

Celsia estudiará una eventual operación en Electricaribe

Ricardo Sierra, presidente de la filial de energía del Grupo Argos, afirma que tienen la experiencia y capacidad técnica para extender la operación, incluso a la costa Caribe.

Alfonso López Suárez
Redacción Portafolio

LA EMPRESA Celsia, filial del Grupo Argos, quiere seguir pisando fuerte en el mercado de energía eléctrica en Colombia.

Por esta razón, no conforme con ser líder en las fuentes renovables, a través del vehículo Epsa, la firma pretende dejar huella en los negocios de distribución y comercialización. Además de la adquisición de varios activos de la Empresa de Energía del Tolima (Enertolima), tienen en la mira el mercado de energía de la costa Caribe.

En diálogo con Portafolio, Ricardo Sierra, presidente de Celsia, no dudó en afirmar que van a “estudiar con mucha disciplina la posibilidad de una posible operación en Electricaribe”.

¿Cómo ha desarrollado Celsia su filosofía, a través de Epsa, para consolidarse en el mercado de energía en Colombia?

Esta es una carrera que lleva más de 10 años. Desde el 2008 comienza la transformación de Colinvert hasta lo que hoy es Celsia. Estamos recogiendo los frutos de un trabajo que ha sido metódico y de largo plazo. Entendimos que el sector de la energía cambió. Que el cliente se va a volver en el futuro en un productor y consumidor de energía.

El modelo eléctrico será integral e integrado. Las energías renovables, solar y eólica van a habilitar la generación distribuida. Esto va a permitir nuevas formas de interactuar con los clientes. Hemos venido trabajando para convertir a Celsia en una compañía diferente dentro del sector y que sus clientes aprecien los servicios que ofrecemos.

En esta línea, ¿qué viene para la operación de Celsia?

Continuaremos ampliando el negocio de la energía



“Tenemos 350 Mw de proyectos solares en desarrollo”: Ricardo Sierra, presidente Celsia. Celsia

solar en el país y queremos ser un jugador importante en generación eólica. Es seguir posicionándonos como esa compañía que hace las grandes disrupciones en los temas de fuentes renovables en Colombia.

¿Cómo reforzarán las tareas con los clientes?

Está en la calidad del servicio de energía que ofrece Celsia a sus clientes. Tenemos los mejores indicadores del país en cuanto a la confiabilidad en el suministro de energía y al hacer la adquisición, a través de Epsa, de los activos que adquirimos recientemente en Enertolima, y estar estudiando la posible compra

“Seguiremos ampliando el negocio de la energía solar en el país, y queremos ser un jugador importante en generación de energía eólica”.

de los activos de Electricaribe, es porque estamos convencidos que somos capaces de llevar nuestra experiencia técnica y calidad a esos mercados, y lograr enamorar esos clientes de nuestro servicio.

En el negocio de fuentes solares vienen dos grandes proyectos, Espinal y Chicamocha...

El proyecto del Espinal es una granja solar con capacidad instalada de 10 megavatios (Mw), y en la actualidad se encuentra en la etapa de construcción. Su infraestructura es muy similar a los proyectos de Yumbo y Bolívar. Estará ubicada en un lugar privilegiado por

LA CONFIANZA EN EL SERVICIO

El directivo también dijo que, a través de Epsa, siempre buscará entregar un servicio de energía con calidad. “Por esta razón hacemos ambiciosas inversiones, más en los temas de generación renovable. Poseemos un centro de control de última tecnología que permite hacer la integración de desarrollos tecnológicos, de big data, de analítica, que permita mejorar la confiabilidad en el suministro de energía. Es la apuesta porque es la cultura de la compañía, la cual nos permite competir para ofrecer siempre un valor agregado a los clientes”, concluyó.

los altos niveles de radiación.

La de Chicamocha, como la del Cesar, es una granja de mayor escala. Tendrá una capacidad instalada de entre 70 y 100 Mw. La planta tendrá su conexión con el Sistema Interconectado Nacional (SIN) y en cuestión de dos o tres meses iniciará su montaje. Tenemos cerca de 350 Mw de proyectos solares en desarrollo en el país.

¿Cómo va el proyecto de energía eólica en La Guajira?

Estamos, como muchas otras compañías, alineadas con el propósito del Gobierno de lograr meter al sistema más de 1.500 Mw en energías renovables. Estamos en los primeros pasos en cuanto a proyectos eólicos; tenemos uno de 330 Mw en La Guajira, así como otros en diferentes partes del país que suman 60 Mw. En total contamos con 400 Mw en iniciativas eólicas para Colombia.

Cabe resaltar que estos proyectos eólicos no dependen

de si Celsia gana una subasta. Son iniciativas importantes para el país en su desarrollo y de paso con beneficio para los usuarios, las cuales se ejecutarán con toda seguridad.

¿Qué pasará con la operación o desarrollo de proyectos de generación convencional?

Celsia está con el desarrollo de iniciativas hidroeléctricas como Porvenir II, al cual le estamos buscando un socio o un inversionista. Y queremos seguir desarrollando pequeñas centrales hidroeléctricas que caben dentro de nuestras capacidades financieras.

Son iniciativas de 20 Mw, como la de San Andrés de Cuerquia, que llevamos un 35% de avance en obra, y la cual esperamos poner en operación en el segundo semestre de 2020.

Es muy importante para el país el desarrollo de las fuentes solar y eólica, pero como son intermitentes, deben tener un respaldo, y este puede darse desde las centrales térmicas a gas natural. Esta última tecnología la debe continuar desarrollando el país.

¿Cómo fortalecerán la operación de Panamá y Centroamérica?

Seguimos con las operaciones. Estamos desarrollando todo el portafolio y estamos iniciando el montaje de una granja solar en Honduras. Ya tenemos un listado importante de clientes en Panamá para el tema solar, en donde tenemos casi 10 Mw en techos solares, y adquirimos una granja solar de casi 10 Mw.

¿Cuáles son las futuras líneas de negocio que desarrollarán en Colombia o el exterior?

Después de la adquisición de varios activos de Enertolima vamos a seguir con el trabajo de integración con esa compañía, antes de pensar en otros negocios. Vamos a estudiar con mucha disciplina la posibilidad de una posible operación en algunos de los mercados en los que se segmentó la actual actividad de Electricaribe. Además que pondremos especial atención en el tema de la movilidad eléctrica.

Llevamos a Cali 26 buses eléctricos para el sistema de transporte masivo MIO, que deben estar rodando en menos de cuatro meses. Estamos desarrollando diferentes iniciativas de movilidad eléctrica. ☞