

Es el mejor momento de avance de la interconexión con Panamá, señala ISA

Luego del cierre de la compra por Ecopetrol, Bernardo Vargas Gibsone, presidente de la compañía, dice que se han cumplido todos los hitos estratégicos y que espera que continúe siendo así.

ÓMAR G. AHUMADA ROJAS - SUBEDITOR DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

@omarahu

Además de las próximas compras que pueda hacer en el mediano plazo para crecer en el negocio de vías, de cara a la transición energética uno de los grandes proyectos nuevos a los que les apunta ISA es materializar la anhelada línea de interconexión con Panamá, sobre la cual Bernardo Vargas, presidente de la empresa, no solo señala que el proceso está en su mejor momento, sino que la construcción podría iniciarse a finales de 2022.

El directivo, quien presentó su renuncia a los ocho días de la venta del 51,4 por ciento de las acciones a Ecopetrol, habló con EL TIEMPO sobre sus expectativas para la compañía en manos del nuevo dueño.

¿Qué cosas claves se afinaron en la transacción con Ecopetrol?

ISA era un agente pasivo, pero para nosotros era importante garantizar que íbamos a acompañar esa transacción entregando toda la información con la oportunidad necesaria, con la claridad necesaria, para que ellos pudieran hacer el uno y el otro una debida diligencia, lo mejor posible, para que el precio de la transacción fuera el adecuado.

Y a eso nos metimos de cuerpo y alma, empezando por mí y todo el equipo ejecutivo. Estamos muy satisfechos porque se hizo muy rápido y a un precio muy positivo porque superó el de la bolsa y es un valor que no ha tenido ningún cuestionamiento.

Y persisten dudas por la autonomía de ISA...

Ecopetrol lo tiene claro y

no va a hacer tonterías para dañar una empresa por la que pagó 14,3 billones de pesos. Son dueños del 51,4 por ciento, pero hay 48,6 por ciento de las acciones en manos de otros y son conscientes de que tienen que proteger eso. Felipe Bayón ha dicho en todos los tonos que se protegerá el gobierno corporativo de ISA y su autonomía administrativa para no demeritar el valor pagado.

¿Qué va a pasar con Internexa?

Ecopetrol, con razón, ha pedido un tiempo para mirar eso en profundidad. Lo pidió a la junta directiva, que fue la que tomó la decisión de vender. Están tomando un tiempo, ojalá lo menos posible, para mirar eso con detenimiento.

¿Cómo se reforzará el gobierno corporativo de XM?

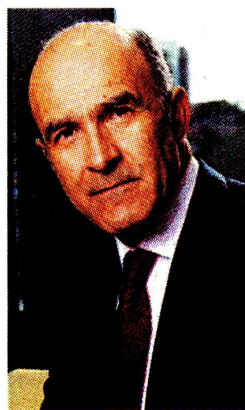
Creo que esas voces de que con ISA la empresa XM tenía conflicto de intereses son equivocadas. Los expertos lo dicen. Me parece muy bueno que Ecopetrol haya insistido en que esto sea así.

Pero claro, mejoras en gobierno corporativo siempre se deben y se pueden lograr. Cualquier cosa que venga hacia el futuro para fortalecer eso, bienvenida sea.

¿Qué sigue en la interconexión con Panamá?

Va superbién. Los reguladores están trabajando de una manera muy ardua para generar un marco regulatorio que viabilice el proyecto. Es una iniciativa costosa, cercana a los 1.000 millones de dólares, en la que lo más importante es la parte submarina entre Colombia y Panamá.

Estamos todavía en la eva-



Bernardo Vargas Gibsone es el presidente de la compañía Interconexión Eléctrica S. A. (ISA).

FOTO: ISA

redicho el modelo de concesión porque allá están cuestionando muy duro los peajes. Y si eso se cuestiona, el modelo de concesión no va. Entonces, hasta que eso no se aclare no solo nosotros, sino ningún concesionario de autopistas va a estar mirando Perú.

¿Qué oportunidades hay para ello en Brasil y en Colombia?

Empezamos a apuntarle a Colombia con la Concesión Costera, pero en 2021 perdimos Malla Vial del Valle y un par de procesos en donde no nos ha ido bien, pero ahí seguimos durísimo con un equipo de nuevos negocios y de vías que es de primer nivel en la región. Lo que hasta ahora hemos demostrado, por lo menos en mi guardia, es que todos los hitos estratégicos los hemos cumplido con creces, y espero que esto siga siendo así.

¿Eso pasó al tener menos experiencia que en energía?

Esa es una mirada equivocada, porque en transporte de energía, en que como usted dice somos los expertos, también hemos perdido, y no porque seamos menos buenos. Desde el punto de vista de pericia en el negocio, lo conocemos bien, pero en una convocatoria pública, pues hay gente que es más agresiva o quiere menos rentabilidad, y nosotros tenemos unos estándares de rentabilidad y de ahí no nos bajamos. De hecho, el que ganó Malla Vial del Valle es un fondo de inversión brasileño que no necesariamente está en vías. Entonces no es que sepa más que nosotros, sino que de pronto ellos son capaces de vivir con una tasa más agresiva.

luación de cuánto costará eso, pero luego, con base en ese número, los reguladores de ambos países tendrán que decir cómo es que eso se remunerará y entonces vamos a ver si podemos empezar la construcción. Desde que estoy aquí, desde el 2021, primero en la junta, es el mejor momento de avance para ese proyecto. Yo le tengo mucha fe de que si las cosas siguen como van, se puede empezar a construir incluso a finales del año entrante.

¿Cambiará el porcentaje de ingresos por vías? ¿Cómo ve el caso de Perú?

No. En la estrategia al 2030 dijimos que íbamos a pasar de más o menos el 17 o 18 por ciento hoy al 25 por ciento. Perú es un desafío, no tanto por el cambio de gobierno solamente, sino porque en Perú pues está en en-