

Como por entre un tubo

En un año complejo para el país, la compañía logró mantener la operación y garantizar el servicio de gas a sus millones de usuarios. Así lo hizo.

Cuando empezó la pandemia en el mundo, la primera pregunta que se hicieron las autoridades fue cómo garantizar la continuidad de los servicios básicos para toda la población.

El simple hecho de iniciar las duras cuarentenas era ya un reto enorme. Pero a la hora de pensar en el suministro de alimentos, servicios públicos o de salud, el interrogante era mayor. Había que hacer algo para que esas actividades siguieran funcionando, y que ello no implicara un desafío de salud pública.

Agua, electricidad, gas y comunicaciones se volvieron asuntos fundamentales para impedir que la población sufriera un golpe más duro por cuenta de la covid-19.

Así también ocurrió en Colombia: lograr que empresas de servicios públicos mantuvieran la marcha fue un objetivo sensible. Ese es el caso de Promigás, la más importante transportadora de gas de la nación.

Esta compañía ya tiene más de 5 millones de usuarios conectados al servicio de gas en los mercados de Colombia y Perú. Además, cuenta con una red de gasoductos de más de 3.200 kilómetros, y en el país atiende el 48 por ciento del volumen de gas transportado. Así que es un actor clave en la prestación del servicio de gas, una de las grandes revoluciones de Colombia durante la última década y que ya casi alcanza los 10 millones de conexiones. Esto ha sido muy útil, especialmente para las personas de escasos recursos.

Según el presidente de Promigás, Eric Flesch, lograron cumplir las metas sin mayores contratiempos. “Todo salió muy bien. A los usuarios no les fallamos con el suministro, y la empresa logró seguir adelante sin mayores obstáculos”, comentó el ejecutivo.

La estrategia de la empresa estuvo concentrada en cuatro aspectos. El primero fue garantizar la salud de los trabajadores, porque si se les salía de las manos este tema, además de afectar a sus empleados,

también se afectarían los millones de usuarios de gas en las regiones donde opera.

El segundo aspecto fue garantizar la continuidad del servicio a sus usuarios, para lo que fue necesario establecer protocolos de operación estrictos.

El tercer frente fue preocuparse por la gente de las zonas donde la firma llega con sus servicios. En este caso, iniciaron un trabajo estrecho con las comunidades, el cual significó una estrategia de donaciones que llegó a 22.000 millones de pesos.

Finalmente, fue necesario garantizar la solvencia de la firma, mantener el flujo

DURANTE LA PANDEMIA DONARON BIENES DE PRIMERA NECESIDAD E INSUMOS MÉDICOS POR MÁS DE 22.000 MILLONES DE PESOS.

de caja y la suficiente robustez de tesorería para cubrir las erogaciones requeridas en el día a día.

Al final, los resultados fueron muy buenos, inclusive a pesar de que cayó el consumo. “Dejamos un ebitda de 1,9 billones y una utilidad neta de 1,14 billones de pesos”, dice. Aun así, insiste en que lo más destacado fue haber obtenido resultados a favor de las personas de sus grupos de interés.

PRINCIPALES CIFRAS DE 2020

La prioridad fue la gente: empleados, proveedores, clientes y comunidades.

Ebitda consolidado	\$1,9 billones
Utilidad neta	\$1,1 billones
Cumplimiento del presupuesto	133 %

20 compañías en Colombia y Perú

3.204 kilómetros de gasoductos

DEMASIADOS DESAFÍOS

La incertidumbre durante 2020 fue enorme, pues no se sabía hasta qué punto iba a llegar el impacto de la pandemia. Por eso se comprometieron con garantizar el empleo. “Nuestra compañía se basa en la preocupación por su gente; queremos el mejor clima laboral y creo que lo hemos logrado”, explica Flesch.

Al 75 por ciento de sus empleados le correspondió trabajar desde casa. Para ellos hubo los implementos necesarios: computadores, redes, internet, silla, etcétera. Querían hacerles la vida más fácil para que pudieran laborar mejor.

Además de mantener el empleo, asimismo era necesario consolidar las relaciones con otro de sus grupos de interés: sus clientes.

La firma sintió una caída en el consumo debido a la menor actividad reportada en industria, hoteles e inclusive

en hogares de estratos 1, 2 y 3.

Así que era evidente que sus clientes estaban siendo afectados por la crisis. Por tal motivo, buscaron diferir las facturas a dos y tres años sin intereses e hicieron lo mismo con el programa de financiación no bancaria. A la industria le ofrecieron tarifas diferenciales y descuentos provisionales, para que no se afectara más debido a la factura del servicio.

En el frente de las comunidades, Flesch insistió en que era necesaria una dosis adicional de solidaridad, pues muchas personas la pasaron muy mal durante los encierros.

Hicieron donaciones de mercados, otras ayudas para las poblaciones más vulnerables. De igual manera, aportaron equipos médicos, como ventiladores y elementos de protección para el personal de salud. En total, las donaciones alcanzaron un valor de 22.000 millones de pesos.

Los proveedores también sintieron un alivio, pues Promigás redujo el plazo de pago de 30 a 10 días, lo que ayudó a muchas compañías pequeñas y media-

nas. “Promigás es una empresa muy humana”, destacó el directivo al hacer énfasis en que el criterio principal para enfrentar la pandemia fue la consideración por las personas.

LOS PROYECTOS

La crisis sanitaria puso una vara muy alta en materia de administración de las compañías. Por eso, muchas unidades productivas sacaron músculo, innovaron y pusieron ánimo en sus nuevos proyectos.

Así le ocurrió a esta empresa, que tiene en su *pipeline* tres proyectos con inversiones que superan los 1.000 millones de dólares.

El primero es el que están adelantando mediante el mecanismo *open season*, que ofrece el Gobierno dentro de la reglamentación del sector.

Se trata de consultar las necesidades de la demanda de gas y cruzarlas con las posibilidades de la oferta para determinar las características de un nuevo trazado del gasoducto. Esto permitirá conectar dos puntos en Córdoba y Antioquia, con lo que se cerraría el *loop* del gasoducto. Este proyecto implicaría unas inversiones de 400 millones de dólares.

La segunda iniciativa es la ampliación de la regasificadora de la costa (Sociedad Portuaria El Cayao-Spec). Actualmente, cuenta con una capacidad de 400 millones de pies cúbicos diarios; la meta es duplicarla de aquí a 2027. Se empezará con una primera ampliación de 50 millones de pies cúbicos. En total, el proyecto exigirá unas inversiones cercanas a 400 millones dólares.

Finalmente, en la región de Piura, en Perú, se encuentra la construcción de un gasoducto de 275 kilómetros.

Flesch se mostró optimista. Si bien sus operaciones en el sur del país se han visto afectadas por el paro y los bloqueos, asegura que la economía colombiana cuenta con un tejido empresarial muy resiliente, creativo y capaz, que va a seguir creciendo.

La pandemia fue una prueba dura para todo el planeta; pero también sirvió para poner de presente la calidad de empresas como Promigás, que no solo le pusieron el pecho a la brisa, sino que salieron de ese oscuro día con más ganas de seguir creciendo y haciendo las cosas bien. ■

1,9

BILLONES DE PESOS

fue el ebitda de Promigás el año pasado.

Eric Flesch
Presidente de Promigás

FOTO: ARCHIVO PROMIGÁS