

## La estrategia de Celsia para mejorar sus ingresos en una década



Empresas

POR:

Portafolio

junio 27 de 2016 - 11:11 p.m.

Que en los próximos 10 años la mitad de los ingresos de Celsia provengan de la diversificación de su portafolio de servicios, es la meta del presidente de la compañía, Ricardo Sierra.

El ejecutivo revela que durante la próxima década la empresa buscará quintuplicar su tamaño e ingresos, desde el billón de dólares anuales hasta los cinco billones, con nuevos negocios como techos solares, duplicar el número de clientes, asesorías integrales, acueductos, energías renovables y hasta la venta de agua fría.

La firma, que este año tendrá inversiones por 200 millones de dólares, busca enfocarse en la generación con energías convencionales no renovables (solar y eólica), para lo cual ya trabaja en proyectos en Yumbo y la Costa Atlántica.

“Estoy convencido de que el mercado va a las energías renovables y en Celsia estamos esperanzados en ser parte de eso”, afirma Sierra.

El proyecto de Yumbo incluye montar granjas solares, que no son otra cosa que grandes extensiones con paneles fotovoltaicos para generar energía para la red. Este proyecto, en espera de los permisos de las autoridades, tendría la capacidad para producir 10 megavatios de energía y su construcción tardaría apenas unos 18 meses.

Sierra puntualiza que actualmente también se estudian proyectos más grandes en la costa norte colombiana, en donde ya se están explorando sitios, permisos y temas con las comunidades, entre otros aspectos.

El Presidente de Celsia agrega que el otro servicio con energía solar tiene que ver con los proyectos de ‘techos solares’, con los cuales se les proporciona energía a pequeñas y medianas empresas, centros comerciales y de convenciones, para el cual ya hay 10 megavatios contratados en Medellín y Cali principalmente, con una inversión de 13 millones de dólares.

En cuanto a la energía eólica, Celsia está preparando un proyecto de 330 megavatios en la Guajira, el cual está en proceso de estudio, definición y preparación. El problema con que cuentan estas iniciativas es que no existen las líneas de transmisión con la suficiente capacidad para transportar esa energía.

“Hay apoyo tributario pero hay mucha tramitología para poder acceder a estos beneficios, esperamos que poco a poco el Gobierno y las entidades se ajusten para hacer una realidad esos proyectos que son muy importantes para el futuro de Colombia”, opina Sierra.

Dentro del plan de energías renovables también están las hidroeléctricas, para las cuales tienen dos proyectos, San Andrés de Cuerquia, de 20 megavatios en etapa preconstructiva; y Porvenir, en proceso de cierre financiero y consecución de los últimos detalles para arrancarlo.

Mientras tanto todos los planes para construir plantas térmicas están aparcados hasta tanto el Gobierno no defina y resuelva los problemas que se presentaron con el precio de escasez en el recién pasado fenómeno de ‘El Niño’. “Necesitamos la señal del Gobierno para que sea un negocio

sostenible, si no las consideraciones serían otras”, explica Sierra.

La empresa también desarrolla labores de instalación de redes, como el Plan Cinco Caribe, mediante el cual en cinco áreas de la Costa Atlántica (Montería, Cartagena, Barranquilla, Rioacha y Valledupar) están construyendo subestaciones y redes de transmisión con el fin de mejorar el sistema eléctrico de la región y darle confiabilidad.

Un nuevo sector en el que la firma espera ingresar es al negocio del acueducto, con pequeña infraestructura en algunas localidades del país. Sierra indica que la compañía tiene una experticia muy fuerte en agua, al mismo tiempo que se ve que hay problemas en esta materia en algunas zonas del país para el desarrollo urbano.

Añade que la última gran inversión de la empresa para este año es un centro de control de operaciones de última tecnología, con una inversión de 15 millones de dólares.

Este centro ubicado en Yumbo (Valle del Cauca) servirá para el monitoreo y administración en línea de toda la infraestructura de la organización (embalses y plantas de generación de energía, redes y subestaciones de distribución y transmisión), a partir del año entrante, cuando entre en operación.

De otra parte, el directivo revela que este año la compañía tuvo un buen primer trimestre, el segundo mejor de su historia, ya que en enero tuvieron aportes hidrológicos bastante alentadores en las zonas en donde están ubicados sus embalses, lo que les permitió generar un gran volumen de energía a buen precio.

## **VENDER AGUA FRÍA**

Dentro del nuevo paquete de servicios que ofrece Celsia está la “venta de agua fría”, como la denomina su presidente.

Estos ‘distritos térmicos’, de los cuales ya hay cinco proyectos en Cartagena, Barranquilla y Medellín, consisten en enfriar agua para vendérsela al cliente, quien la inyecta en los sistemas de aire acondicionado y así bajar el costo de la factura, ya que el mayor gasto en sistemas de refrigeración se da cuando estos tienen que enfriar el agua utilizando la energía eléctrica convencional.

**Pedro Vargas Núñez**  
**Subeditor Portafolio**