

## Economía

## RESULTADOS ANUALES DE ISA

Cifras en millones de pesos. Por tipo de negocio.

|                                    | Ingresos         |                  | Utilidad neta    |                  | Activos           |                   |
|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
|                                    | 2017             | 2018             | 2017             | 2018             | 2017              | 2018              |
| Energía                            | 5'333.389        | 5'559.487        | 1.196.842        | 1.385.769        | 33'697.305        | 35'844.178        |
| Vías                               | 1'140.713        | 1'208.234        | 242.493          | 234.550          | 8'650.524         | 8'172.407         |
| Telecomunicaciones                 | 345.814          | 322.221          | -9.926           | -102.598         | 902.074           | 780.136           |
| Gestión de sistemas de tiempo real | 134.349          | 144.926          | 7.569            | 6.661            | 158.600           | 167.244           |
| <b>TOTAL</b>                       | <b>6'954.265</b> | <b>7'234.868</b> | <b>1'436.978</b> | <b>1'524.382</b> | <b>43'408.503</b> | <b>44'963.965</b> |

Fuente: ISA

## Estados Unidos, el nuevo gran objetivo de inversión de ISA

Será con alianzas, como parte de plan para destinar US\$ 2.200 millones al 2030 en nuevas geografías.

OMAR G. AHUMADA ROJAS - SUBEDITOR DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS | @omarahu

Debido a que los mercados en los que hace presencia (Colombia, Brasil, Perú y Chile) y otros potenciales como Argentina no le permiten tener los espacios suficientes para el crecimiento futuro de sus negocios de transmisión de energía y concesiones viales, principalmente, la compañía Interconexión Eléctrica S. A. (ISA) fijó entre sus metas de mediano plazo la llegada al mercado de los Estados Unidos.

Al revelar los resultados del 2018, año en el que la compañía alcanzó ganancias por 1,52 billones de pesos, para un aumento del 6,1 por ciento con respecto al 2017, el presidente de la empresa, Bernardo Vargas Gibsons, le dijo a EL TIEMPO que esta meta se quiere lograr a través de alianzas, pues la compañía ya reconoce que sola no puede tener las mismas oportunidades de expansión.

“Suponga que crezcamos en Brasil, en Argentina, Chile, Perú y Colombia, pero no nos dan para mucho crecimiento, entonces necesitamos un país que nos dé la posibilidad de una huella robusta en grado de inversión, y pensamos que el negocio de transmisión de energía, y de autopistas también, en Estados Unidos, está fragmentado, entonces podemos tener parte de activos allá”, agregó.

Y explicó que la idea general es trabajar de aquí al 2023 para madurar un proyecto de inversión de la mano con socios, ya que desde el 2017 se identificó, solamente desde México hasta Argentina, un potencial de inversión en transmisión de energía por 45.000 millones de dólares.

“No tenemos la plata ni para ganarnos el 15 por ciento

de eso, pero sí tenemos las capacidades. Estamos declarando en nuestra estrategia, de aquí a futuro, que se vale hacer alianzas para tomar provecho de semejante potencial, y por esto anunciamos a finales del año pasado la alianza con Construcciones El Cóndor”, agregó el directivo.

Y es que en su plan estratégico hasta el año 2030, en su componente de desarrollo, ISA se propone invertir hasta 2.200 millones de dólares (más de 6,6 billones de pesos de hoy) en nuevas geografías, para apalancar su crecimiento empresarial.

Además, la compañía ya tiene un plan de acción claro para incursionar en almacenamiento de energía próximamente, mientras que para la demanda distribuida de energía prevé tener estructurado su plan de acción en el 2020.

De hecho, en el componente verde de negocios sostenibles, las cifras hablan de una proyección de inversión por 2.000 millones de dólares en nuevos negocios de energía eléctrica para el año 2030. En cuanto a Argentina, si



Bernardo Vargas Gibsons, presidente de ISA.

FOTO: CORTESÍA ISA

### Resultados récord

De acuerdo con Vargas Gibsons, descontando los efectos de la compensación en Brasil por la depreciación de activos, que incidió en los balances del 2016 y 2017, el 2018 se consolidó como el mejor año en la historia de la compañía, no solo en materia de utilidades, que en total llegaron a los 1,52 billones de pesos, con una variación del 6,1 por ciento, sino porque el ebitda (utilidad antes de depreciaciones, impuestos y amortizaciones) cerró en 4,81 billones de pesos con un aumento anual del 8,4 por ciento.

Además, en el 2018, ISA logró totalizar activos por 44,9 billones de pesos e ingresos por 7,2 billones de pesos, un 4 por ciento más que el año anterior.

“Entre otras, le ganamos al 2017 porque en el 2018 logramos el hito de romper el techo de precio histórico de la acción. En abril del 2018 llegamos a 15.100 pesos, y cuando yo llegué la acción estaba en 5.000 pesos”, agregó.

Para el período 2019-2023, ISA prevé inversiones por 10,5 billones de pesos.

bien la empresa prevé participar en la subasta del proyecto de transmisión Diamante-Charlone, la devaluación y la inflación del año pasado frenaron el proceso.

“Estamos mirando porque en el gobierno peronista de los Kirchner no se hizo nada para nosotros es muy interesante eso”, agregó el directivo.

## SCI advierte posibles fisuras en el recién construido puente Hisgaura en Santander

LA SOCIEDAD COLOMBIANA DE INGENIEROS PIDIÓ AL INVÍAS Y AL FONDO DE ADAPTACIÓN QUE SE REALICE UN ESTUDIO PATOLÓGICO Y EL LEVANTAMIENTO GEOMÉTRICO DETALLADO DE LA OBRA ANTES DE PONERLA EN FUNCIONAMIENTO.

El puente Hisgaura, ubicado en la vía Curos-Málaga, famoso por sus ondulaciones, ahora también presenta fisuras, según lo evidenció una fotografía revelada por la Sociedad Colombiana de Ingenieros (SCI).

Desde noviembre del año pasado, un grupo de expertos de la sociedad acompañó las mesas de trabajo, en las que se hicieron recomendaciones y solicitudes de documentación que no fueron atendidas, según denunció Argemiro Durán, presidente de la SCI.

En la solicitud enviada hace cuatro meses, la Sociedad Colombiana de Ingenieros pidió archivos sobre el diseño de la estructura, el resultado y análisis de las pruebas de carga realizadas en diciembre pasado y una modelación de cómo quedó finalmente construido el puente para verificar su respuesta estructural. Sin embargo, agrega Durán, los documentos nunca llegaron.



El presidente de la SCI señaló además que el grupo de expertos de esa sociedad se percató de las fisuras en la estructura en la última mesa técnica que se efectuó por parte del Fondo de Adaptación y el Instituto Nacional de Vías (INVÍAS).

“La semana pasada fueron citados por el Invías a una re-

Las fisuras identificadas por la Sociedad Colombiana de Ingenieros se ubican en la parte inferior del puente. FOTO: JAIME MORENO, CEET

unión para mirar una información, y la primera sorpresa que los alarmó fue que les mostraron unas fotos tomadas por la parte de abajo del puente en donde es evidente la fisuración de la losa. Eso los alarmó bastante porque nunca se había dicho que eso se estaba presentando”, advirtió Durán.

Después del hallazgo, los expertos escribieron un memorando que enviaron al Invías para poner sobre aviso al país e insistir en que la obra debe cumplir con ciertos requisitos antes de ser puesta en funcionamiento.

“Debido a la geometría que presenta el puente y al estado de agrietamiento se hace necesario un estudio patológico y el levantamiento geométrico detallado de la situación actual del puente, que incluya además de su fisuración, las deformaciones longitudinales y torsionales de las vigas laterales, la cual deberá compararse con la geometría original del diseño”, se lee en el memorando.

EL TIEMPO conoció la carta que radicó ayer la Sociedad Colombiana de Ingenieros ante el Fondo de Adaptación y el Invías con el objetivo de que se realicen nuevos estudios a la estructura antes de que esta sea utilizada por la comunidad.

“Oficialmente estamos mandándole esa carta junto con otras consideraciones insistiendo en que se deben hacer unos estudios adicionales de patología del concreto para verificar qué profundidad tienen esas fisuras, si han progresado y cómo puede afectar eso la durabilidad de la losa del puente para poder con tranquilidad definir las condiciones en las que se deben recibir la obra”, añadió el presidente de la SCI.

Los expertos de la Sociedad Colombiana de Ingenieros también advierten en la misiva que los suplementos usados para nivelar la obra “aumentan el peso del puente y disminuyen su capacidad”.

Por ahora, la firma española Sacyr, constructora encargada del proyecto, aseguró que no se va a pronunciar sobre el tema.

Maria A. Rodríguez - Corresponsal EL TIEMPO Bucaramanga

## Esperamos el momento adecuado para entrar a Perú: Suramericana

Con una operación consolidada en nueve países latinoamericanos, desde México hasta la Patagonia (Argentina), que el año pasado les reportó ingresos por 15,8 billones de pesos y ganancias de 846.000 millones, Suramericana, ‘subholding’ de seguros del Grupo Sura, espera el momento adecuado para entrar al mercado peruano.

“Hay un país en el que nosotros queremos estar: Perú. Aún tenemos una gran tarea en esos nueve países, pero llegará el momento de Perú. Si hay una oportunidad, la miraremos porque hay que estar en el momento adecuado, con las personas y circunstancias adecuadas si eso se alinea, pues Perú es un país muy atractivo”, le dijo a EL TIEMPO Gonzalo Alberto Pérez, presidente de Suramericana, ‘subholding’ de seguros del Grupo Sura.

Pérez ha sido el responsable, en los últimos tres años, de consolidar la integración de la británica Royal & Sun Alliance (RSA) a las operaciones de Suramericana, tras su compra en el 2015. Pero además, de velar porque los resultados en los demás países donde están estén alineados con los objetivos del grupo.

Y si bien dijo que en materia de crecimiento hay tareas pendientes, resaltó que los resultados del año pasado y de estos tres años tuvieron un nivel de cumplimiento del cien por ciento y más.

“En estos tres años, nuestros ingresos, en dólares, crecieron 35,5 por ciento, pasamos de 3.980 millones en 2015 a 5.394 millones el año pasado”, dijo el directivo.

Colombia sigue siendo la mayor operación, aporta a las cifras el 61 por ciento, pero el país que más destaca en su desempeño es Panamá, con el que se inició el proceso de internacionalización de la compañía que hoy se extiende a México, El Salvador, la República Dominicana, Uruguay, Chile, Argentina y Brasil.

Pese a esto, los retos son enormes, dice Pérez, para quien, más allá del crecimiento inorgánico, la creación de valor para las personas y avanzar en la penetración del PIB son los objetivos fundamentales de la organización.

En eso trabajan, y para ello se apoyan en la tecnología y en los nuevos desarrollos (insurtech) que les permiten hacer más eficiente su operación y su interacción con el cliente.

“Usamos todas las herramientas tecnológicas. El año pasado analizamos 750 insurtech para saber cuáles nos ayudan a apalancar nuestra estrategia y a llegar a los mercados donde aún no estamos. Todas las insurtech que nos alimenten esa estrategia son bienvenidas”, dijo Pérez.