

“MAPFRE es un socio
estratégico que trabaja
en equipo para hacer crecer
nuestro negocio”



CODENSA, compañía colombiana de referencia en la distribución y comercialización de energía eléctrica, es cliente y distribuidor de MAPFRE desde 2001. En esta entrevista Carlos Mario Restrepo, su gerente de Marketing, nos explica los retos de su negocio y su experiencia con nosotros.

TEXTO **CLAUDIA BLANCO Y PABLO FUENTES** | FOTOS **THINKSTOCK**

Cuenta con más de 120 subestaciones que le permiten operar de manera sólida y confiable, y más de 45.000 kilómetros de redes de media y baja tensión extendidas a lo largo de Bogotá y la zona rural de Cundinamarca, Colombia. En 2001 CODENSA, empresa del Grupo Enel, alcanzó una alianza con MAPFRE, a través de la cual se convirtió en nuestro cliente, además de comercializar nuestros seguros a sus propios clientes. Carlos Mario Restrepo, gerente Marketing de la compañía, nos cuenta en la siguiente entrevista los desafíos y oportunidades que aborda el nuevo ecosistema energético

COMPARTIMOS CON MAPFRE
UNA GRAN AFINIDAD:
**OFRECER SOLUCIONES
QUE MEJOREN LA CALIDAD
DE VIDA DE LAS PERSONAS**

(la gente sin acceso a energía eléctrica o la demanda de energía derivada de la transformación digital, entre otros) y su experiencia como cliente y socio de MAPFRE.

¿Cómo ha evolucionado su sector estos últimos años y qué papel desempeña CODENSA en el mismo?

Las *utilities* de energía en el mundo están enfrentando diversos retos que no son ajenos en nuestro entorno: la gente sin acceso a energía eléctrica en zonas no interconectadas, la creciente demanda de energía apalancada por la necesidad que genera la transformación digital en las sociedades en general, y el

reto que enfrenta la humanidad con el calentamiento global. En este contexto la energía eléctrica desempeña un papel esencial, ya que contribuye a la descarbonización de la economía y el medio ambiente, genera optimización de costes y favorece la gran esperanza que supone la incorporación de las energías renovables.

Esta revolución abre las puertas a nuevos jugadores y elimina las barreras también para la incorporación de nuevos productos y servicios. CODENSA no es ajena a esta transformación, por esta razón nuestro gran reto es continuar incursionando en el mercado con productos, servicios y soluciones en cuatro focos: las ciudades, las industrias, los hogares y la movilidad.

¿Cuáles son sus retos y objetivos a corto y largo plazo?

A raíz de las oportunidades que ofrece el nuevo ecosistema energético, nos hemos trazado el reto de incrementar nuestro margen bruto en un 75% para 2022. Para lograrlo nuestros objetivos a corto plazo se centran en el despliegue de productos y servicios de las nuevas líneas de soluciones (*e-city, e-home, e-industries, e-mobility*). Dentro de este escenario el cliente es y seguirá siendo el centro de nuestra atención, por lo cual uno de



Carlos Mario Restrepo,
gerente de Marketing

EL EQUIPO DE TRABAJO DE MAPFRE, DESDE LA GERENCIA HASTA LAS ÁREAS OPERATIVAS, MUESTRA GRAN DISPONIBILIDAD PARA ATENDER NUESTROS REQUERIMIENTOS E INQUIETUDES Y CRECER CONJUNTAMENTE



nuestros objetivos a largo plazo es llegar a estar en el Top 25 de las empresas más queridas de Colombia. Lo cual pasa por lograr la satisfacción de nuestro cliente interno, nuestros colaboradores. Además, queremos liderar la digitalización de Enel LATAM, así como avanzar en la expansión a nuevos mercados.

¿Por qué es importante el seguro para su compañía y para el sector?

Una de nuestras principales prioridades es poner al alcance de nuestros clientes servicios de valor añadido que ofrezcan una mayor calidad de vida, y que puedan ser financiados a través de la factura. Por esta razón tener dentro de nuestro portafolio los seguros permite ofrecer a nuestros clientes, a través de la alianza estratégica con MAPFRE, una protección para ellos y sus familias.

¿Cuándo empezó CODENSA a ser cliente de MAPFRE?

Esta alianza entre ambas empresas nació a comienzos de 2001 y año tras año consolidamos un portafolio más robusto y masivo.

¿Por qué eligieron a MAPFRE?

Al iniciar el proyecto CODENSA trabajó con varias aseguradoras. Sin embargo, encontramos en MAPFRE una gran afinidad con nuestra filosofía respecto a

ofrecer al mercado soluciones que ayuden a mejorar la calidad de vida de las personas. Por otra parte es una de las empresas más reconocidas en Colombia, además de tener una gran implantación global, con lo que nos sentimos respaldados.

¿Qué valor aporta MAPFRE frente a otras opciones?

A lo largo de estos años MAPFRE y CODENSA han construido una relación en la que la confianza y el trabajo en equipo han sido elementos fundamentales para el crecimiento del negocio.

MAPFRE ha implementado herramientas tecnológicas para estandarizar el proceso de emisión de pólizas y así poder ofrecer masivamente los productos. CODENSA por su parte se ha enfocado en el conocimiento del cliente, lo que le ha permitido establecer estrategias de venta y post venta efectivas.

¿Qué productos y servicios tiene CODENSA contratados con MAPFRE?

MAPFRE tiene a disposición de CODENSA contratos exequiales, seguros de vida, accidentes personales, hogar, pyme, asistencia médica, asistencia odontológica y otros, los cuales brindan protección, seguridad y mejoran la calidad de vida de los hogares,



LA ALIANZA ENTRE
CODENSA Y MAPFRE
NACIÓ A COMIENZOS DE

2001

Y AÑO TRAS AÑO SE CONSOLIDA
UN PORTAFOLIO MÁS ROBUSTO Y
MASIVO

protegiéndolos para que ante un evento inesperado cuenten con un respaldo.

Estos productos se han diseñado de forma especial para atender las diferentes necesidades de los clientes y cuentan con el beneficio de que pueden ser pagados a través de la factura de energía.

¿Cuál es su experiencia de cliente con nosotros?

El equipo de trabajo de MAPFRE, desde la gerencia hasta las áreas operativas, muestra gran disponibilidad para atender nuestros requerimientos e inquietudes y crecer conjuntamente. Esto refleja el compromiso de la compañía con nosotros y el valor del trabajo en equipo.

¿Cómo describiría en una frase la relación de CODENSA con MAPFRE hoy en día?

MAPFRE es para nosotros un socio estratégico que trabaja en equipo para hacer crecer nuestro negocio, un proyecto de éxito que brinda una mayor calidad de vida a nuestros clientes.

