

“El conglomerado GE dejará de existir y tendremos tres negocios independientes”

INDUSTRIA. GENERAL ELECTRIC SE DIVIDIRÁ EN EMPRESAS DE AVIACIÓN, SALUD Y ENERGÍA. SU PRESIDENTE EN LA REGIÓN, LUIS F. CARRILLO, DIJO QUE ASÍ RESPONDERÁN MEJOR AL INTERÉS DE INVERSIONISTAS

BOGOTÁ
El conglomerado estadounidense *General Electric*, conocido ahora como *GE*, fue una de las empresas que padeció directamente el impacto de la pandemia y la crisis de suministros. El golpe sacudió las tres columnas en que se cimienta su operación global: healthcare, aviación y energía. Pero lograron mantenerse estables ante la turbulencia, y terminar 2021 con ingresos totales por US\$74.200 millones. “Flat (plano), con cero crecimiento”, dice Luis Felipe Carrillo, presidente de *GE* para la región Cala, que incluye toda Latinoamérica excepto Brasil. La compañía vendió a nivel global 66.000 motores comerciales y militares y 59.000 turbinas eólicas y de gas. En el marco de sus 95 años de presencia en Colombia, Carrillo habló con *LR* sobre la decisión de dividir el negocio, y el reto de pilotear contra la inflación en 2022.



Luis Felipe Carrillo, presidente de *GE* para la región Cala, dijo que la inflación es “un gran viento en contra que tenemos como negocio”.

¿Cómo los golpeó el covid?
2021 fue claramente muchísimo mejor que 2020. Muchas de nuestras industrias sufrieron significativamente. La aviación, que es un gran porcentaje del portafolio, tuvo una baja estrepitosa. En 21 empezó una recuperación notable, empezó a mejorar hasta que vino ómicron. Energía, lo mismo, las recuperaciones económicas fueron significativas y con eso se recuperó el consumo de energía eléctrica. Y en el negocio de salud empezamos a ver de nuevo las órdenes que habían sido dejadas de lado, todos los tratamientos de inclusive cáncer. A finales de 21, los temas de supply chain, de suministros en el mundo, empezaron a pasar factura y todavía lo vemos.

¿Qué impacto ven?
Los primeros seis meses de este año van a ser muy duros del punto de vista de disponibilidad de suministro e inflación. Tienes una demanda represada de muchos componentes en el mundo. Muchísimos proveedores tratando de cubrir ese backlog que tienen acumulados. Y tenemos una persistente inflación dada por los estímulos que ha habido en todos los países del mundo, que hace que sea muy difícil mantener los precios de muchos proveedores, y eso ha ido afectando toda la cadena de suministro hasta el cliente final. Eso sí es un gran

viento en contra que tenemos como negocio hoy en día.

¿Por qué la separación?
Anunciamos que estamos en un proceso de desconsolidación de un conglomerado, que está avanzando bastante bien. Vamos a tener un negocio independiente de healthcare, un negocio de energy y un negocio de aviación. La primera de esas unidades, healthcare, va a terminar de hacer el spin off en primer trimestre del próximo año. Energía debería separarse en 2024. Con eso deja de existir el conglomerado como tal, y vas a tener tres compañías independientes que flotan en bolsa con sus propias estructuras de capital, con un enfoque mucho más preciso, alineado con lo que hablamos con inversionistas, de no querer diversificar dentro de un conglomerado, sino tener realmente compañías pure play, con sus juntas directivas y propia capacidad para crecer en sus espacios.

¿Y cuál será el enfoque?
Uno es el futuro de la aviación, que tiene que ver con cuál es la propulsión más allá de los combustibles; tenemos las máquinas más eficientes del mundo, pero en un mundo descarbonizado, que es lo que viene, estamos trabajando en tecnologías híbridas eléctricas. En propulsión con hidrógeno, aparte de combustibles sustentables.



Eduardo Jaramillo
Presidente
GE Colombia

“El desarrollo estratégico de energías a base de gas y renovables puede cambiar la trayectoria del cambio climático y dar un camino para reducir las emisiones de CO2 en el corto plazo”.

Síguenos en:
LR www.larepublica.co
Con más entrevistas con los principales empresarios y su proyección para 2022.

¿Cómo les fue en 2021?
En números globales el crecimiento de ventas del año pasado fue cercano a cero, flat. Con los márgenes y las órdenes creciendo mucho. Se empezó a notar que los problemas de suministro no permitían despachar de la misma forma como venías despachando los primeros trimestres. La recuperación fue bastante rápida y se ralentizó al final, cuando simplemente no tenías capacidad de despachar.

¿Cómo enfrentaron la crisis?
La cadena de suministro ha tenido un impacto en dos temas muy grandes: el tiempo de espera para los productos, que en algunos productos sensibles se multiplicó por 5 y 6; si entregabas algo en 30 días, pasamos a no poder entregar sino en 180 días. Eso es una distorsión para tus clientes absolutamente dramática porque te afecta todos los planes de inversión. El segundo impacto es, con la inflación, mantener precios con la poca habilidad de los proveedores para poder entender lo que viene. La validez de las ofertas ha estado muy restringida. Es muy

difícil poder mantener la validez para una planta eléctrica, digamos, más allá de 30 o 60 días.

¿Con quién trabajan?
Al mirar el mercado colombiano, *Viva* y *Avianca* son clientes importantísimos. Son clientes que han sufrido mucho con la pandemia. Nuestro trabajo ha tenido que ser cómo ayudamos a estos clientes a salir de esta situación, y hemos tenido que negociar con muchos de ellos para poder darles lo mejor que podamos ofrecer en tratar de salir de esta situación. En energía, somos los proveedores de turbinas hidro para *Hidroituango*, por ejemplo; hasta turbinas de gas para *Termoyopal*, *Termosierra*.

¿Cómo ven 2022?
Los tiempos de entrega van a estar más largos, va a ser más difícil cumplir compromisos. Va a haber dificultades en los costos; cualquier proyecto nuevo que aparecía va a enfrentar condiciones más difíciles que el año anterior; encima tenemos costo de financiamiento más caros para los proyectos, tasas de interés que están subiendo por la misma inflación, así que potencialmente también vamos a tener un efecto. Colombia es para nosotros uno de los mercados más antiguos en la región. Queremos seguir profundizando la relación con nuestros clientes y que para nada este proceso de separación los afecte en lo más mínimo; seguir operando al más alto nivel. Aún en un contexto en que todos andan preocupado con qué va a pasar con la economía, con la política. Para nosotros, la existencia en Colombia ha pasado todos los ciclos posibles, y seguiremos haciendo negocios.

IVÁN BERNAL MARÍN
@bernalmarin

GRUPO BOLÍVAR		DIRECCIÓN NACIONAL DE PENSIONES			
SE INFORMA QUE LOS SIGUIENTES PENSIONADOS BAJO LA MODALIDAD DE RENTA VITALICIA HAN FALLECIDO, LAS PERSONAS QUE SE CREAN CON DERECHO A RECLAMAR LA SUSTITUCIÓN PENSIONAL FAVOR PRESENTARSE EN LA OFICINA DE SEGUROS BOLIVAR EN SU CIUDAD DE RESIDENCIA.					
NOMBRE PENSIONADO FALLECIDO	C.C.	FECHA SINIESTRO	CIUDAD	RECLAMANTES PRESENTADOS	CALIDAD DE LOS RECLAMANTES
LUIS ENRIQUE GONZALEZ QUINTERO	14936993	10/01/2022	NEIVA	MARIA INES ARCINIEGAS DE GONZALEZ	CONYUGE
EMERSON DE JESUS GALLEGOS GALLEGOS	6888483	15/11/2021	CARTAGENA	GOMEZ MUNOZ MAYRA DE JESUS	CONYUGE
				GALLEGOS GOMEZ ADRIAN CAMILO	HUO
JAVIER GOMEZ VASCO	10537759	19/12/2021	ITAGUI	MARIA DEYANIRA CORREA SERNA	CONYUGE
ERNESTO BUITRAGO LOPEZ	16211614	21/01/2022	EL CAIRO	LUCELLY GALLEGOS SEPÚLVEDA	CONYUGE
CLAUDIA CELINA ROJAS PALOMAR	55171152	1/12/2021	NEIVA	JAIME ARIZA MOSQUERA	CONYUGE
				LAURA DANIELA HERNANDEZ ROJAS	HUO
YOVANI SUAREZ SALGAR	79482100	25/12/2021	BUCARAMANGA	MONICA PATRICIA GALVAN ARRIETA	CONYUGE
				STEPHANY SUAREZ GALVAN	HUO
				JUAN ANGEL SUAREZ GALVAN	HUO