



Compartir en:



Más

Energía 05 jun 2024 - 3:44 p. m.



La comercializadora de energía que trabaja con KFC, Miniso y Pepe Ganga

Gracias al uso de datos las compañías pueden disminuir hasta 18% sus consumos.



Sebastián Ruales, CEO de Bia Energy
Foto: Bia Energy



DANIELA MORALES SOLER

05 jun 2024 - 3:44 p. m.



Unirse a whatsapp

Las tarifas de energía han sido una preocupación para los usuarios, puesto que cada mes tienden a incrementar, y en algunas regiones la situación ha sido muy crítica, al superar \$1.000 por kilovatio/hora. En este contexto han surgido alternativas como los comercializadores digitales, que ofrecen a los usuarios mejoras para sus clientes por medio de un mayor control de los consumos e incluso mejores tarifas.

Sebastián Ruales, CEO de Bia Energy, señaló que ofrecen ahorros hasta de 18 % en el pago de las facturas de sus clientes, gracias al uso de analítica de datos y de tecnología. Por el momento solo trabajan con grandes usuarios.

(Sugerimos: [Gobierno lanza iniciativa para financiar investigación en fuentes de energía renovable](#))

Más noticias de Energía



ENERGÍA

AIE: inversión en energías limpias duplicará la de combustibles fósiles en 2024



ENERGÍA

Qué tan importante es la minería para la economía en los países de Latinoamérica



Unirme al canal de WhatsApp de noticias PORTAFOLIO

¿Cómo ha avanzado la inversión con los fondos que recibieron el año pasado?

A partir de nuestra última ronda por US\$16,5 millones que comunicamos en octubre, hemos invertido de forma responsable en fortalecer nuestra propuesta de valor para empoderar a nuestros usuarios con tecnología en energía, para ello fortalecimos nuestro equipo con talento colombiano e internacional capaz de desarrollar tecnología de clase mundial que satisfaga las necesidades actuales y futuras del mercado.

En paralelo continuamos la expansión nacional creciendo nuestra penetración en la región de la costa atlántica y obedeciendo a las necesidades del mercado, enfocándonos en la creación de valor por medio de soluciones de eficiencia energética y garantizando un crecimiento ambiental y financieramente responsable y sostenible.

¿Con cuántos clientes cuentan hasta el momento?

Nuestra empresa ha tenido un notable crecimiento acelerado en más de 134 ciudades y municipios del país. De hecho, nos hemos convertido en la opción preferida de grandes marcas y empresas como Miniso, Mallplaza, Andrés Carne de Res, Pepeganga, KFC, y Plásticos Mónaco, entre los más de 2.500 usuarios que tenemos en todo el país.

(También: [Beneficios tributarios que se pueden solicitar por eficiencia energética en Colombia](#)).

¿En qué regiones están operando?

Hoy Bia opera en más de 134 ciudades y municipios, entre los que están Antioquia, Bogotá, Boyacá, Caldas, Cali, Cartagena, Barranquilla, Cartago-Yumbo, Casanare, Cauca, Huila, Meta, Nariño, Norte de Santander, Pereira, Quindío, Santander, Tolima y Valle.

¿Qué mejoras en precios pudieron ofrecer en medio del fenómeno de El Niño?

Gracias a nuestra tecnología pudimos proyectar la demanda de nuestros clientes y así generar compras de energía sin exponer a nuestros usuarios a bolsa, con lo cual garantizamos una estabilidad en la tarifa en el mediano plazo. Adicionalmente, nuestros clientes lograron disminuir su consumo gracias a nuestra plataforma que les permitió tomar decisiones inteligentes de consumo basadas en la data.

¿Cómo han visto la evolución de los componentes de la tarifa? ¿Cómo han visto el crecimiento de las restricciones?

En los principales mercados y regiones del país, los componentes regulados de la tarifa se han mantenido estables. En cuanto a las restricciones, incrementaron \$31 por kWh con respecto a lo que llevamos del año, en gran parte debido a la relación con la fluctuación de los precios de la

energía en bolsa, lo que tiene un impacto significativo en la tarifa final del usuario.

(Sugerimos: [Minenergía ratifica que asumirán la opción tarifaria y que están trabajando en fechas](#))

¿Qué ahorros en promedio están generando? ¿En términos de energía cuánto es?

El usuario había estado olvidado en la cadena energética. Lo que hacemos nosotros es que con herramientas, tecnología e información hemos logrado devolverle el poder y la forma en que consume energía. De esta forma el usuario, puede tomar decisiones inteligentes que le afectan positivamente su consumo y de paso le ayudan al medio ambiente. En promedio tenemos usuarios que han logrado reducir hasta un 18% su consumo.

¿Cuáles son los objetivos a cierre de año?

Para cierre de año, creceremos nuestra operación 5 veces comparada contra el cierre del año anterior, sirviendo a clientes en más de 250 municipios con tarifas de energía competitivas, brindando tecnología de punta que empodere a nuestros clientes y trayendo nuevas herramientas tecnológicas que optimicen el consumo de energía y generen valor para nuestros usuarios. Todo esto enmarcado en una filosofía de “clear water”, bancabilidad y responsabilidad financiera.

DANIELA MORALES SOLER

Periodista de Portafolio

RELACIONADOS: | [COMERCIALIZACIÓN DE ENERGÍA](#) | [AHORRO DE ENERGÍA](#) | [FACTURA DE ENERGÍA](#) | [TARIFA DE ENERGÍA](#)
| [BIA](#)

Reciba noticias de Portafolio desde Google News



GUARDAR 

REPORTAR ERROR 

SEGUIR ECONOMÍA 