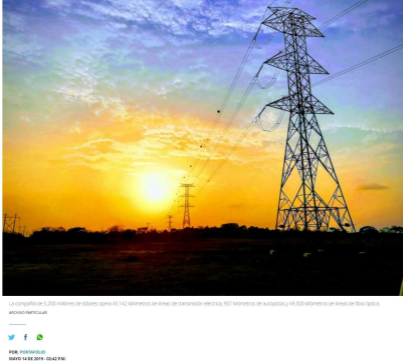


GOBIERNO

Gobierno prepara venta de acciones de ISA

El Ministerio de Hacienda está estudiando el monto "óptimo" de títulos para la venta y el mecanismo adecuado bajo el cual tendrá lugar.



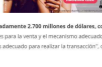
La compañía de 5.200 millones de dólares opera 45.142 kilómetros de líneas de transmisión eléctrica, 907 kilómetros de autopistas y 49.500 kilómetros de líneas de fibra óptica. archivo marcado.



PCB. PORTAFOLIO
MIÉRCOLES 14 DE 2019 - 02:42 PM.

Colombia se está preparando para la venta de su participación mayoritaria en la empresa de servicios públicos Interconexión Eléctrica SA (ISA), mientras la administración del presidente Iván Duque avanza en sus planes de privatizar algunos activos estatales.

El gobierno ha iniciado el proceso para vender parte de o toda su participación de 51% en ISA, la cuarta compañía más grande en el índice de acciones Colcap de Colombia, de acuerdo con un documento con fecha de 30 de abril publicado en la página de relación con el inversionista del Ministerio de Hacienda.



La participación completa tiene un valor de aproximadamente 2.700 millones de dólares, con base en el valor de mercado actual de ISA. El Ministerio está estudiando el monto "óptimo" de acciones para la venta y el mecanismo adecuado bajo el cual tendrá lugar. "Una vez concluida la fase de estructuración, se evaluará el momento de mercado más adecuado para realizar la transacción", dijo el Ministerio.

[[Lee: EPM interrumpe venta de acciones de ISA](#)]

La administración Duque planea obtener aproximadamente 2.000 millones de dólares este año mediante la venta de activos, en un esfuerzo por cumplir con sus objetivos de déficit sin recortar el gasto público.

El gobierno podría desprenderse de su participación de 8,5% en Ecopetrol, o vender compañías eléctricas regionales, de acuerdo con la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (Anif).

La compañía de 5.200 millones de dólares opera 45.142 kilómetros de líneas de transmisión eléctrica, 907 kilómetros de autopistas y 49.500 kilómetros de líneas de fibra óptica en Colombia, Brasil, Chile, Perú, Bolivia, Argentina y Centroamérica.

ISA no dio comentarios al respecto.

Instituciones financieras están trabajando con compradores potenciales para formar al menos tres consorcios que presenten una oferta por la participación en ISA, según dos personas familiarizadas con el plan, quienes pidieron no ser identificadas, dado que no están autorizadas para hablar del asunto públicamente.

Anif estima que la venta de activos podría recaudar hasta 30 billones de pesos para 2022. El gobierno coordinaría su venta con la de Empresas Públicas de Medellín (EPM), una empresa de servicios públicos controlada por la ciudad de Medellín, la cual esta semana empezó a vender su posición de 10% en ISA, según estas personas. La venta de la participación de EPM fue detenida en marzo porque el gobierno no estaba listo para proceder, de acuerdo con una de las personas.

RELACIONADOS

GOBIERNO

Gobierno no acompaña iniciativa de darle 20% del PGN a parlamentarios

Última actualización: mayo 14 de 2019 - 12:13 pm.



ECONOMÍA
Visa PMU Emancipación respalda de plataformas tipo Uber y Rappi

GOBIERNO
Gobierno analiza nuevos incentivos para emprendedores de las FARC

ECONOMÍA
El Gobierno busca sacar a más de 200.000 personas de la pobreza

GUARDAR | REPORTAR ERROR



¡Puedes hacer grandes cosas con tu Midea!

¿Puedes hacer grandes cosas con tu Midea?

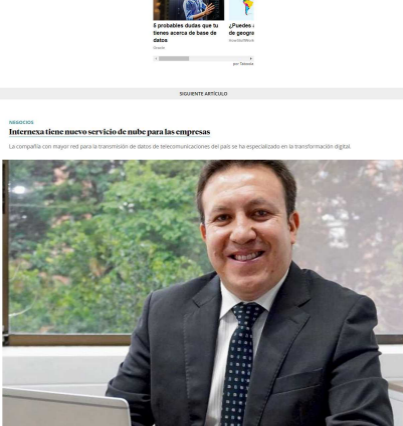
por Televisa

SIGUIENTE ARTÍCULO

NEGOCIOS

Internexa tiene nuevo servicio de nube para las empresas

La compañía con mayor red para la transmisión de datos de telecomunicaciones del país se ha especializado en la transformación digital.



Ernesto Pardo, country manager de Internexa, explicó los planes para el 2019.

QNTESA



PCB. PORTAFOLIO
MIÉRCOLES 14 DE 2019 - 10:08 AM.

Reconocida por su conectividad en Colombia, Internexa, era la única con las redes necesarias para atender a los operadores de telecomunicaciones nacionales y extranjeros. Este año tiene como meta ofrecer servicios empresariales en un portafolio que incluye una plataforma en la que las compañías puedan poner y desarrollar sus aplicaciones y agilizar paso a digital.

Ernesto Pardo, country manager de Internexa, explicó que la empresa quiere lograr un crecimiento del 21% respecto al 2018, específicamente desde su línea de 'Cloud multinube'.

¿Cuál es la novedad de la compañía para este año?

La estrategia en los dos últimos años ha sido diversificar mercados e ir a nuevos servicios, entonces sabemos que típicamente fuimos una empresa basada en la conectividad pero también hemos innovado y estamos presentando una nueva posibilidad de nube híbrida que se llama Thunder. Con ella pretendemos acompañar a las empresas en los procesos de transformación digital y sabemos que esto es vital para las firmas.

[[Lee: 'Negocio de servicios en la nube en el país ha crecido a tres dígitos'](#)]

¿De qué se trata Thunder?

Esta plataforma está orientada a que las organizaciones usen fácilmente la nube. La mayoría de áreas de tecnología en las empresas están acostumbradas a resolver primero la infraestructura, donde poner las máquinas o los servidores y luego iniciar con los arquitectos y diseñadores a resolver las aplicaciones. Y lo que vamos a cambiar es ese concepto en el mercado colombiano, les damos las aplicaciones y las pueden poner donde quieran, pueden hacer pruebas y dar un paso en innovación.

Thunder es sencilla y fácil de usar y podrá traducir y comparar lo que han hecho ya las empresas, podrán administrarlo y gestionarlo. Hace 6 meses está en funcionamiento y esta semana fue lanzada comercialmente. Es una plataforma de pago por uso y los antiguos clientes recibirán más por menos.

Esto es como crear un 'lego' único, la plataforma está hecha para que cada compañía la use y diseñe a su medida.

[[Lee: Más capacidad y planes familiares, lo que trae Google One al país](#)]

¿Cómo les fue en la diversificación del negocio?

El año pasado logramos avanzar y trajimos 57 clientes nuevos y en el segmento de empresas crecimos un 14%. En la región estamos bien, atraemos con nuevos servicios y por eso es que para 2019 estamos aspirando a crecer un 11% en la facturación de todos los servicios consolidados y tener un 21% del total en los servicios de nube. En la base de clientes aspiramos crecer un 105% más en firmas medianas y gobierno.

¿Cómo está el proceso de adopción de estas tecnologías en el país?

Nosotros hemos participado en estudios especializados y hemos aportado nuestro concepto de la transformación digital. Más que todo acompañamos a nuestros clientes, sean actuales o potenciales, en un proceso que va más allá de la adopción de la nube.

[[Lee: Claro lanza servicio de almacenamiento en la nube](#)]

Nosotros planteamos que lo que se llama transformación digital no es la adopción al 100% de tecnología. La involucra pero tiene otros aspectos como transformación cultural que es en donde se analizan las situaciones actuales y si la empresa está lista para el paso.

El segundo aspecto tiene que ver con los nuevos modelos de negocio en donde se cuenta con el conocimiento actual y la creatividad.

Y el tercer foco es el talento capacitado y conectado, incluso en alianzas de proyectos y finalmente que tenga una motivación y propósito como compañía para hacer un negocio más sostenible, pues muchas empresas si no se transforman corren el riesgo de no sobrevivir.

Si se tienen cubiertos estos aspectos es posible lograrlo.

¿Cómo les ha ido a las empresas colombianas en esa transformación?

Hay estudios que muestran que la adopción en la región y en el país sigue siendo muy baja. Sin embargo en mediciones locales lo que ha resultado es que cerca del 50% de las empresas en diversas industrias sabe que debe hacerlo y está en el proceso, a eso le creemos. Por tamaño de empresa, vemos que hay más presiones para hacerlo y entre más pequeñas son más reactivas y se mueven según su entorno.

¿Cuál es la meta de 2019?

Además de crecer en la nueva línea de negocio, crecer en la base de clientes, pienso que la meta es sobretodo posicionarnos como una compañía que tiene unas capacidades de plataforma no solo en Colombia, sino en la región, de clase mundial.

Somos una organización colombiana que tiene unas capacidades de ingeniería y de uso de alta tecnología que está puesta al mercado nacional de manera simple, confiable y costo eficiente, entonces nos interesa terminar muy posicionados para que nos vean como una compañía que puede hablar al sector privado y de gobierno en procesos de transformación digital, actualmente en servicios de nube, también seguimos en la conectividad y próximamente estaremos en ciberseguridad y los administrados.

¿Están dejando de lado las redes?

No, nosotros resolvemos típicamente la conectividad de los clientes en cualquier parte del mundo pero también estaremos garantizando su seguridad y la de su cadena de abastecimiento. Vamos a dar servicios administrados que están pensados para que las empresas se enfoquen en el negocio y deleguen la administración de recursos tecnológicos en empresas expertas y eso nos servirá para transferir economías de escala, generando beneficios no solamente en costos sino en funcionamiento.

LA COLUMNA DE CONEXIÓN

De acuerdo con Ernesto Pardo, country manager de Internexa, la fortaleza de la firma está en la red.

"Resolvemos la conectividad de los clientes en cualquier parte del mundo gracias a nuestra infraestructura que está basada en la de ISA y la llamamos nuestra columna vertebral, es muy confiable y funciona desde hace años en el país, cada vez más se entiende a otras ciudades y suma redes en áreas metropolitanas. También tenemos acuerdos con otras empresas para conectarlos y por eso damos servicios en el mundo", indicó.

RELACIONADOS

EMPRESAS

Claro lanzó en Colombia su servicio SD-WAN para empresas

Última actualización: mayo 14 de 2019 - 10:11 am.



EMPRESAS
Empresas calificativas de Ipsos, se vende 'telón'

NEGOCIOS
Empresas de telecomunicaciones que buscan a un líder

ECONOMÍA
Empresas están más motivadas a invertir en el país

GUARDAR | REPORTAR ERROR



¡Puedes hacer grandes cosas con tu Midea!

¿Puedes hacer grandes cosas con tu Midea?

por Televisa

SIGUIENTE ARTÍCULO

EMPRESAS

EPM interrumpe venta de acciones de ISA

Según la compañía, la decisión se debe a un reajuste en el precio de los títulos establecido para la primera etapa.

