



**CELSIA**



# La nueva era

Celsia ha llevado a cabo desde emisiones de acciones y ofertas públicas, hasta compras de activos e inversiones por más de 5 billones de pesos. Ahora competirá por Electricaribe.



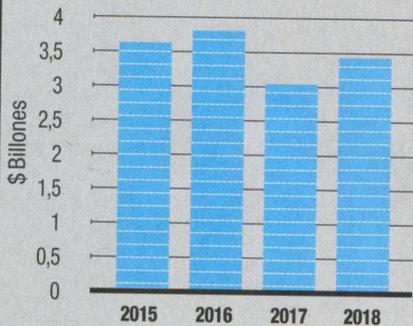


**De izquierda a derecha:** Esteban Piedrahíta, líder financiero; Marcelo Álvarez, líder de generación; Luis Felipe Vélez, líder comercial; Claudia Salazar, líder de gestión humana y administrativa; Santiago Arango, líder de asuntos corporativos; Mauricio Llanos, líder de regulación; Ricardo Sierra, presidente; Juan Manuel Alzate, líder de innovación; Gonzalo Velásquez, líder de comunicaciones, y Sandra Romero, líder de auditoría.

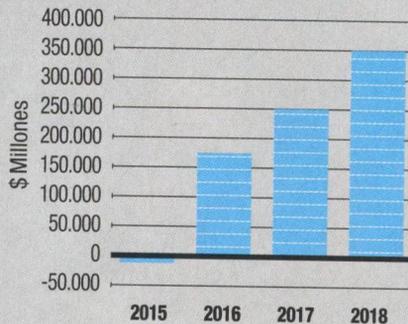
## LA OPERACIÓN Y LAS OPORTUNIDADES

Los ingresos de Celsia han superado los 3 billones de pesos anuales, y sus utilidades crecen.

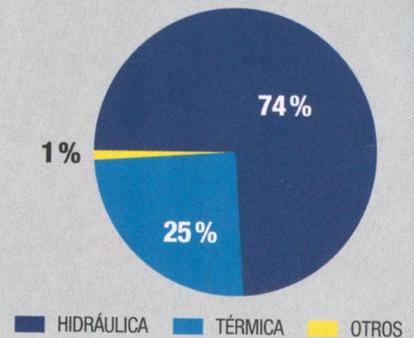
INGRESOS



GANANCIA NETA



GENERACIÓN DE ENERGÍA EN COLOMBIA



Fuente: 1.000 empresas Semana

Fuente: Acolgen al 20 mayo

**L**A ENERGÍA NO SE CREA NI se destruye, solo se transforma. Y ese principio puede definir lo que ha venido pasando en la historia reciente de Celsia, la empresa de energía del Grupo Argos, el conglomerado más fuerte de infraestructura del país.

En las transformaciones de Celsia, que también tiene bajo su control a la Empresa de Energía del Pacífico (Epsa), 2018 fue un año clave. La empresa ha venido evolucionando en su desarrollo, no solo en el mercado interno y en nuevos negocios, sino también en su visión en América Latina.

Los hitos más relevantes tienen que ver con movimientos en su estructura de financiación, en la búsqueda de mayores eficiencias operativas, en el desarrollo y profundización en nuevos negocios y en la incorporación a mercados con alto potencial. Todo ello en medio de un año complejo en el que alcanzó resultados importantes: registró ingresos por 3,4 billones de pesos, 10 por ciento más que en 2017; una utilidad que superó los 350.000 millones de pesos, un crecimiento de 40 por ciento; y un ebitda que estuvo estable en más de un billón de pesos.

Uno de los hitos fue la emisión de acciones, con la que recaudó 1,47 billones de pesos que le permitieron fortalecer su estructura de capital. Con esos recursos, hizo inversiones por 750.000 millones de pesos y pagó deudas por 740.000 millones.

Además y casi en paralelo, realizó una oferta pública de acciones (OPA) de Epsa y Celsia quedó con el 64 por ciento de Epsa. El resto pertenece a Emcali, con 18, y la Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca (CVC), con el 16, lo que fortalece esta alianza público privada.

Dentro de estos cambios, la empresa estructuró una nueva plataforma en Colombia. Y a través de una reorganización empresarial, consolidó los activos energéticos de Celsia en Epsa, con excepción de los térmicos, en busca de una administración centralizada.

En medio de todo este proceso organizacional, no solo en lo financiero sino también en lo operativo Celsia avanzó en la idea de convertirse en uno de los referentes en el desarrollo de energías renovables no convencionales del país y la región. Ya está llegando a cerca de 100 megavatios, en especial en temas solares, en proyectos, entre contratados e instalados, y fue la primera empresa del sector real en estructurar el programa bonos verdes –a través de Epsa–, por valor de 420.000 millones de pesos para financiar el desarrollo de proyectos de energía renovable no convencional.

Y este año arrancó con un importante anuncio: por medio de Epsa adquirió los activos de la Compañía Energética del Tolima S.A. E.S.P., (Enertolima) en una operación que ascendió a 1,68 billones de pesos. Con esta decisión, Epsa duplica la cobertura de su negocio de distribución en Colombia al sumar un nuevo departa-

mento y 491.000 usuarios, llegando así a más de 1,1 millones de clientes atendidos.

Estas operaciones, más las inversiones del Plan 5 Caribe, suman en un periodo de 18 meses más de 5 billones de pesos. Esto hace de Celsia una de las empresas con mayor dinámica en los últimos meses.

“Hemos logrado una forma de bajar que los clientes la perciben y nos prefieren por eso. ¿Cuál es el secreto del éxito? Es la transformación cultural, no es otro. No es acceso a capital ni a tecnología. Todos los competidores tienen eso, pero la forma en que nosotros trabajamos y la cultura que tenemos en Celsia es lo que nos hace diferentes”, dice Ricardo Sierra, su presidente.

¿Qué viene? Celsia acaba de construir su nueva mega –objetivo de largo plazo–, consistente en registrar ingresos por más de 5.000 millones de dólares en 2025 (para el año pasado se acercaron a los 1.500 millones). Dentro de las metas estaba incluida la de superar el millón de clientes, lo que alcanzó con la operación de Enertolima y ahora está replanteando.

Además, busca un mayor equilibrio en la generación de energía, con mayor presencia de las renovables no convencionales; mientras en lo regional el objetivo es pasar de tener presencia en 4 países a 6 y que su peso en ingresos, que hoy es de 80 por ciento en Colombia y 20 por ciento en el extranjero, tenga una relación de 60-40.

Ahora, trabaja intensamente en los análisis para competir por Electricaribe. “Es un activo complejo, pero que entusiasma mucho porque tenemos una relación muy profunda como Grupo y como Celsia con la Costa y le creemos mucho a ese mercado”, dice Sierra. Y todo indica que podría lograrlo. ■

**5.000**

**MILLONES DE DÓLARES**

en ingresos, aspira Celsia a producir en 2025. Ya superó el hito de tener más de un millón de clientes.