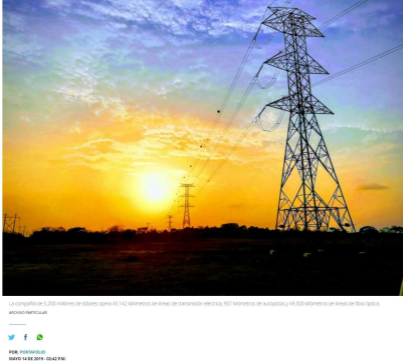GOBIERNO

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 tendría lugar.
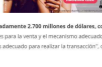

La compañía tiene 16 estaciones y 26 lineas para 20.713 kilómetros en líneas de transmisión eléctrica, 907 kilómetros de autopistas y 45.000 kilómetros de líneas de fibra óptica.
ARCHIVO PARTICULAR

Colombia ya inició el proceso 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.

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 en 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 inversionistas 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 títulos para la venta y el mecanismo adecuado bajo el cual tendrá lugar. "Una vez concluida la fase de reestructuración, se evaluará el momento de mercado más adecuado para realizar la transacción", dijo el Ministerio.

La administración Duque planea obtener aproximadamente 3.000 millones de dólares este año mediante la venta de activos, en un esfuerzo por cumplir con sus objetivos de déficit sin recurrir al gasto público.

(Lea: EPM interrumpe venta de acciones de ISA)

Se prevé podría desprenderse de su participación de 6,9% en Ecopetrol, o vender compañías eléctricas regionales, de acuerdo con la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (Anif).

ISA es la compañía al respecto.

ISA tiene 16 estaciones y 26 líneas de operan 43.192 kilómetros de líneas de transmisión eléctrica, 907 kilómetros de autopistas y 45.000 kilómetros de líneas de fibra óptica en Colombia, Brasil, Chile, Perú, Bolivia, Argentina y Centroamérica.

Instituciones financieras están trabajando con compradores potenciales para formar el interés 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 una venta de acciones podría recaudar hasta 16 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 este semana despejó a vender el 10% en ISA, según estas personas. La venta de la participación de EPM fue retenida en marzo porque el gobierno no realizó listo para proceder, de acuerdo con una de las personas.

FINANCIERO
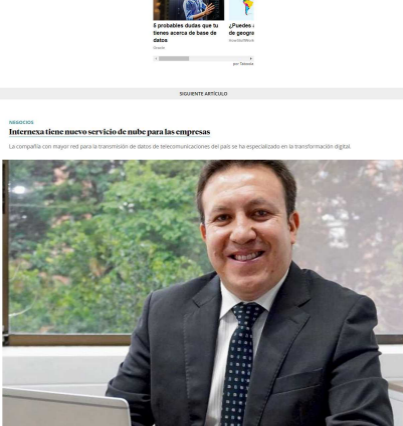
Internexa tiene nuevo servicio de nube para las empresas

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 que la planta para el 2019.
GRIS

Reconocida por su conectividad en Colombia, Internexa, era la única con las redes necesarias para atender a los operadores de telecomunicaciones a atender primero la infraestructura, dónde poner las máquinas a los vendedores y llegar hasta el 27% del facturación de todos los servicios consolidados y tener un 27% del total en los servicios de nube. En la base de clientes esperamos crecer un 100% más en firmas medianas y gobierno.

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

La estrategia en los dos últimos años ha sido diversificar nuestros clientes en 4 o 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 el camino de la transformación digital y sabemos que esto es vital para las firmas.

(Lea: 'Negra a los servicios en la nube en el país ha crecido a ritmo digital')

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

Esto es cómo crear un 'pago' único, la plataforma está hecha para que cada compañía la vaya y diseñe a su medida.

(Lea: Más capacidad y planes familiares, lo que trae Google One al país)

El año pasado logramos avanzar y trajimos 87 clientes nuevos y en el segmento de empresas crecimos un 14%. En la región estamos bien, atraemos con nuevos servicios y por eso lo que para 2019 estamos aspirando a crecer un 17% en la facturación de todos los servicios consolidados y tener un 27% del total en los servicios de nube. En la base de clientes esperamos crecer un 100% más en firmas medianas y gobierno.

(Lea: Este déficit de almacenamiento en su tablet)

Nosotros hemos participado en estudios especializados y hemos apretado nuestro concepto de transformación digital. Más que todo acompañamos a nuestros clientes, sean actuales o potenciales, en un proceso que se más allá de la adopción de 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 la empresa está lista para el paso.

Y al tener foco en el talento capacitado y concientizado, 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 perdurar.

¿Cómo ha sido y las empresas colombianas en su transformación?

Hay estudios que muestran que la adopción en la región y en el país sigue siendo muy baja. Sin embargo en mediciones todos lo que ha resultado es que tecna del 90% de las empresas en diversas industrias sabe que debe hacerlo y está en el proceso, a eso le invertirá. Por tamaño de empresa, vemos que hay más presiones para hacerlo y entre más pequeñas son más reactivas y en cuanto a la nube, la región es muy reactiva.

¿Cuáles proyectos de cara al 2019?

Ademas de crecer en la nueva línea de negocio, crecer en la base de clientes, planeo que la meta es extender posiciones como una compañía que tiene un camino de abastecimiento. Vamos a ser servicios administrados para estar operando a nivel regional, en toda la región, de cara 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 posicionada para que nos vean como una compañía que puede habilitar al sector privado y de gobierno en procesos de transformación digital, actualmente en servicios de nube, también seguimos en conectividad porque también ayudamos en ciberseguridad y los administrados.

No, nosotros recibimos toponimia la conectividad de los clientes en cualquier parte del mundo pero también queremos garantizando su seguridad y de la cadena de abastecimiento. Vamos a ser servicios administrados que estar operando a nivel regional, se encargan el refugio y de la seguridad de esos tecnológicos en empresas que una red mundial para transformar económicos de esta, aparecido beneficios no consistente en estos solo en funcionamiento.

LA COLUMNA DE CONEXIÓN

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

"Reconocemos la conectividad de los clientes en cualquier parte del mundo 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 la extendo a otras ciudades y toma redes en áreas metropolitanas. También hacemos conexiones pero eso damos servicios en el mundo como estamos", indicó.

EMPRESAS

EPM interrumpe venta de acciones de ISA

Según la compañía, la decisión se debe a un tema establecido para la primera etapa.