

# Negocios



"La tarea será interconectar eléctricamente al país y por las vías por donde más transitan los colombianos", Sylvia Escovar, presidenta de Terpel. Cortesía Terpel

## 'Toda la organización entró en la onda de la transición energética'

La presidenta de Terpel, Sylvia Escovar, afirmó que además de la distribución de combustibles líquidos, ahora la gran apuesta de la empresa será el abastecimiento de energía eléctrica para vehículos.

Alfonso López Suárez  
Redacción Portafolio

**LA ORGANIZACIÓN** Terpel entró en la onda de la transición energética.

Así lo dejó en claro su presidenta Sylvia Escovar, al subrayar que no solo seguirán siendo líderes en el negocio de distribución de combustibles líquidos en el país, sino que ahora, y con las cartas sobre la mesa, su gran apuesta será el abastecimiento de energía eléctrica para vehículos.

**¿Por qué Terpel adoptó la política de transición energética?**

Las compañías deben pensar en la evolución de su negocio. Y más cuando cambian las circunstancias tecnológicas y los gustos y

preferencias de los consumidores. La estrategia de Terpel está centrada en las personas, porque siempre piensa en ellas. Por esa razón ofrecemos combustibles limpios, energía para vehículos eléctricos y digitalización. Y nuestra gran misión es movilizar al país. Es darle a las personas lo que necesitan para desplazarse.

**¿Cómo visualiza Terpel la movilidad en el futuro?**

La movilidad no será solo con combustibles fósiles limpios. Decidimos adelantarnos al futuro y brindar a nuestros clientes energía eléctrica para sus vehículos que posea esta tecnología. Y no solo en los centros urbanos, sino además en las principales carreteras del



**La movilidad no será solo con combustibles fósiles limpios. Decidimos adelantarnos al futuro y brindar a nuestros clientes energía eléctrica para sus vehículos".**

país. Entendemos que la capacidad de adaptación y la velocidad de respuesta son elementos fundamentales para liderar el futuro.

**¿Cómo fue la planeación para aterrizar la política de transición energética?**

Después de analizar varios estudios sobre las tendencias en América, Europa y Asia en energías limpias que estaban moviendo los respectivos mercados comenzamos a trabajar en la planeación. Llegamos a la conclusión que, si bien faltaban algunos años para que fuera relevante o significativo el número de vehículos eléctricos, sí se registraba un crecimiento significativo. Y en Colombia, el panorama es muy alentador. En la actualidad el país posee

entre 1.500 y 1.700 unidades con esta tecnología, la tasa de aumento anual es del 200%. Así, en pocos años el parque automotor eléctrico será importante.

**¿Cuál será la tarea de Terpel para adaptar su negocio a la política de transición energética?**

La tarea será interconectar eléctricamente al país. Y por las vías por donde más transitan los colombianos en el territorio nacional. Existe un número significativo de cargadores para vehículos eléctricos en varios lugares. Hay unidades de abastecimiento eléctrico en Medellín, Cali, Barranquilla y Bogotá. Pero fuera de las grandes ciudades no se presentan electrolineras. Por esa razón, una de nuestras apuestas es instalar puntos de recarga eléctrica en la troncal Bogotá - Medellín cada 100 a 120 kilómetros, dependiendo de la topografía. Se prevé que esta troncal esté completamente lista y en funcionamiento durante el primer trimestre del 2020.

**¿Cómo desarrollarán la política de transición energética para posicionarse en el mercado?**

La apuesta es osada ya que no tenemos certeza de cómo será la respuesta. Un hecho real es que hay pocos carros eléctricos en el país. La tarea será la de comenzar a generar una oferta.



**Un cargador eléctrico tiene un costo de US\$30.000. Pero las adecuaciones van a depender mucho de los sitios donde se encuentre ubicada la estación".**

Además de la vía Bogotá - Medellín, también estamos contemplado en la ruta a la Costa Atlántica por el Magdalena Medio, así como en la troncal Bogotá - Cali. También exploraremos otros corredores. Entendemos que la capacidad de adaptación y la velocidad de respuesta son elementos fundamentales para liderar el futuro. Seguiremos trabajando por ser una red de estaciones capaz de ofrecer a nuestros clientes la energía que requieren.

**¿Cómo implementarán la digitalización en las estaciones de servicio?**

El cliente que se acerque a una estación de servicio, que estará acompañada con la marca Voltex, que es el sello de la transición energética de Terpel para el cargador de vehículos eléctricos, pueda descargar una aplicación (app) y acceder a ella, y que le permitirá en el futuro encontrar las estaciones de servicio con recargadores más cercanos a su ubicación.

**¿En el negocio le darán más espacio a la carga de energía eléctrica?**

Así como Terpel es el líder en Colombia en la distribución de combustibles líquidos, ahora tendrá un nuevo reto y es el de llegar a ocupar lugares de vanguardia en el número de cargadores de vehículos eléctricos en el territorio nacional. Por esta razón, en adelante será el líder de la movilidad en el país.

**¿Cuál será la inversión?**

Un cargador eléctrico tiene un costo de US\$30.000. Pero las adecuaciones van a depender mucho de los sitios donde se encuentre ubicada la estación, así como el tendido del cableado y el suministro de energía. ☺