

“Hoy día el mejoramiento de la calidad del servicio es palpable”: Presidente de Celsia



Crédito: **Suministrada / EL NUEVO DÍA** El presidente de Celsia, Ricardo Sierra.

Contenido Exclusivo

Mar, 11/10/2022 - 08:00

En diálogo con EL NUEVO DÍA, el presidente de Celsia, Ricardo Sierra, habló de la reforma tributaria, los pormenores de la reducción en la tarifa de energía en el Tolima, los proyectos que adelanta la compañía mediante el mecanismo de obras por impuestos y los desafíos en la zona rural.

PUBLICIDAD

Esté bien informado con El Nuevo Día en Google News
El alza en los precios evidenciados en las facturas, que venía 'golpeando' el bolsillo de ciudadanos en distintas partes del país, y que se convirtió en un tema coyuntural, derivó en el denominado 'Pacto por la Justicia Tarifaria', iniciativa del Gobierno Nacional a la cual se sumó Celsia, que cumple más de tres años como operador del servicio de energía eléctrica en la región, con el ánimo de atender el clamor de los usuarios, quienes también han recurrido a las protestas por cuenta de las inconformidades frente a la prestación del servicio.

En ese orden de ideas, la compañía indicó que, tras los acuerdos, en los que también participó la Comisión de Regulación de Energía y Gas (Creg), sus clientes en el departamento, verían reflejada, a partir de noviembre y diciembre del presente año, una reducción acumulada en la tarifa que sería del 10 % aproximadamente.

Así pues, ante un panorama de expectativa por parte de la ciudadanía en relación a qué significa tal 'alivio', este medio conversó con el líder de Celsia, Ricardo Sierra, en aras de saber a qué le apostó la empresa, de manera voluntaria, con dichas rebajas, entre otros asuntos que involucran al Tolima.

Preguntas y respuestas

El Nuevo Día: ¿Cuál es su posición frente a la reforma tributaria que lidera el gobierno de Gustavo Petro, y que pasó recientemente el primer debate en las comisiones económicas del Congreso de la República?

Ricardo Sierra: Nos alineamos con los mensajes que ha dado la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI) y su presidente, Bruce Mac Master, en torno a los problemas que le puede traer al país en los ámbitos de generación de empleo e inversión.

Es una reforma que se presenta en un momento de alta inflación, en donde hay que estabilizar al país con las tasas de interés y de cambio.

Además, acabamos de salir de una reforma, donde volvieron a 'darle' a los mismos, a los que pagan siempre los impuestos. Entonces me parece que no es oportuna y lamentablemente no genera condiciones que nos ayuden a

generar empleo y más inversión. A mi modo, un golpe muy duro a la clase media colombiana.

E.N.D.: ¿Qué significa lograr, tras varios diálogos con el Gobierno y distintos sectores, la reducción en la tarifa de energía?

R.S.: Las tarifas de energía en Colombia siempre se han ajustado a un indicador, en su gran mayoría, el Índice de Precios al Productor (IPP), y ese índice fue, durante 20 años aproximadamente, más favorable que haber indexado los precios de los diferentes componentes de la tarifa. Sin embargo, en los últimos 18 meses, con la guerra entre Rusia y Ucrania, la etapa post covid, fletes altos y commodities por las nubes, se generó una situación que hizo disparar el Índice de Precios al Consumidor (IPC).

Lo que estamos haciendo ahora con el Gobierno y la Comisión de Regulación de Energía y Gas (Creg), es una invitación que sale en resoluciones para que voluntariamente cambiemos esa situación. Es decir, dejar de indexarnos al IPP y pasar a hacerlo a un indicador que sea un poco más estable y que atienda a las necesidades de las compañías para seguir prestando el servicio.

E.N.D.: ¿Y cómo se planea ejecutar tal reducción en el Departamento?

R.S.: Después del análisis técnico, determinamos que nos vamos a 'devolver' un año y vamos a indexar con un indexador del IPP de industria hasta diciembre, y de ahí en adelante va a ser el IPC o el IPP, el más 'bajito' de los dos. Es una noticia muy importante, porque para Tolima, el acumulado en diciembre, será del 10 %.

La factura suma cinco cosas distintas que son la generación de energía, cómo la transmites, la distribuyes, las restricciones y la comercialización. Lo que está haciendo Celsia por sus clientes en el Tolima es que se 'devuelve' en el componente de distribución. Como la energía que compramos también tuvo una rebaja, la combinación de todos esos factores logra ese casi 10 %, que es algo muy bueno para el sistema.

Pero no es que estuviéramos cobrando más o abusando, estábamos cumpliendo la regulación. La 'FIFA' de nosotros es la Creg, y ellos dicen, usted puede invertir esto, y puede cobrar solo esto, y le cuidan a uno mucho ese número, lo que ha permitido que se mantenga el servicio y que exista mejora en la calidad.

E.N.D.: ¿La gestión de dicho acuerdo fue compleja?

R.S.: Uno de los problemas que tiene este sector es que es técnico y financieramente difícil de entender, y cuando uno quiere bajar las tarifas, se

tienen que tener en cuenta muchos temas que afectan la misma. Entonces, esto puede, si se lleva a un punto extremo, generar dificultades, como que se desincentive la inversión en el sector.

Teniendo en cuenta que Colombia crece, tenemos más necesidades de kilovatios, y si desincentivamos la inversión en proyectos de generación, se debilita una parte de la cadena, lo que puede generar un grave problema en el futuro. No obstante, las conversaciones fueron en el marco de mucha cortesía, pero tuvimos que llevarlas al plano de técnica y suficiencia financiera, de modo que cada solución que se buscara, cada compañía la pudiera asumir en la situación particular que tenga y poderla llevar a los clientes.

E.N.D.: Una de las inquietudes que aflora en la comunidad es si la tarifa será estable, ¿qué se les puede decir al respecto?

R.S.: El Tolima está ingresando al Área de Distribución de Oriente, eso quiere decir que, en una región que es supremamente rural, difícil de atender desde el punto de vista eléctrico, se va a compensar con mercados mucho más fáciles de atender. Dicho ingreso, se traduce en que las tarifas, que seguramente subirían, por todas las inversiones que hay que hacerle a la región, y que iban a llevar la tarifa a más de \$1000 pesos, puedan quedar cerca a los \$800. Así pues, deberíamos esperar a futuro, que las tarifas en Tolima sigan estables alrededor de los \$800.

Sin embargo, que las tarifas vayan a estar estables, no significa que no suban o bajen más de la inflación. La fórmula tarifaria depende de varios factores que la compañía no controla y que son los que están en la regulación y que hay que tener en cuenta. Lo que es el 70 % del componente, que es generación y distribución, y que controlamos nosotros, va a estar estable.

E.N.D.: Haciendo hincapié en su presencia en la región, ¿qué balance realiza luego de tres años de operación?

R.S.: Cuando llegamos, analizamos el estado de la red, la calidad del servicio, las tarifas altas y les dijimos a los entes empresariales y a nuestros clientes, 'dénos 3 años para demostrar que Celsia es un socio de desarrollo del Tolima'. En términos de calidad del servicio, hoy, la duración de las interrupciones en todo el departamento es menor a la mitad que nos encontramos. A su vez, la frecuencia de las interrupciones están a menos de la mitad.

Es decir que hoy día el mejoramiento de la calidad del servicio es palpable. Incluso, cuando miramos la caída en las quejas de nuestros clientes, hoy nos ubicamos en casi el 30 % de las que teníamos hace 3 años. Lo anterior es un

indicador maravilloso de que le hemos enriquecido la vida a los clientes en el Tolima.

Asimismo, hemos crecido en materia de empleo, pues de alrededor de 1.500 personas, entre colaboradores directos e indirectos, pasamos a contar con cerca de 2.000. Es de mencionar que estamos exportando talento tolimense a otras regiones del país.

E.N.D.: ¿Cómo avanzan los 7 proyectos con impacto social que planean ejecutar en la región?

R.S.: Hay que decir que a nivel educativo hemos impactado a más de 36 mil estudiantes e invertido más de 76 mil millones en diferentes temas de obras por impuestos. En cuanto a las labores que se adelantan en algunos municipios, esperamos entregar, en el primer semestre de 2023, todo el tema de infraestructura educativa, las vías, seguramente van a tomar entre 18 o 24 meses.

E.N.D.: ¿Se tiene pensado implementar proyectos en la zona rural del Departamento?

R.S.: Estamos desarrollando un plan que vamos a poner en funcionamiento a principios del año entrante con un modelo de un par de compañías para el tema de impacto, donde vamos a llegar con soluciones solares y de almacenamiento para que puedan tener su servicio de energía. Esperamos que en los próximos tres años, todo Tolima quede iluminado.

E.N.D.: Recientemente un canino perdió la vida en Ibagué por cuenta de un cable de mediana tensión que había caído tras fuertes lluvias, ¿qué acciones llevar ante este tipo de casos?

R.S.: Primero, lamento lo del perrito. Nosotros aumentamos la capacidad de atención en la ciudad, actualmente tenemos muchas más cuadrillas. Sucede que llevamos un año difícil por el invierno, se han registrado tormentas y varios daños localizados en diferentes sitios. La recomendación en casos como estos es que nadie se acerque a la zona afectada, nuestros equipos seguramente van a llegar muy rápido.

DATO

11.500 familias en la región no tienen acceso al servicio de energía

DATO

Celsia tiene más de 500 mil clientes en el Tolima

