero a nosotros nos ha ido bastante bien, porque en esto de proveer soluciones energéticas hemos innovado mucho en los sistemas de entrega (...). Tenemos un sistema de gas muy eficiente, con una aplicación que hace una optimización logística con lo que somos sustentables, contaminamos menos y llegamos antes a las casas de los clientes. ●