

‘Estoy tranquilo con mis capacidades y trayectoria’, dice el presidente de ISA

Jorge Carrillo se refiere a la polémica que rodeó su elección. Además, habla de las metas que tiene la compañía, la cual busca convertirse en protagonista de la transición energética en América Latina.

RICARDO ÁVILA PINTO, ANALISTA SENIOR, ESPECIAL PARA EL TIEMPO | @ravilapinto



Desde septiembre pasado, Jorge Carrillo asumió como cabeza de ISA. Es ingeniero civil y ambiental. FOTO: ISA

El próximo 4 de abril se cumplirán 40 años desde cuando la empresa Interconexión Eléctrica S. A. (ISA) creó una sociedad a la cual le transfirió sus activos de generación y comercialización de energía que acabaría llamándose Isagén. Ese paso concentró a la empresa con sede en Medellín en el campo de la transmisión de electricidad, lo cual le llevaría a probar suerte en otros países de América Latina.

Hoy en día, ISA es la multinacional colombiana por excelencia. Con operaciones en Centroamérica, Panamá, Perú, Chile, Brasil, además del territorio nacional, la firma es un conglomerado exitoso, cuyo socio principal es Ecopetrol. Así lo confirman las cifras de 2024: ingresos consolidados por 15,8 billones de pesos, ganancias antes de intereses, impuestos y depreciación por 9,7 billones y utilidades netas por 2,8 billones, las más altas de la historia. Además de redes de transmisión, el conglomerado participa en el negocio de concesión de vías y de fibra óptica terrestre y submarina.

Hechos esos reconocimientos, ISA no ha estado exenta de polémica. El apagón que sufrió Chile el pasado 25 de febrero durante seis horas dio lugar a una controversia que no termina, pues la falla inicial sucedió en una línea de la empresa colombiana.

Por otra parte, la designación a mediados del año pasado del exgerente de EPM Jorge Carrillo como presidente dio lugar a una discusión pública. A mediados del mes pasado, el expresidente de Bancolombia Carlos Raúl Yepes renunció a la junta directiva por cuenta de dicho nombramiento.

Sobre este y otros temas, EL TIEMPO habló con Carrillo. Esta es la versión editada de la conversación.

Hace poco dieron a conocer el balance de resultados del año pasado. ¿Cómo los evalúa?

Anotando que mi llegada a la compañía tuvo lugar en septiembre pasado, considero que los resultados son sobresalientes. Aparece de utilidades por 2,8 billones de pesos, que representan un aumento de 14 por ciento, en general lo gramos superar los elementos más importantes del presupuesto. Y esto sucedió en un año retador, tanto a nivel local como global, lo que demuestra la resiliencia que tiene ISA frente a todo tipo de situaciones. Incluyo aquí los riesgos por mi designación como presidente, los cuales no fueron generados por mí.

Esos riesgos a los que usted se refiere no solo tuvieron lugar tras su designación, sino que volvieron a surgir hace pocas semanas, después de la renuncia de Carlos Raúl Yepes a la junta directiva de ISA. ¿Cuál es su posición?

Lo primero es que yo hubiera preferido que el proceso de selección hubiera sido salvaguardado en temas de su reserva, no porque yo tenga cosas que esconder, sino porque es lo natural dentro del mundo corporativo. Aquí hubo algo que se distanció de lo tradicional y eso es lamentable para la compañía y por supuesto para mí. Me refiero a una serie de informaciones falsas o invenciones que se hicieron públicas y que incluyeron la filtración de las actas de la junta directiva.

¿Qué responde ante lo ocurrido?

En el proceso que terminó en mi escogencia yo era un candidato y no hacía parte del mecanismo. Cuando se iniciaron acciones legales frente a mi nombramiento pude acceder a los documentos, en ejercicio del derecho a la defensa. Esa examen me lleva a varias conclusiones. La primera es que,

obviamente, aquí hay un tema de animadversión de personas que por razones que no comprendo y no comparto tienen una malquerencia conmigo. Cuando aparece mi nombre se hacen afirmaciones sin la posibilidad de que yo estuviera ahí para contrarrestarlas.

¿Cómo cuáles?

Temas relacionados con mi anterior empleador (Empresas Públicas de Medellín, EPM). Acusaciones que no han sido probadas ni verificadas. Por ejemplo, se dijo que tenía una cantidad de investigaciones en Fiscalía, Procuraduría o Contraloría, lo cual pude demostrar después que no era verdad. Pero así se contaminó el proceso. Producto de esa contaminación hubo una votación dividida en la junta que me escogió, comenzaron las filtraciones y se dieron los primeros ruidos. Estoy tranquilo en mi desempeño en las entrevistas, en la documentación que aporté. También en mis capacidades y trayectoria. Vine de una empresa con más ingresos y más activos, con un número similar de geografías. Cuando veo con quién estaba compitiendo, me atrevería a decir que era el único que cumplía las condiciones. Por eso no puedo aceptar ni reconocer los comentarios sobre mis habilidades o mi transparencia.

No es secreto que la polémica está relacionada con haber sido el gerente de EPM en la época de Daniel Quintero. ¿Cuál es su relación con el exalcalde?

Nos conocimos cuando ambos fuimos viceministros durante el segundo periodo del gobierno Santos. Compartimos algunos escenarios sin tener una relación cercana. Años después, cuando en agosto de 2020 la junta de EPM renunció en pleno, comienza una búsqueda de perfiles para poder llenar esos ocho cupos que de un momento a otro quedaron abiertos. Tenía dentro de mis antecedentes profesionales haber sido viceministro de agua y Superintendente delegado de Servicios Públicos. Entonces llegué a la junta de EPM. Tras muchas situaciones, en abril de 2021 la alcaldía me ofreció la gerencia general, que acepté.

¿Y cómo fue ese paso por la empresa?

Tuve la autonomía que quise te-

ner, al igual que la Independencia, y fui totalmente respetuoso de todos los mecanismos de gobierno corporativo. El alcalde de ese entonces fue una persona que confió en mí, que me dio tal vez la mayor responsabilidad que se le puede otorgar a alguien en Medellín, por lo que representa EPM para la ciudad y los antioqueños. Estoy seguro de que cumplí con lo que me correspondía, en materia de compromiso, y él cumplió con la de él. Tenemos una buena relación que está enmarcada en la opinión que él puede tener de mí desde lo técnico y yo de él como administrador. Pero no hago parte de su círculo político ni me considero un actor político de nadie.

De vuelta a ISA, ¿qué encontró en la compañía?

Es una empresa muy bonita. En términos de gobierno, cuenta con un accionista controlante que es dueño del 51 por ciento y unos minoritarios o privados, con el 49 por ciento. Esa realidad da lugar a un balance positivo en la toma de decisiones, genera debates que nos enriquecedores y ha protegido a ISA a lo largo del tiempo. Aparte de lo anterior, hubo una transición de cuando el Ministerio de Hacienda representaba a la Nación a lo de ahora en que la mayoría es propiedad del Grupo Ecopetrol, lo cual implica un cambio importante. He dicho que nos comportamos como un ‘subholding’, una figura atípica pero que ha funcionado.

¿Qué otros elementos destaca?

Un equipo comprometido y riguro-



“El propósito es duplicarnos en tamaño a lo largo de los 15 años que vienen, con la transmisión como núcleo (...), pero con la posibilidad de hacer generación centralizada o remota”.

oso, pero que enfrenta una crisis de éxito, en el sentido de que en los últimos años nos habíamos ganado más licitaciones o subastas de las que teníamos programadas. Eso puso a prueba nuestras capacidades de ejecución en distintas geografías y dio lugar a una presión financiera, lo que nos limitaba para hacer más. Hice un proceso de inducción muy riguroso que tomó tres meses y fui testigo de una disciplina estratégica que me gusta mucho. Dicho lo anterior, encontré una estrategia con miras a 2030 que estaba casi caducada porque muchas metas se habían cumplido. Por eso hemos trabajado en una actualización, entre otras porque el ejercicio estratégico de Ecopetrol va hasta 2040 y nos venían pidiendo una alineación para que las dos hojas de ruta se hablarán en algunos aspectos fundamentales.

¿Ha sido esa una prioridad?

Recogí un gran trabajo que habían hecho los equipos y pusimos a prueba la hipótesis de que no podemos hacer más de lo que tenemos. Encontramos formas de resolver los limitantes para poder hacer una estrategia como se merece, que es ambiciosa y retadora, pero alcanzable. La semana que viene se le presentaremos a los empleados al público, por lo cual no puedo dar detalles sobre su contenido.

¿Algo que se pueda compartir?

Queremos pasar de ser una empresa de infraestructura a protagonistas de la transición energética en América Latina. El propósito es duplicarnos en tamaño a lo largo de los 15 años que vienen, con la transmisión como núcleo de nuestro negocio, pero con la posibilidad de hacer generación centralizada o remota en la medida en que la regulación lo permita, junto con el desarrollo de almacenamiento a gran escala.

¿A cuánto ascenderían las inversiones planteadas?

En comparación con los 26 billones de pesos (unos 6.300 millones de dólares al cambio actual) que tenemos programados entre ahora y 2030, la suma sería más del doble en la primera mitad de la próxima década. Y en la segunda llegaríamos a algo aún mayor.

De las líneas de negocio

actuales, ¿piensan seguir en el área de vías?

Si, pero con un rol más estratégico, más selectivo. En general, la intención es la de contar con un portafolio dinámico. Estamos en más de 45 sociedades y eventualmente haremos ventas o desinversiones. Todo esto mientras reafirmamos nuestro compromiso ambiental y social.

¿De dónde se ven saliendo?

De telecomunicaciones, que es un sector intensivo en capital en el cual las obsolescencias tecnológicas demandan grandes inversiones.

Hay quien menciona una eventual venta de Internexa, que tiene redes de transmisión de datos, a Ecopetrol...

Para poder vender un activo debemos respetar lo que dice la ley en cuanto ofrecer acciones a trabajadores u organizaciones solidarias. Otra opción es un convenio interadministrativo entre Ecopetrol e ISA, sobre Internexa.

Ya que menciona a Ecopetrol, hay rumores de que esta trata a ISA como una división interna...

Esto es como cuando en un segundo matrimonio le llega a un papá un hijo de su primer grado de la universidad, con opiniones bien formadas y aprendizajes. Seguimos en una fase de conocimiento mutuo que a veces no ha sido fácil, pero va evolucionando. Esto incluye aceptar que hay socios minoritarios que tienen un peso relevante y cuyas opiniones cuentan. Pudieron existir prevenciones, pero lo que he visto es que las conversaciones en la junta se dan con altura y las decisiones se adoptan por consenso.

¿Cómo es su relación con Ricardo Roa, actual presidente de Ecopetrol, quien en entrevistas ha dicho que siempre quiso ser presidente de ISA?

A él se le nota el cariño por esta compañía. Lo considero un experto en términos energéticos y hace aportes muy importantes en la junta, en donde agrega valor. Tenemos una relación cordial, absolutamente respetuosa de parte y parte, que funciona bien.

¿Ha hecho cambios importantes en el equipo?

Ni cambios masivos ni muchos. Solamente uno, a nivel de vicepresidencias.

¿Es válido decir que su mayor dolor de cabeza hasta ahora es lo sucedido en Chile?

Fue una situación muy desafortunada, con consecuencias que tuvieron una proporción relevante. Lo que pasó es conocido: tenemos la línea de doble circuito que conduce la energía de la zona norte a la zona centro y sur de un país con una geografía muy alargada. Tuvimos una falla en esa línea, que desembocó en una desestabilización del sistema, lo cual derivó en un largo apagón de varias horas, mucho más prolongado que el daño que solucionamos en 44 minutos. Ahora ha comenzado una investigación en la cual todos los actores hemos entregado informes detallados del suceso y que permitirá entender qué pasó desde el punto de vista técnico. Espero que todo esto derive en un sistema más robusto y aspiramos a apoyar en las soluciones que se diseñen.

¿Qué compañía aspira a entregarle a quien lo suceda en el cargo de presidente de ISA eventualmente?

Aparte de las capacidades constructivas, de gestión de activos y de fortaleza financiera con que contamos, aspiro a dejar una vocación más comercial, entendiendo que en el marco de la transición energética va a haber una integración vertical, probablemente de muchos actores, y varios llegarán al negocio de transmisión. También va a haber negocios nuevos como almacenamiento y autogeneración, en los que debemos estar. Es clave entender que el mundo como lo conocíamos, de licitaciones públicas estructuradas, no necesariamente será igual en el futuro. Por eso aspiramos a seguir siendo relevantes, gracias a una estrategia responsable y ambiciosa, que pienso cumplir hasta cuando sea posible.