

“Participamos y seguiremos siendo

ENERGÍA. EL GRUPO ISA ESPERA LLEGAR ESTE AÑO A PANAMÁ CON VARIOS PROYECTOS Y PREVENIR TENER OPERACIONES EN ESTADOS UNIDOS ENTRE 2023 Y 2024, DIJO BERNARDO VARGAS GIBSON EN INSIDE LR



Ismael Arenas
Presidente Nacional Aciem

“En la medida en la que haya más competencia será mejor para los usuarios. Va a permitir que las condiciones de juego sean mejores para el Gobierno”.

\$2,1

BILLONES FUE LA UTILIDAD NETA DEL GRUPO ISA EN 2020, MONTO DEL CUAL 28% FUE APORTADO POR COLOMBIA.

Síganos en:
www.larepublica.co
Con la entrevista completa con el presidente de ISA, Bernardo Vargas.



BOGOTÁ
ISA anunció que venderá su participación accionaria en *InterNexa* y espera que se dé en este año, en medio del proceso de venta que se lleva entre el Gobierno y *Ecopetrol* por el Grupo. En *InsideLR*, su presidente, Bernardo Vargas,

INSIDE

aseguró que esto impactará positivamente el valor de la compañía. También habló sobre los planes de expansión y sus planes en las obras locales.

¿Cómo ha sido la operación en el primer trimestre en comparación con el año pasado? ¿Y cómo fue 2020?

Fue un año emblemático para el Grupo ISA porque, como ha sido tradición desde que estoy, todos los años le hemos ganado al año anterior en resultados financieros. En términos de adquisiciones, el año pasado hicimos nuestra entrada al negocio de autopistas en Colombia con Costera, que es la autopista entre Cartagena y Barranquilla. También compramos una empresa de energía eléctrica muy importante en Brasil, la *Pbte*, y en Perú hicimos la adquisición de *Orazul*. También ganamos subastas en diferentes países para garantizar que el crecimiento mantenga esa dinámica. La operación en este primer trimestre nos deja muy satisfechos.

Del total de los ingresos, ¿cómo esperan que participen los negocios?

Hoy en día el negocio de transporte de energía eléctrica

es de más o menos 80% de nuestros ingresos, vías está entre 15% y 18% y telecomunicaciones está cercano a 4%. Por eso la enajenación de *InterNexa* para nosotros es pequeña desde el punto de vista de participación de mercado. Queremos aumentar la diversificación en los negocios que históricamente nos han ayudado, por ejemplo, esperamos que vías crezca a 25% de nuestros ingresos.

¿Cómo se tomó la decisión de vender *InterNexa*?

Eso es algo que el grupo no hace normalmente, vender activos. A lo largo de la historia hemos sido un grupo comprador. Pero como compañía, tenemos la responsabilidad de gestionar nuestro portafolio y saber que a veces ese proceso de compra debe traer ventas. Esta decisión creemos que genera el mejor balance entre riesgos y beneficios, porque nos permite manejar nuestro portafolio y dirigir el dinero de esta venta a negocios más rentables.



Vargas habló sobre el proceso de venta de la filial *InterNexa*.
ISA

¿Se podría dar la venta antes de que termine el año?

Esperamos que así sea, que el Consejo de Ministros mire esto a la mayor brevedad y el decreto presidencial pueda estar listo, para que podamos hacer la primera parte de la venta al sector solidario. Así que esperamos tener concluido este proceso a finales de 2021.

¿Piensan vender más empresas para mantener el portafolio estratégico?

Tenemos una importante responsabilidad de gestionar el portafolio, eso nos obliga a estar permanentemente mirando qué hay en el mercado o qué

precios están moviendo contra lo que nos retornan nuestras empresas. Por ahora, adicional a la venta de *InterNexa*, no tenemos visualizada la necesidad de vender nada y por el contrario queremos seguir creciendo en los diferentes negocios.

¿Esta decisión puede afectar el valor de compra evaluado de ISA que pagaría *Ecopetrol*?

Pensamos que cualquier cambio que tiene una empresa afecta su valoración. Lo que suponemos nosotros es que esta enajenación va afectar positivamente el valor de ISA, porque estamos gestionando el portafolio en lo que consideramos que le

agrega valor a la compañía. De lo contrario no estaríamos en la venta de *InterNexa*.

¿Cómo avanza la negociación con *Ecopetrol*? ¿Todo se hará en el marco del periodo de exclusividad?

En este negocio nosotros somos un agente pasivo y los tiempos los mueven comprador y vendedor. El periodo de exclusividad hasta junio es un tiempo en el que *Ecopetrol* y el Gobierno Nacional piensan suficiente para hacer una valoración de la compañía y poder estimar el precio adecuado para negociar entre ellos y llegar a un acuerdo. Eso es lo que sabemos. Estamos

CONSTRUCCIÓN. EL PRECIO DE LOS ESPACIOS CLASE A SE REDUJO EN LA CAPITAL

La vacancia de oficinas premium en Bogotá subió 5,5% en primer trimestre

BOGOTÁ
En el primer trimestre del año, la vacancia de oficinas premium en Bogotá estuvo en 13,2%, lo que significa un aumento en la vacancia de 5,5% frente al mismo periodo de 2020, reveló el informe Market Beat Q1 de *Cushman & Wakefield*.

Esta situación se debe a que se ha registrado una absorción positiva en el trimestre de 37.052 m2, jalonada por sectores como *Gobierno* y *BPO*.

“El mercado de oficinas Premium de Bogotá, ha tenido que

adaptarse a las nuevas condiciones, por lo que hemos visto en el estudio que existe hoy una mayor flexibilidad en los contratos, se ha incrementado el margen de negociación respecto a los precios de lista, pero también que empieza a ser visible una tendencia de subarriendo de espacios”, aseguró Juan Carlos Delgado, country manager de *Cushman & Wakefield*.

Otro de los aspectos que resalta el estudio es que el precio de la renta del metro cuadrado de las oficinas clase A se redujo 1% comparado con el

cierre del año y se ubica en \$73.212, causado por la entrada al mercado de edificios de muy altas especificaciones, con precios de arrendamiento superiores al promedio.

Por ello, con la entrada en operación de nuevos espacios, la ciudad ahora cuenta con 1,68 millones de m2.

“En 2020 asistimos a la entrada en operación de edificios como Gold 8 y 9 en *Connecta*, la Torre Norte de *Atrio*, *Sequoya*, *FIC 92-11* y el *Centro Empresarial Colina*, que sumaron 111.134 m2 al inventario”, señaló An-

VACANCIA DE OFICINAS PREMIUM EN BOGOTÁ EN EL PRIMER TRIMESTRE



Fuente: *Cushman & Wakefield* / Gráfico: LR-ER

drea Duque, gerente de *Market Research* de la empresa.

Sin embargo, también el área disponible de oficinas se incrementó de manera importante debido a los nuevos proyectos que entraron en opera-

ción y la desocupación de algunos. En total, Bogotá tiene 143.490 m2 en construcción y el *Edificio One Vantage* se entregaría pronto.

NATHALIA MORALES ARÉVALO
jn.morales@larepublica.com.co

jugadores en las obras 5G”



El perfil

Bernardo Vargas es desde 2015 presidente de **ISA**. Aparte de su presencia en los directorios de empresas filiales del Grupo, es y ha sido miembro de diferentes juntas directivas como **Andesco**, donde hoy es presidente, **WEC, ISA S.A. E.S.P., Amarillo S.A., Grupo Pantaleón, Proantioquia, Best Buddies Colombia**, entre otras. Fue director de **ING Barings** donde lideró la operación de la compañía en Colombia; previo a esta experiencia fue presidente fundador de **Proexport** y gerente general fundador de **Fiducoldex**. Tiene un MBA de la Universidad de Colombia y es economista de **Los Andes**.



Escanee para ver la entrevista completa con Bernardo Vargas, presidente de ISA.

luntad de ellos es mantener a **ISA** en la senda de crecimiento que viene llevando y que justifica su valor. Eso implica cuidar muchísimo su gobierno corporativo y su autonomía administrativa. Esta es la mejor manera de que se preserve el valor de la compañía.

El año pasado hicieron adquisiciones como la de Orazul Energy Perú ¿qué otras adquisiciones cerraron? y cuáles son sus perspectivas de crecimiento inorgánico para este año?

El año pasado a parte de este adquirimos en Brasil el **Pbte** y también en Colombia la concesión Costera que es nuestra llegada al negocio de vías en el país. Nosotros, además de esas adquisiciones, todos los años participamos en subastas en Colombia de la **Upme** y en Brasil también para crecer orgánicamente. El año pasado logramos un proyecto de esto y este año posiblemente haya dos subastas y esperamos participar. Tenemos unos planes de creci-

miento muy relevantes a futuro. Esos planes hoy permiten saber que tenemos comprometidas inversiones para los próximos años y permiten lograr los números de crecimiento. Un tema fundamental es que para poder crecer necesitamos tener estados financieros limpios y rentables que nos garanticen acceso a financiación y a deuda.

Este año, ¿qué planes e inversiones harán en la región, teniendo en cuenta que usted ya ha dicho que los focos estarían en Panamá y Estados Unidos?

Vamos a entrar a las subastas en los mercados que tenemos y estamos mirando operaciones permanentemente. Las operaciones de fusiones y adquisiciones son normalmente confidenciales. Algunas que quiero resaltar son, por ejemplo, la interconexión Colombia - Panamá que es sumamente importante para nosotros y va avanzando de forma acelerada. Estamos pendientes de que los **Ministerios de Energía** firmen un acuerdo para seguir adelante con este proceso. En Colombia creemos que puede haber oportunidades. Estamos apuntándole a la subasta para el proyecto de almacenamiento de energía en Barranquilla con una inversión de aproximadamente US\$50 millones y que va a ser el primer negocio de almacenamiento de energía a gran escala en el país.

¿Este año se daría el salto a algún nuevo mercado?

Este año estamos mirando hacia Panamá, ahí hay posibilidades de que una línea muy interesante, que salió al mercado hace un año y cuya subasta no se hizo, vuelva. Estamos visualizando que en 2023 o 2024 ingresemos a Estados Unidos. Quiere decir que este año aparte de Panamá no pensamos ingresar a mercados diferentes. En los mercados en los que ya esta-

mos hay muchas oportunidades de crecimiento que nos van a tener concentrados.

¿Ya han visto algún negocio para hacer el desembarco en Estados Unidos?

No. Entrar a Estados Unidos es muy complicado, el sistema regulatorio para transmisión de energía de alta tensión es muy distinto al de América Latina, de forma que no sólo es un reto de entrar si no de entender ese sistema regulatorio. Nosotros desde hace un tiempo estamos dando los pasos para saber cómo funciona el mercado. Cada Estado es independiente y eso nos obliga a entrar con mucha cautela para garantizar que la entrada cumpla con los requisitos de rentabilidad y de cuidado que tienen todos los negocios de la empresa. No hay afán, pero vamos hacer las cosas con cuidado y bien hechas.

En un Foro LR dijo que con El Cóndor entrarían a proyectos 5G, ¿por cuáles de estas obras van a licitar y qué otras iniciativas tienen?

Participamos en la licitación de la Malla Vial del Valle y todavía no tenemos resultados, pero estamos ahí, y seguiremos siendo jugadores en 5G. Así que la respuesta es sí. También estamos mirando diferentes activos, hemos mirado oportunidades de adquisición y participado en procesos de algunos activos en autopistas.

¿Tienen pensado emitir acciones o bonos?

Anunciamos que estamos en el proceso de emisión de un bono global por US\$400 millones en los mercados internacionales. Es el momento adecuado para hacerlo, las tasas están muy bajas y eso nos favorece. Tenemos toda la capacidad interna para que en nuestros libros quepa esta deuda.

DANIELA MORALES SOLER
dmorales@larepublica.com.co



Farmalisto

José Joaquín Mora, presidente y fundador de Farmalatom, anunció la llegada de la compañía a Chile.

Farmalisto anuncia su llegada a Chile con la compra de XinerMed

BOGOTÁ

La compañía colombiana, **Farmalisto**, continúa sus planes de expansión en América Latina, esta vez anunció su llegada a Chile con la adquisición de una participación mayoritaria de **XinerMed**, firma de servicios clínicos y médicos en el hogar.

Con esta entrada al país, **Farmalisto** busca consolidarse como líder en el servicio de salud en casa o e-hospital, al crear un hospital virtual de primer nivel en el que los profesionales puedan atender a los pacientes de forma presencial o virtualmente en tiempo real.

“El modelo de **Farmalisto** se fundamenta en una plataforma tecnológica de salud que ofrece confianza, seguridad, comodidad y precios favorables, en lo que se constituye una solución integral para las necesidades de salud y bienestar en el lugar donde se encuentra el paciente, es la consigna con la que llegaremos a Chile”, señaló **José Joaquín Mora**, presidente y fundador de **Farmalatom Holding**.

La compañía ya logró consolidarse en México, Colombia y Perú, con servicios disponibles todos los días para sus pacientes.

SOFÍA SOLÓRZANO CÁRDENAS
lsolorzano@larepublica.com.co

comprometidos para trabajar con el **Ministerio de Hacienda** y transmitir a través de ellos toda la información. Hemos tenido también reuniones directas con **Ecopetrol**, siempre con la presencia del **Ministerio** para que conozcan de mejor manera la empresa y hacer la mejor estimación del valor.

Sindicatos de ISA han manifestado preocupación por la eventual compra. ¿han avanzado en conversaciones con los empleados y el gobierno corporativo?

No solamente el **Gobierno**, sino **Ecopetrol** han declarado en múltiples ocasiones que la vo-

Cuando el compromiso con la sostenibilidad económica, social y ambiental es público, manifiesto y sustentado en acciones reales... **el bienestar es imparable.**

Ingresa a www.compensar.com y conoce nuestro Informe de Gestión y Sostenibilidad 2020

- Reporte detallado de los resultados del año anterior y principales retos del 2021.
- Rendición de cuentas abierta, amplia y transparente hacia nuestros diferentes grupos de interés.
- Articulación de los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** con las iniciativas que llevamos a cabo.
- Informe elaborado bajo la metodología **Global Reporting Initiative - GRI**, opción esencial, uno de los reportes con más altos niveles de exigencia a nivel mundial.

