



ENERGÍA

"Oportunidades de inversión de la transición energética son de US\$15.000 millones"

Lunes, 2 de mayo de 2022

[f](#)
[t](#)
[in](#)

GUARDAR

LR MAS

LR MAS

Agregue a sus temas de interés

- AT Kearney
- Consultora
- transición energética
- Energías renovables

LR MAS

Agregue a sus temas de interés

- AT Kearney
- Consultora
- transición energética
- Energías renovables

Administre sus temas

LR MAS

Agregue a sus temas de interés

- AT Kearney
- Consultora
- transición energética
- Energías renovables

Administre sus temas

LR MAS

Agregue a sus temas de interés

- AT Kearney
- Consultora
- transición energética
- Energías renovables

Administre sus temas

LOS CONTRASTES


Juan Manuel Rojas
 Presidente de Promigas

El piloto de hidrógeno nos impulsará a descubrir nuevos usos para este gas que transformará el mundo en los próximos 30 años, y que llaman la energía del futuro".

 Energías renovables

Administre sus temas

LR MAS

Agregue a sus temas de interés

- AT Kearney
- Consultora
- transición energética
- Energías renovables

Administre sus temas

LR MAS

Agregue a sus temas de interés

- AT Kearney
- Consultora
- transición energética
- Energías renovables

Administre sus temas

LR MAS

Agregue a sus temas de interés

- AT Kearney
- Consultora
- transición energética
- Energías renovables

Administre sus temas

Oliver Zeranski, director práctica de energía de Kearney, que asesora a compañías del sector, dijo que es hora de avanzar en la transición

Iván Bernal Marín

La transición energética está dejando de ser una opción, y transformándose en una obligación. Es por eso que a pesar del impacto en precios y demoras que generan fenómenos globales como la inflación y la crisis en la cadena de suministro, este es el mejor momento para invertir decididamente en la transición a energías renovables. Así lo sugiere Oliver Zeranski, director de la práctica de energía y procesos industriales de la consultora global Kearney para las Américas. Si bien no hay que perder de vista que los gobiernos avanzan en la imposición de reglas para exigirlos, en opinión de Zeranski existe otra forma de verlo: como una oportunidad.

El directivo de la firma que opera en más de 40 países y tiene más de una década de presencia en Colombia habla en entrevista con LR, y explica que las oportunidades en materia de inversión en energías renovables en los próximos 30 años ascienden a US\$15 billones a nivel global, y se proyecta que una gran porción de ello tendrá lugar en el país.

¿Cómo les fue en pandemia?

Cuando comenzó la pandemia, todos estábamos bastante nerviosos, porque somos un negocio de servicio al cliente, y lo que significa es que viajamos para estar con los clientes para hacer el trabajo. Cuando todo se cerró, estábamos bastante nerviosos, pero las empresas continuaron comprando consultoría. Me complace decir que para Kearney en general, y también para la práctica de energía que represento en las Américas, tuvimos un año récord el año pasado. Descubrimos el modelo de trabajo virtual, y luego había mucho trabajo por hacer con todos los desafíos, los confinamientos y cierres por cuenta del covid, la inflación masiva en todo el mundo, la interrupción de la cadena de suministro, y, por supuesto, temas muy importantes como la transición energética y, por supuesto, lo digital. Había mucho trabajo por hacer y eso es lo que finalmente nos permitió lograr un año récord.

¿Cuánto crecieron?

En las Américas tenemos alrededor de 50 clientes. Y cuando digo clientes hablamos de los mejores de la industria, los mayores jugadores. Estamos hablando de las diez principales empresas químicas, y de las cinco principales empresas de petróleo y gas en el continente. En Colombia, estamos trabajando con las empresas más grandes del país; en Brasil, estamos trabajando con las empresas predominantes. Estamos muy orgullosos de contar con 50 clientes que confían su negocio en nuestras manos en Norteamérica, Centroamérica y Suramérica.

¿Cómo los están ayudando?

La transición energética viene en múltiples pasos. Una es que en realidad tienes que reconocer que es algo importante que se debe hacer. Sé que Colombia ahora también comenzó a actuar más decididamente como país en ese sentido. Ese es el primer paso: reconocer que tienes que hacer algo. El paso dos es: necesitamos una estrategia, hay como 100 soluciones para avanzar en la transición energética; llámelo hidrógeno, solar, hidro, viento, secuestro de carbono... hay tantas partes y piezas. Me gusta usar la analogía de Los Vengadores; cada uno es un vengador por derecho propio, muy poderoso, pero lo mejor se logra cuando los juntas y los trabajas en sintonía. Así que ese es el paso dos, necesitas una estrategia. Definir, ¿cómo vamos a lograr esto exactamente?

¿Cuál es el paso tres?

La tercera parte es donde se lleva a cabo la mayor parte de nuestro trabajo ahora: descubrir cómo lo haces realidad. Especialmente en la industria de la energía, acostumbrada durante los últimos 200 años a ganar dinero con el petróleo y el gas; básicamente ahora les dices a los empleados que tenemos que hacer estas otras cosas, por lo que se necesita una gran cantidad de capacitación y perfeccionamiento para asegurarse que la organización está haciendo lo correcto para lograr esta transición. Te enfrentas a fuerzas de resistencia como, "bueno, así es como siempre lo hemos hecho". Pero definitivamente eso que venías haciendo siempre igual ya no es lo suficientemente bueno para lograr la transición energética.


¿Cómo ven la discusión que hay en Colombia sobre la transición y el papel de las empresas?

Cada país tiene un trasfondo político, pero básicamente todos apuntan a que hay una expectativa de hacer más. Hay dos maneras de cómo hacer esto. Puedes simplemente aprobar una ley, exigir: se debe hacer esto y diseñar una prueba de cumplimiento. Creo que la forma mucho más emocionante de verlo, basado en nuestro análisis en las industrias globales, es que esto es una oportunidad de inversión de US\$15 billones en los próximos 30 años. Y para Colombia, en matemática aproximada, creemos que hay una oportunidad de inversión de US\$15.000 millones. Eso es enorme, eso es algo por lo que la gente debería emocionarse, y ahí es donde entra el sector privado. En la medida en que haya estos proyectos disponibles, es una oportunidad para que obtengan un retorno de inversión para traer de vuelta a sus accionistas. En términos de transición energética, el sector privado siempre será más eficiente para realizar estos proyectos en conjunto.

¿Qué retos ven?

En este momento hay muchas tecnologías disponibles, algunas más maduras; existen tecnologías verdes viables, tecnologías azules viables. El dilema que tienen muchas empresas en el sector privado es que, en este momento, el hidrógeno marrón sigue siendo más barato que el azul o el verde. Otro dilema, es que los precios del petróleo y el gas están tan altos en este momento, debido a lo que está sucediendo en el mundo, que parece mucho mejor invertir dinero en petróleo y gas, porque trae un retorno de la inversión más alto seguir bombeando más petróleo que poniendo dinero en energías renovables.

¿Y qué recomiendan?

En mi opinión, ahora es el momento de que las empresas comiencen a involucrarse en el ecosistema, identificando qué otras tecnologías son las más prometedoras para ellas. Involúcrese y luego, una vez que estas tecnologías estén más maduras, serán más competitivas.

¿Cuáles identifican como los mayores desafíos para la transición energética?

Para las empresas de la industria se trata de capitalizar su posición. Tienes que convencer a tus accionistas de poner dinero en inversiones de menor rendimiento que en el pasado. Lo cual es muy complicado. Ninguna empresa ha descubierto una forma más inteligente de hacerlo, que forzarlo, desde las directivas: debemos hacer esto. No hay forma de que podamos hacer esto artificialmente más atractivo. Lo segundo es que si la transición energética es un objetivo clave para la empresa, las métricas relacionadas con la transición también deben integrarse en la toma de decisiones del día a día. En muchas empresas eso no existe hoy. Estoy midiendo cuántos barriles bombeo por día, cuál es mi costo, cuál es mi tiempo de actividad, todo eso. Pero la transición no es parte del sistema medido, y eso tiene que suceder. Además, la transformación es de las personas; entender que hay un cambio de dirección y lo que hicimos en el pasado ya no funcionará.

¿Cuáles son las mayores oportunidades que ven?

En tecnologías renovables, molinos de viento, solar, las fuentes de energía para producir energía verde. El secuestro de carbono. Solo para la producción de hidrógeno, necesitas electrificadores, necesitas equipar las plantas de energía, y eventualmente pasar de la combustión de gas a la combustión de hidrógeno. Es un equipo diferente, así como la infraestructura para mover el hidrógeno a través del país y posiblemente para otros mercados. Esas son las grandes áreas donde creemos que están las oportunidades.

¿Qué tipo de empresas necesitan embarcarse en esto y no lo están haciendo?

No sorprende que la industria energética desempeñe un papel clave en la transición energética, porque es donde se producen la mayoría de las emisiones. Los Ecopetrol, Exxon, Shell del mundo, tienen un papel clave que se desempeñan. El llamado clave aquí es que no deben ir solos, debido a que se necesitan nuevas habilidades, nuevas ideas, nuevas tecnologías. Es muy importante que se asocien de la manera correcta. Que digan básicamente: "quién puede ayudarme a aumentar mi propia capacidad, mis propios recursos, para hacer esto". El desafío es que las empresas son tan grandes que a menudo quieren hacerlo todo, o si quieren asociarse, son muy controladoras, básicamente dicen: "nos asociaremos en esto, pero diré exactamente lo que debes hacer. Y tú corres con todo el riesgo". Eso no funciona. Una pieza clave del trabajo que estamos haciendo con los clientes en esta industria es que realmente se abren a la capacidad de armar alianzas estratégicas, y cómo trabajar con socios para obtener mejores beneficios.

¿Cómo ven la Ruta del hidrógeno y el piloto puesto en marcha en el país?

Es bueno, porque lo que esta industria necesita es ponerse en marcha. Necesita tener pilotos, para que pueda estudiar los detalles y su propio contexto político y económico. Es bueno tener pilotos en el lugar, para dar forma a la regulación. Lo que no puede suceder es que hayamos llevado esto a un montón de regulaciones, o leyes, para básicamente prohibir el papel de las tecnologías de renovación. Lo que debemos hacer es aprender a partir de los pilotos, y luego decidir qué tipo de regulación tiene más sentido para este país específico.

¿Cómo amenaza la inflación estos desarrollos?

Una de las cosas que hemos estado discutiendo es que los contratos se retrasan, porque no tienes, por ejemplo, paneles solares. A la gente le encantaría construir más paneles solares, pero estamos ante una escasez de suministros mundial, y la inflación. Son dos fenómenos relacionados: tenemos la inflación, pero también tenemos la interrupción de la cadena de suministro. Ambos, juntos, hacen que sea muy difícil en este momento completar proyectos de capital. La mayor implicación son demoras.

¿Y la crisis de suministro, qué impacto tiene?

Tiene implicaciones masivas para nuestros clientes. Uno de los sectores que trabajamos, más allá del energético, es el químico. Si uno de los ingredientes secretos ya no se suministra, por un pequeño tramo, hay una serie de aplicaciones que ya no puedes hacer. Entonces, las empresas están tremendamente afectadas. Francamente, para nosotros es bueno. Es un buen negocio ayudar a los clientes a superar esto, ¿cómo podemos, en la crisis, encontrar materiales alternativos y cómo podemos cambiar lo que estamos comprando, de manera que la próxima vez que suceda algo así estemos en una mejor posición? Lo llamamos resiliencia de materiales.

¿Y qué metas se han trazado en Colombia?

Como diría mi jefe, ninguna buena acción queda sin castigo. Tuvimos un año récord, pero entonces este año tenemos que crecer más y estar a la par del año récord. Estoy muy seguro de que podremos hacerlo, trabajando en tres temas: uno es la transición energética. El segundo es la resiliencia de materiales, ante la continuidad de la crisis en la cadena de suministro, y cómo navegar la inflación. Y, por último, no olvidemos que hay un trabajo básico de creación de valor por hacer, la optimización. Cada vez que los precios del petróleo suben, esta industria gana mucho dinero, y cuando ganan mucho dinero dicen "no necesitamos mucho trabajo en la optimización, porque en realidad no importa tanto". Este año, hemos visto a muchos clientes en actitud de "no vamos a pulir este mismo camión, vamos a impulsar mejoras". Todo con tal de que la próxima vez que suceda una crisis parecida, estemos en un lugar mejor que en el pasado.