

Portafolio

EL DIARIO LÍDER EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Daniela Morales Soler

Durante 2020, muchas compañías aplicaron la opción tarifaria para congelar el precio y recuperar esta deuda después. No obstante, la recuperación de estos saldos se ha hecho cada vez más difícil, puesto que el precio del kilovatio se ha disparado. El caso de Compañía Energética de Occidente (CEO) es particular puesto que es una de las pocas que no cuenta con esta deuda, como explica Ómar Serrano, gerente de la comercializadora.

¿Cuál es el estado actual de su operación en sus indicadores de calidad y cobertura?

Tenemos 430.000 clientes aproximadamente en este momento. En calidad de servicio es en lo que mejor nos hemos desempeñado; cuando nosotros llegamos en 2010 la calidad era de las peores del país, en este momento cerramos con un indicador de duración de 20,9 horas.

Esto quiere decir que un cliente nuestro se queda sin energía 20,9 horas en el año aproximadamente. En frecuencia cerramos con 16,65 veces, es decir que en promedio a un cliente nuestro se le va la energía una vez y media al mes.

Esos indicadores por sí solos no dicen mucho, pero esos datos ya ubican al Cauca mejor que el promedio de todo el país cuando en el 2010 estaba en el extremo inferior. Ahora Popayán lleva tres años consecutivos entre las capitales de departamento con el mejor servicio. Eso habla mucho de los 13 años que llevamos de operación.

¿En este momento y para el resto del año cuál es su exposición a bolsa?

En ese momento tenemos una exposición de 38%. La verdad es que en el sistema eléctrico se han dado los atrasos en el mercado de contratos y no hemos logrado, a pesar de haber salido tres veces en un año y medio a comprar energía, no hemos recibido ofertas competitivas.

Para tener esa exposición a bolsa, nosotros le damos garantías al mercado;

Compañía Energética de Occidente invertirá \$335.000 millones

Los recursos son para los próximos cinco años. Ómar Serrano, gerente de la empresa de comercialización de energía, explica que han tenido ofertas competitivas para cubrirse con contratos.

EVOLUCIÓN DEL CU DEL KILOVATIO De CEO



Fuente: Superservicios



Ómar Serrano, gerente de Compañía Energética de Occidente (CEO). Cortesía

un hecho muy relevante es que ya Fitch Ratings nos ha calificado dos veces consecutivas en los dos últimos años y hemos tenido calificación de crédito similar a la que puede obtener cualquier compañía.

¿Tienen deuda por subsidios o por opción tarifaria?

A mediados de 2020 la opción tarifaria se aplicó en todo el país, muchas empresas lo mantuvieron y ahora los saldos acumulan casi \$5 billones. Nosotros lo aplica-

mos, pero a los tres o cuatro meses tuvimos la opción de cerrarla. En este momento CEO no tiene saldos por recoger. Con respecto a los subsidios el Ministerio ha sido muy juicioso y ya ha pa-

gado lo correspondiente al primer trimestre y ya anunció los pagos del segundo trimestre.

¿Se han visto afectados por la caída y suspensión

de proyectos como los de Trina Solar o Windpeshi?

La caída de esos proyectos lo que hace es apretar un poco la oferta de energía en Colombia y ahora que se acerca un fenómeno de El

Niño eso va a hacer que los precios en bolsa suban un poquito.

Para tranquilidad de todos nuestros clientes, nosotros actuamos como un amortiguador, es decir que si compramos energía a \$600 eso no se traslada inmediatamente a los clientes y hay un techo que es del orden de \$800 pesos.

¿Van a buscar cubrirse más con contratos?

Tenemos previsto el mes entrante volver a salir al mercado para conseguir energía para disminuir nuestra exposición. Un dato muy interesante es que los años 2014, 2015 y 2016 ya teníamos cerca del 70% contratado. Eso habla de las previsiones que nosotros hacemos para proteger a nuestros clientes.

¿Cuál es el precio del kilovatio?

Prestar el servicio de energía al 94% de las familias de los territorios que atendemos hace que el precio que trasladamos sea como la cuarta o quinta tarifa más alta del país, lo que se explica por la dispersión de los usuarios en zonas montañosas.

¿Han tenido dificultades de caja?

Hay un dato muy diciente y es que XM publica de forma periódica que un agente expuesto a bolsa incumpla las garantías que debe entregar entra en trámite de limitación de suministro y en ninguna de ellas aparecemos nosotros.

¿Cómo se ha comportado su cartera vencida?

Evidentemente cuando suben los precios y aumenta el desempleo, la cartera se ve incrementada, pero es una situación normal. En la medida en que disminuya, volveremos a los mismos niveles.

¿Cuáles son sus planes de inversión y de expansión?

En los próximos cinco años, tenemos previstos \$335.000 millones, esas son inversiones para el sistema eléctrico, de los cuales tenemos previsto \$56.000 millones en el sistema. Pero la inversión total es superior a \$120.000 millones, cuando se incluyen los recursos para informática. ☑



Popayán lleva tres años consecutivos entre las capitales de departamento con el mejor servicio”.