



La energía de América

El grupo bogotano quiere aprovechar la gran oferta de proyectos de su sector en Colombia y la región para convertirse en un jugador estrella en el continente. Así planea hacerlo.



De izquierda a derecha: Yolanda Gómez, vicepresidente jurídica y de servicios de TGI; Álvaro Villasante, vicepresidente de generación del GEB; Robyn Rodríguez, gestor social de TGI en el Valle del Cauca; Fabricia Peláez Epinayú, gestora social del GEB en La Guajira; adelante, Astrid Álvarez, presidenta del Grupo Energía Bogotá.

FOTO: KAREN SALAMANCA-SEMANA
PRODUCCIÓN: CAROLINA ÁLVAREZ; LOCACIÓN: ESTACIÓN CALLE 85

CIFRAS DEL GEB EN 2018



CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL **\$18,9** BILLONES
(marzo 13 de 2019)



UTILIDAD NETA EN 2018 **\$1,7** BILLONES



NÚMERO DE CLIENTES EN DISTRIBUCIÓN DE ELECTRICIDAD **3,8** MILLONES



INGRESOS EN 2018 **\$4** BILLONES



NÚMERO DE CLIENTES EN DISTRIBUCIÓN DE GAS **3,1** MILLONES



EBITDA **USD 894** MILLONES



RENTABILIDAD POR DIVIDENDO **6,2 %**

En Colombia, el grupo ya tiene 18,8 por ciento del mercado de transmisión de energía, el 22 por ciento en distribución y el 20,4 por ciento en generación.

MÁS QUE TORRES DE energía o miles de kilómetros de tubería de gas, el Grupo Energía Bogotá (GEB) quiere dejar el legado de una funcional relación con las comunidades y culturas en donde opera.

No se trata solo de un discurso frío de sostenibilidad. Es la clave corporativa con la que planea convertirse para 2025 en la compañía de energía (no minera) más grande de América Latina. Un reto muy ambicioso en una parte del mundo caracterizada por los vaivenes en política y estrategias de desarrollo.

Ante esas realidades inocultables, la compañía quiere abordar sus proyectos con un mensaje: la buena energía no solo llega en cable o tubo, también mediante el diálogo y comprensión del entorno donde se está.

Con este ADN, el grupo quiere mutar a nuevos destinos y sociedades. Las obras de ingeniería están casi inventadas, no tienen mayor ciencia. Por eso, Astrid Álvarez, presidenta del GEB, quiere que a su compañía la reconozcan en América Latina "porque desarrolló una sensibilidad y conexión especial con las comunidades en donde opera".

Esta reformulación del estilo corporativo va en línea con las necesidades y reclamos de muchas comunidades latinoamericanas. Una victoria temprana de esa nueva filosofía es el proyecto Colectora, en la Alta Guajira, que permitirá generar cerca del 10 por ciento

de las necesidades de energía del país, con fuentes como el viento y el sol. Desde 2016 trabajan en esa región con las comunidades, y solo para ese proyecto requieren hacer 183 consultas previas.

Su política es tan sincera que la empresa en esos territorios ya cuenta con personas de las comunidades indígenas, en una forma de entender el entorno. Así las cosas, el GEB escoge el camino más largo y complejo pero el más adecuado para cumplir con sus ambiciosas metas.

Entre esos planes están conquistar nuevos mercados y seguir posicionándose en los actuales (Colombia, Perú, Guatemala y Brasil). En el país ya tiene 18,84 por ciento del mercado de transmisión de energía, el 22,9 por ciento en distribución y 20,4 por ciento de generación. En gas, su papel también es muy fuerte con TGI. Pero también se abren oportunidades interesantes de transmisión de energía en Brasil, México y Chile, mientras que en Perú ya se logró un portafolio de servicios energéticos tan completo como en Colombia.

Estas apuestas comienzan a verse reflejadas en los números y balances. En 2018, los ingresos llegaron a 4 billones de pesos, con un crecimiento de 11,84 por ciento, mientras la utilidad neta alcanzó 1,7 billones de pesos, 13,57 por ciento superior al anterior.

Todo ello en medio de un coro de escepticismo e incertidumbre que resonó en casi todos los rincones de América. Y aun así hay oportunidades.

Por ejemplo, no debe perderse de vista que el año pasado se inició un proceso de capitalización para incorporar nuevos accionistas.

El proceso de emisión de acciones tuvo lugar en la segunda mitad de 2018 y le sirvió para obtener 680 millones de dólares para impulsar su expansión.

Pero no todo es conquista regional. En Colombia también hay oportunidades interesantes este año. Con las herramientas que le entregó el Plan Nacional de Desarrollo, el Gobierno central prepara algunas ventas de activos con las que el GEB podría ampliar su portafolio y servicio.

En ese sentido, aparecen en el radar de la compañía algunas de las electrificadoras regionales que estarían en el plan de enajenación del Ministerio de Hacienda, así como una posibilidad para ir por una tajada del pastel en el proceso de Electricaribe.

El grupo quiere insistir en la posibilidad de construir una regasificadora en la costa pacífica. Eso le permitiría generar redundancia para el sistema de gas en general, en especial para el suroccidente.

En 2019 y 2020 definirán la ruta de una compañía que ya es multinacional y que ha logrado colarse con éxito en mercados más que complejos. Quién iba a pensar hace un par de décadas, cuando las empresas de energía de Bogotá estaban al borde del colapso y la quiebra, que una firma de esta caótica ciudad andina iba a irrigar energía y gas al vecindario.

Ahora, la empresa no solo promete ampliar sus líneas de transmisión hasta los 4.000 kilómetros de aquí a 2023. También, llegar con buenas vibras y energía a otros destinos. ■

