

“Crisis de suministro ha causado que todo suba por lo menos 20%”

ENERGÍA. EL PRESIDENTE Y COUNTRY MANAGER DE HITACHI ENERGY CUENTA QUE INVIRTIERON US\$20 MILLONES EN SU FÁBRICA EN PEREIRA, Y QUE COLOMBIA REPRESENTA 33% DE LOS NEGOCIOS DEL GRUPO

BOGOTÁ

Hitachi Energy cumple dos años de operación en Colombia, donde facturó el último año ingresos por US\$120 millones como un aliado de las empresas y el estado en la transición energética.

INSIDE La compañía, proveedora de equipos industriales, señala que la crisis de suministros ha generado incrementos de hasta 30% en los precios de sus productos. Su presidente y country managing director para Latinoamérica, Ramón Monrás, habla de la importancia de la “gradualidad” para la transición.

¿Cómo ha sido la entrada de Hitachi Energy en Colombia, y que líneas de negocio tienen?

Manejamos cuatro grandes unidades de negocio, que son la de transformadores, equipos de altatensión, integración de redes y automatización de redes. En Colombia nos ha ido bien; tenemos cerca de unos 500 empleados, una fábrica de transformadores de potencia, distribución y transformadores secos que atienden no solamente el mercado colombiano, sino también el mercado latinoamericano.

¿Cual es panorama operativo en el país?

Tenemos una fábrica que está diseñada para fabricar los transformadores, exactamente igual como se hace en otras partes del mundo. Tenemos una capacidad bastante grande, cerca de unos 5.000 o 6.000 MBA de fabricación por año; 150-200 unidades de transformadores de potencia y de distribución. Además, en Bogotá tenemos una unidad para el ensamble de tableros de protección y de control.

¿Que tanto ha aumentado la demanda de estos equipos?

La demanda, ha aumentado aún en la época complicada que vivió el mundo y particularmente Latinoamérica con el covid-19. Tuvimos crecimientos muy importantes de pedidos tanto en Colombia como en el mundo, debido que la mayoría de los países están en este camino de la transición energética y la integración de las energías renovables no convencionales.

¿Cuanto han invertido en el país desde que iniciaron?

Hemos invertido a lo largo de los años mucho dinero; en la fá-



Hitachi Energy

Ramón Monrás explicó que la crisis de suministros ha golpeado a la empresa, principalmente en temas de transporte y materias prima.



Javier Ruiz
M & Sales Manager
Hitachi E. Colombia

“Continuamos la investigación y desarrollo por productos y soluciones tecnológicas más eficientes, sostenibles, y digitalizadas. Esto se enmarca en nuestro desarrollo EconiQ”

brica hemos invertido en los últimos años más de US\$20 millones para modernizarla. También invertimos altamente en investigación y desarrollo.

¿A cuánto asciende la producción del país y qué productos tienen mayor demanda?

Nosotros hemos crecido en Colombia 15% en 2020 contra 2021, y 2020 contra 2019 ya hemos crecido también otro 12%. El volumen de negocios que nosotros manejamos en Colombia, por ejemplo, en el año anterior son cerca de US\$120 millones, y de ellos la mayor porción corresponde a transformadores.

¿Qué proyectos tienen hoy?

Hemos suministrado todos las estaciones encapsuladas en gas del proyecto Hidroituango, que son básicamente 24 bahías de 500 kilovoltios. Además, estamos en el proceso de suministrar en los siguientes meses to-

US\$20

MILLONES ES LA INVERSIÓN QUE HA REALIZADO HITACHI ENERGY EN SU PLANTA DE TRANSFORMADORES EN PEREIRA.



Escanee para ver el Inside LR completo y la entrevista al presidente y country manager de Hitachi Energy.



Siganos en:
www.larepublica.co
Con más información de la llegada de Worn a las 300 tiendas en el país.

dos los reactores de potencia para el Grupo Energía de Bogotá en las subestaciones colectoras.

¿A cuánto ascienden las ventas? ¿Cuánto fueron en 2021?

Es importante mencionar que el año fiscal conforme a Hitachi va de abril de cada año a marzo del año siguiente. Nosotros este año tenemos previsto como región completa, y cada país tiene su cuotas, el compromiso de llegar acerca de unos US\$370 millones en volumen de negocio; en el caso de Colombia va a estar más o menos por el lado de un crecimiento del 8 al 10%.

¿Cuál es la previsión de ustedes para el resto del año?

La proyección es muy optimista, nosotros nos movemos en un mercado que estimamos en Latinoamérica en cerca de unos US\$3,7 billones, y en el caso de Colombia, cerca de unos

EL PERFIL

Ramón Monrás es el actual presidente y Country Managing Director de Hitachi Energy para Colombia y América Latina. Ingresó a ABB en 1990 y ocupó varios cargos directivos dentro de esa empresa. Es profesional de contaduría pública de la Universidad Central de Bogotá, y ha realizado tres distintos posgrados. Hizo una maestría en auditoría en sistemas de información de la Universidad Santo Tomás; hizo una especialización en finanzas corporativas e internacionales de la Escuela de Estudios Superiores de Administración - Cesa, y una especialización en alta gerencia de la Universidad de los Andes, en Bogotá.

US\$600 millones. Con lo que llevamos hasta la fecha más lo que esperamos recibir los siguientes meses del año fiscal 2022, vamos a cumplir esas metas.

¿Cuáles son los principales clientes de ustedes?

Atendemos compañías de servicios públicos domiciliarios como el Grupo ISA, Grupo EPM, Grupo Energía de Bogotá, Grupo Celsia; con ellos tenemos negocios no solamente en Colombia sino en toda la región. También está el sector de la industria, donde nuestro cliente principal es Ecopetrol.

¿Cómo los ha impactado la crisis de suministros?

Hemos tenido un impacto. Si uno ve el cobre, que hoy está más o menos en US\$9.000 la tonelada, antes de la pandemia estaba en US\$6.000. De igual manera, también ha subido el aluminio, el acero y el silicio. Los costos han incrementado y en proporciones importantes, en ocasiones, 20, 30, hasta 40% y nosotros nos hemos visto obligados a sentarnos con los clientes a explicarles todo eso al tratar de incrementar o ajustar los precios. Todo ha subido al menos 20%.

¿Cuál es la lectura de ustedes frente a la reforma tributaria y su impacto?

Estamos muy alineados con el Gobierno en todo el tema de la transición energética; es fundamental incorporar también las energías renovables no convencionales. Pensamos que en materia de descarbonización es necesario hacerla en gradualidad, debido a que es un sector que representa una parte muy importante, de las exportaciones y de la regalías en el país. La transición energética es una prioridad, lo importante es hacerlo de forma gradual.



NICOLÁS ESCOBAR ESCOBAR
nescobar@larepublica.com.co

RESULTADOS DE MOVISTAR EN EL PRIMER SEMESTRE



Fuente: Movistar / Gráfico: LR-ER, AL

Movistar reporta que superó los 23 millones de clientes en primer semestre del año

BOGOTÁ

Telefónica Movistar Colombia presentó un balance del primer semestre del año con crecimientos en sus indicadores financieros operativos, “impulsada por una mayor dinámica comercial y los beneficios de su estrategia de despliegue de fibra óptica”.

Reportó que, a cierre de junio, su base de clientes móviles creció 15% y la de fibra óptica 62%, interanual. Los ingresos totales ascendieron a \$4,2 billones, con un Ebitda de \$1,6 billones. Indicó además que 53% de sus suscriptores ya tiene fibra óptica, considerado el internet fijo más rápido del país según Ookla.

Los ingresos crecieron 45,9% frente al mismo periodo del año pasado. “Esta cifra incluye los \$841.000 millones de pesos que fueron producto de la operación con KKR, mediante la cual se constituyó una sociedad independiente que se encargará de desplegar la red de fibra óptica neutral al hogar más grande del país”, informó la empresa.

Los ingresos provenientes de clientes llegaron a los \$3,3 billones, con un crecimiento de 15,8%, impulsados por el desempeño comercial de los servicios móvil y fijo, la venta de terminales, el avance de la fibra y los servicios digitales.

En cuanto a Ebitda, el crecimiento de Movistar Colombia fue de 104,4% respecto al mismo periodo del año pasado.

Según el reporte realizado a la Superintendencia Financiera, Movistar alcanzó a cierre de junio 23 millones de clientes; de los cuales, 19,7 millones provienen de su negocio móvil. En total, Movistar registró una ganancia neta positiva de 961.000 clientes móviles en el primer semestre, 219.000 en postpago.



IVÁN BERNAL MARÍN
[@ibernalmarin](mailto:ibernalmarin)

648.000

CLIENTES CONECTADOS CON FIBRA ÓPTICA SUMA MOVISTAR EN COLOMBIA, TRAS REGISTRAR 148.000 ACCESOS NUEVOS.