

Entrevista ►  
ERNESTO CÓRDOVA

El gerente general de Cálidda, la empresa concesionaria de la distribución de gas natural en Lima y Callao, detalla los planes para masificar el servicio y los obstáculos para lograrlo

# Falta apoyo municipal para el gas natural

ELIZABETH CAVERO

Las conexiones industriales que sentaron las bases de la distribución de gas natural en Lima pasarán de 200 a 400 en los próximos cinco años. El reajuste de tarifas para los industriales –afirma Cálidda– se ha propuesto sobre el plan general de inversiones y operación de la red. En noviembre, Osinergmin debe pronunciarse sobre este reajuste. Mientras tanto, la empresa se concentra en la fase dos de la expansión: masificar el servicio doméstico.

## Cálidda espera terminar el 2008 con 20.000 conexiones de gas. ¿No es una cifra baja?

Es alta si consideramos que entre el 2005 y el 2007 se hicieron 8.000 conexiones y que solo en el 2008 estamos proyectando hacer otras 12.000. Ahora, sí es cierto que el ritmo de expansión ha sido bajo en el sector residencial. Precisamente, desde que Cálidda cambió de dueños a mediados del 2007 (era de Suez Energy y fue comprada por Ashmore Energy y Promigas) la empresa hizo cambios internos que apuntan a la masificación del servicio. Las nuevas 12.000 conexiones del 2008 serán el inicio de la masificación.

## ¿De qué manera se logrará?

Es importante explicarlo para que se vea que no es voluntarismo de la empresa, sino que tenemos un plan de negocios. Lo primero que logramos fue que el Gobierno cambiara el marco regulatorio para que las conexiones domiciliarias no tuvieran que hacerse con cobre o acero. Ahora puede usarse pealpe (aluminio revestido con polietileno por fuera y



**METAS ALTAS.** Cálidda se ha preparado para masificar el gas, pero los municipios deben comprometerse.

por dentro), un material usado en otras partes del mundo. Con ello el costo de la conexión baja de US\$600 a US\$465.

## ¿Fue el cambio más importante para la masificación?

Se puede decir que fue la base de la masificación, pero no lo único. Dentro de la empresa también hicimos mejoras en nuestros procesos para facilitar la venta del servicio. Hoy hay varios documentos que no se piden, sobre todo los que sustentan los ingresos para efectos del financiamiento. También se ha ampliado el criterio para acreditar la autorización del propietario del inmueble y las correcciones en el expediente ya no son tan engorrosas. Antes, si el vendedor había

### LA FICHA

**Nombre:** Ernesto Córdova Macías.  
**Nacionalidad:** Colombiana.  
**Edad:** 48 años.  
**Situación familiar:** Casado.  
**Cargo:** Gerente general.  
**Organización:** Cálidda.  
**Hobbie:** Tocar guitarra.

puesto que se necesitaban 16 metros de ducto y luego la medición exacta decía 16,5 metros, se tenía que hacer un nuevo expediente.

**¿Es el ahorro la principal razón por la que alguien decide instalar el gas en su casa?**

Lo que descubrimos en los estudios de mercado fue que la gente sabe que el gas natural es más barato, pero muchos tienen la idea de que es menos seguro. Uno de los trabajos que nos toca hacer a todas las empresas que explotan el gas es educar a la población, porque en el Perú no hay cultura de gas. El gas natural es más seguro que el gas propano porque no se almacena, porque no hay informalidad en la conexión –no me refiero las empresas serias de GLP–, porque es más liviano y ante una posible fuga se va por el aire, entre otras razones.

**La gente también le tenía miedo al gas en el auto, pero la idea del ahorro fue más fuerte.**

Y en el Perú, el GNV se ha expandido muy rápido. En la actualidad hay 37 estaciones, esperamos terminar el 2008 con 55 y los próximos cinco años con 200. Sí, el ahorro es importante, pero no en los distritos a los que llegamos ahora, que son C alto y B. Aun cuando este ahorro puede ser de 30% a 70%, hay segmentos de la sociedad donde este ahorro de S/.50 a S/.100 no es suficiente para aceptar que te rompan el piso de granito de la entrada. Sabemos que el ahorro se aprecia más en los sectores C y D, por lo que apuntamos a masificar su servicio en estos sectores.

## ¿De qué distritos hablamos?

Hoy estamos en Surco, Magdalena, Pueblo Libre, San Miguel, Jesús María y el Cercado. En los próximos años la expansión va a ser en San Martín, San Juan de Lurigancho y El Agustino. También tenemos previsto llevar el gas a Puente Piedra para uso industrial, pero luego esta red va a ser la base para las conexiones domiciliarias en el distrito. Al hacer este plan de negocios nos basamos en nuestra experiencia en Colombia, donde hay casas que pueden tener piso de tierra, pero tienen gas. Por supuesto, hay que decir que los municipios en Colombia fueron promotores de la expansión del servicio, porque entendieron que representaba un beneficio para la población.

## ¿No ocurre lo mismo en Lima?

Nos parece que aquí muchos municipios lo ven lamentablemente como una oportunidad para sacar más recursos. Nosotros hicimos un análisis y nos dimos cuenta de que la mitad de los distritos co-

bra por conexión domiciliaria un monto que puede ir de S/.200 a S/.400. Claro, estas tasas también hay que pagarlas al conectar el servicio de agua o de electricidad, pero nosotros tenemos la competencia de los balones de GLP.

## Tengo entendido que Surco no cobra esas tasas.

Surco es el único distrito que no tenía estos cobros en su TUPA, porque sus autoridades están comprometidas con la expansión del gas natural. Afortunadamente, hemos conseguido que otros municipios retiren este cargo del TUPA en virtud de un convenio por el cual Cálidda se compromete a hacer inversión social en el distrito. Es importante decir que entre los distritos a los cuales vamos a llegar, San Juan de Lurigancho no cobra. Eso no quiere decir que no vamos a hacer inversión social ahí.

## ¿De los seis municipios en los que hay gas, el Cercado es el único que sigue manteniendo la tasa?

El Cercado de Lima es el único con el que no hemos podido llegar a un acuerdo. Por supuesto, me seguiré reuniendo –como lo hago desde hace un año– con el alcalde Luis Castañeda o con quien él designe, pero hasta ahora no hay un acuerdo. Lo más avanzado que hay es un proyecto de ordenanza, que baja la tasa de S/.200 a S/.89.

## En mayo un decreto legislativo bajó la tasa a S/.35. ¿No se aplica?

No, porque hay municipios que están interpretando que la reducción es solo por el concepto de tramitación, pero no por la inspección ocular ni por la interrupción de vías, y siguen cobrando por estos dos conceptos en la tasa. ■

## Ahora manda Nuestra Cumbia

En CRP nos enorgullece haber logrado el lanzamiento más exitoso en radio, con el género musical que mejor nos representa: nuestra cumbia.

Nueva Q FM, a sólo dos meses de su lanzamiento, es la primera radio del dial, con 148 mil oyentes promedio por media hora y un alcance semanal de 2.34 millones de personas.  
(Fuente: Estudio de Sintonía Lima-CPI Mayo 2008 6-24 hrs Hombres - Mujeres Totales)

Así, CRP continúa innovando con radios musicales que conectan emocionalmente con sus oyentes.

www.crp-radio.com.pe

QUE NOS DE LA EMOCION