

'Sin transmisión eléctrica no hay transición energética'

Juan Emilio Posada, presidente de ISA, explicó que la compañía trabaja en actualizar su estrategia, dentro de lo que podría estar asumir algunos negocios de Ecopetrol.

Daniela Morales Soler

EL AÑO PASADO Ecopetrol adquirió ISA en uno de los negocios más importantes del sector energético. En este cambio, la presidencia de la empresa de transmisión pasó a manos de Juan Emilio Posada. El líder de la compañía explicó cuáles van a ser los pilares y los principales cambios que va a tener en su estrategia, que pasará a ser 2040.

¿Cuáles son los pilares de su gestión?

De todo lo que he tenido que estudiar ISA para entrar a la compañía, el principal reto es acelerar el cumplimiento del plan 2030 y el segundo, aprovechar esa cultura tan maravillosa que tiene la compañía. Esos fueron mis dos comentarios iniciales, pero eso se fue ampliando. Lo primero es que entendí que la cultura es mejor aún, maravillosa y robusta, con un equipo que logra resultados consistentes. Después entendí que la estrategia 2030 era una estrategia ganadora y una oportunidad dentro de la transición, porque somos transición energética. Sin transmisión no hay transición. Esta estrategia que se formuló en 2017 y se empezó a aplicar en 2018 hay que actualizarla.

Así mismo, Ecopetrol quiere que haya estrategia a 2040 y no 2030. Esa primera impresión de acelerar el plan continua pero ahora con la misión de adaptarlo a 2040.

Los retos en el mejor de los sentidos es que nos autoimpusimos un objetivo que es crear impacto social y ambiental positivo. Eso tenemos que acoplarlo con el trabajo con las comunidades. Hoy en día somos carbono neutral y con esto el segundo componente es que requerimos proactividad para trabajar desde

años antes con las comunidades frente a proyectos que ni siquiera están diseñados aún.

¿Cuáles serían esos principales ajustes que se haría en su estrategia ahora que son parte de Ecopetrol?

Lo primero es llevarla a 2040 y lo segundo, hallar sinergias con el Grupo. Ecopetrol quiere electrificar todos sus procesos y tiene una gran cantidad de acti-

vos que le podemos gestionar. Hay muchas sinergias y oportunidades que tenemos que revisar. Por ejemplo, en generación eólica, quién se dedica a esto en qué países. En Colombia no podemos generar, con lo que somos la única a la que no dejan integrarse, pero en los demás países sí. Entonces, para el plan 2040, una de las tareas es ver cuál de las empresas es la óptima para entrar en el negocio.



Juan Emilio Posada, presidente de ISA, explicó sus planes. Cortesía.

26%

ES EL ESTIMADO en la estrategia 2040 de Ecopetrol que representen los negocios de transmisión eléctrica y vías para ese año. Actualmente, estos son 17% del Ebitda de la petrolera. Juan Emilio Posada, líder de ISA, aclaró que participarán en un plan de creación de líneas de la Upme.

¿Es probable que ustedes se queden con algunos negocios de Ecopetrol?

Exacto.

Ecopetrol tiene planteado que a 2040 la transmisión sea uno de sus principales negocios. ¿Cómo van a llegar a este punto?

Es claro que Ecopetrol ha dicho que transmisión y vías sea 26% del Ebitda para ese año (hoy son 17% del Ebitda). Eso requiere que crezcamos en nuestras líneas de negocio: energía eléctrica, nuevos negocios de energía, almacenamiento, transmisión y todo lo que pida el negocio de transmisión, fibra óptica y vías.

Depende del país, se están determinando los proyectos específicos y el tamaño de la repartición de cada uno. Tenemos identificado ya cuánto en cada país, cuánto en cada línea de negocio.

¿Cómo va el avance en los proyectos de la región, como en Chile y Brasil, donde tienen asignaciones grandes?

En Chile estamos en el proyecto Kimal-Lo Aguirre con Transelec y China Southern Group por terceras partes. Este proyecto se toma unos tres años en la planeación y en ocho años debe estar. Está cumpliendo con todo con todos los tiempos. Es un proyecto de unos 1.400 kilómetros de corriente directa.

En Brasil nos ganamos unos proyectos grandes que acabamos de firmar. Toda la parte financiera ya está lista desde antes de darnos el proyecto.

¿Con estos proyectos podrían llegar a la meta de Ecopetrol?

De acuerdo con el plan que tenemos, la meta volante de 2022 ya la cumplimos. Incluso vamos delante de la meta de 2030. Solo este año

hemos puesto en operación 33 proyectos en Brasil y representa ingresos anuales por US\$34 millones.

¿Cómo ve las medidas del gobierno para conectar La Guajira con el SIN?

Sin transmisión no hay transición, por lo que todas las partes debemos trabajar en llave para que la transmisión ocurra acelerada y oportunamente, porque si no los proyectos van a quedar desconectados.

¿Cómo va el avance de su línea en esta zona?

Nosotros ya energizamos la de Cerro Matoso - Chinú - Copey y hay otra parte que hay que conectar con La Colectora. En caso de que GEB termine de hacer su proyecto y donde nuestra línea no esté lista, queda igual de aislado. Esa línea también es indispensable. La línea está para mediados de 2023 y los retos que tenemos más que sociales, son prediales. Pero ya se está construyendo, a tramos, por las zonas en las que hemos podido.

¿Cómo fue para ustedes la conversación con las comunidades?

Empezamos un trabajo hace 20 años de comprender las comunidades. Eso llevó a que tanto esta línea como otras, no hayan tenido problemas críticos con las comunidades.

La Upme ha hablado de un plan para la creación de más líneas, ¿participarán?

Uno, nos toca, por ley. Y dos, por ser transición energética y conexión de proyectos renovables no convencionales, nos interesa. Ya vamos viendo en detalle cuáles nos interesan más, pero en esencia es parte de nuestra estrategia. ☺



Ecopetrol quiere electrificar sus procesos y tiene una gran cantidad de activos que le podemos gestionar”.

Juan Emilio Posada
Presidente de ISA