

ISA proyecta entrar a más negocios de la mano de nuevos aliados

El presidente, Jorge Andrés Carrillo, explica los planes de la empresa.

Leidy Ruiz Periodista de Portafolio

Ómar G. Ahumada Rojas Editor General de Portafolio

EN EL marco de la presentación de su plan de inversiones 2040, Interconexión Eléctrica (ISA) reveló que esta nueva estrategia tendrá una inyección de capital entre US\$28.000 millones y US\$33.000 millones durante 15 años. Portafolio habló con el presidente de ISA, Jorge Andrés Carrillo, quien aseguró que, para el desarrollo del plan, se buscarán nuevos negocios en el continente con el fin de diversificar su portafolio.

¿Por qué seguir invirtiendo en Colombia en este plan 2040?

ISA siempre ha estado sometido a entornos regulatorios complejos a todas las etapas previas de la construcción de un proyecto lineal, de infraestructura lineal que tiene mucha interacción con territorios, con comunidades. Nosotros siempre nos hemos movido en eso, que hay ciclos donde eso se exagera, otro donde se minimiza, hace parte de lo que hemos aprendido a lo largo de casi 60 años. Creemos firmemente en que la transición energética es necesaria y va a pasar con nosotros o sin nosotros. Somos el actor más relevante de transmisión en Latinoamérica, y para poder mantener esa condición es necesario hacer inversiones de esta cuantía. Si no seríamos el segundo, el tercero o el cuarto. Entonces, queremos contribuir, queremos mantener la relevancia y tenemos las capacidades para hacerlo.

¿Esos nuevos negocios de energía van a ser solos o contemplan alianzas?

Digamos, quiero unirme con un agente grande que

quiere hacer eso. Estamos contemplando eso en este momento. Tenemos varias conversaciones abiertas con todo tipo de actores. No tenemos una sola fórmula, estamos mirando distintos tipos de proyecto, pero dentro de la estrategia sí hay una invitación a promover y fortalecer alianzas. Para eso y para todos los negocios.

¿Con las expectativas de este Plan 2040 ISA volvería a ser agente generador en otros países?

Lo primero es que no queremos ser generadores. No queremos ir al mercado de energía. Si usted analiza los negocios de concesión y los negocios de transmisión se pueden resumir como un riesgo bajo, ingresos garantizados a unas condiciones regulatorias predecibles. Nosotros no queremos movernos de ahí mucho. ¿Cómo no nos movemos? No nos imaginamos poniendo energía en bolsa, así pudiéramos. Eso nos da

una volatilidad que no queremos. Nosotros queremos: ¿es usted tiene una necesidad grande de energía?, yo le puedo dar una solución, que es una solución de infraestructura, la cual tiene una traducción en el precio de energía, pero esa infraestructura, yo la vuelvo usar en el mismo negocio en el que estoy, invierto y tengo ingresos garantizados por un horizonte largo de tiempo. Vamos a contribuir en términos de traer infraestructura de energía renovable no convencional.

¿Qué tan rentable es la implementación de este mecanismo?

Hoy se sigue manteniendo la tesis de que una solución de estas es más barata que ir por energía bajo los mecanismos tradicionales, eso está comprobado hoy. ¿Cuál es el reto? Es generar un producto que le permita a un cliente contratarse a largo plazo frente a estar expuesto a la regulación. Entonces, nuestro producto tiene que ser muy competi-

tivo en ese sentido. ¿Cómo se vuelve competitivo? buscando tener, todas las eficiencias posibles tanto en aprovisionamiento, en construcción, en operación, mantenimiento, administración, que es lo mismo que hemos hecho con nuestros activos de transmisión y de vías.

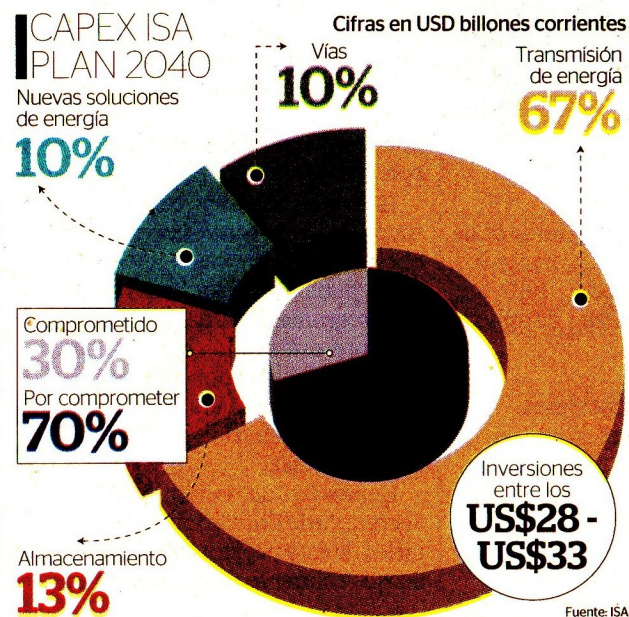
¿Cómo será el despliegue de las ocho gigas de energía que se proyectan en esta estrategia?

Las ocho gigas resultan de combinar almacenamiento más generación solar. En estos negocios, no es lo mismo llegar de primero que llegar de tercero. Si usted llegó de primero encuentra espacio, si llegó de tercero no va a encontrar nada. En el primer ciclo de inversión que son los primeros 5 años, le estamos dando más potencia a estos negocios que lo que va a tener después, porque si no aprovechan esta ventana de oportunidades, no vamos a encontrar nada.

¿Cómo será la inversión en el continente?

Estamos muy enfocados en las interconexiones regionales. Esto es poder hacer intercambios de energía desde Argentina hasta Estados Unidos por lo menos. Ya tenemos participación en Centroamérica, en Colombia, Perú, Chile, Bolivia y Brasil. Vemos un potencial enorme para ser el protagonista de esas interconexiones y hay muchos proyectos estructurándose. Tenemos una ambición importante en términos de crecimiento.

¿Cómo son las métricas de financiamiento y cómo se van a fondear?



“Nosotros no tenemos una sola fórmula, estamos mirando para distintos tipos de proyectos y la mejor forma de jugar”.

Vamos a hacer estas inversiones porque vamos a superar los toques. Eso va de la mano en una cantidad de acciones que hemos determinado para poder tener mejor liquidez y mayor liquidez. Hay muchas acciones en ese sentido. No vamos a poner en riesgo la solidez financiera de ISA. Eso está claro, tenemos una gestión activa del portafolio, podemos ver si hay retos que no nos alcance o tengamos dificultades con el indicador, tenemos un portafolio activo que podemos en-

trar a gestionar en desinversiones, en otra serie de figuras. pero todo lo podemos hacer creciendo. No es pasar del bolsillo derecho al izquierdo, sino siempre es creciendo en este portafolio.

¿Qué falta para que el proyecto de interconexión con Panamá inicie?

Panamá tiene diseños técnicos terminados, tiene licencias ambientales de las subestaciones de cada país, tiene radicado el estudio de impacto ambiental lado Colombia, está muy próximo a presentarse el estudio de impacto ambiental lado Panamá, se necesitan las dos licencias, con una sola no podemos arrancar, hay un acuerdo de voluntades entre los dos gobiernos de priorizar este proyecto en nuestras agendas. Está definido que el ejecutor es ICP, que es una compañía de ISA y de Tesa que es similar de ISA en Panamá, está pendiente la armonización regulatoria. Hay conversaciones ya frecuentes. Tenemos la expectativa de que estos temas de licenciamiento se re-



Jorge Andrés Carrillo,
presidente de ISA.
Foto: Milton Díaz/Portafolio

suelvan en este año y podamos arrancar ya con la ejecución del proyecto.

¿Qué se espera de la venta del segmento de telecomunicaciones?

Se espera que se dé y que se dé bueno. Telecomunicaciones está representado hoy en dos vehículos, en Internexa y ATP.

Internexa es 100% controlada por ISA y en ATP nosotros tenemos una participación cercana al 25%. Entonces en el caso de ATP nosotros queremos es o vender nuestra participación o que se venda todo ATP y nosotros podamos recuperar esa inversión.

En el caso de Internexa, como lo declaramos desde la estrategia 2030 que viene desde el 2018, es un activo puesto a disposición del mercado. Nosotros lo seguimos administrando, seguimos mejorando sus indicadores, una estrategia ambiciosa, buenos resultados en el 2024, con lo cual pues aspiramos nos mejore un potencial valor.

¿Cómo se prevé el

comportamiento del segmento de vías para esta estrategia?

Todo el portafolio de ISA es dinámico. Hoy, mañana y de aquí al 2040. Eso aplica para todos los negocios. Energía, vías, telecomunicaciones. Segundo, vías no está declarado para que salga como desinversión como nuestras telecomunicaciones. Entonces estamos declarando que el negocio hoy día se mantiene en ISA.

Nosotros no estamos explorando toda licitación que haya en Latinoamérica de vías.

Acotamos el crecimiento a una geografía que es Chile y a un tipo de proyectos que son relicitaciones. Esto son concesiones que ya tienen vía que tienen mecanismos de recaudo y que van a volver a licitar. Es decir, que no implique construcción.

Implica construcciones de ampliación, pero no inmediatamente.

¿Se dejó de hablar de transición energética y cómo contribuye ISA?

La contribución de ISA es a demostrar que la transición es necesaria, es urgente y que sí puede pasar, que es posible, que es factible con estos términos. Entonces, transición energética cabe un tren de lado y eso genera falta de interés porque no hay conexión directa entre lo que hacen las personas día a día y el concepto. En el caso de ISA y la estrategia, sí cogimos y dijimos: "Venga, entendemos y profundizamos en el concepto de transición energética. Vamos a descarbonizar la matriz energética y eso genera dos retos principales. Uno es una nueva forma de generar energía don-

de queremos estar y otra, poner a disposición la red de transmisión de la manera más inteligente y eficiente posible para que eso ocurra.

¿Qué ha pasado con las investigaciones por el apagón en Chile, ya tienen algunos indicios del por qué se presentó?

No hay resultados de las investigaciones, ni las internas de ISA, ni de las autoridades. Aquí se ha hablado de una maniobra de ISA y eso, como les digo, está en investigación. Pero todos los días, en todos los sistemas se cae un árbol encima de las líneas, un carro estrella en una torre, hay un vendaval, pero no se ven noticias todos los días de que los sistemas se apaguen. Y no se ven noticias todos los días de que se demoren en recuperarse. Entonces, ojalá las investigaciones permitan aclarar cuál fue el rol y la participación de cada uno de los actores del sistema.

¿Qué está haciendo ISA con inteligencia artificial?

Uso interno es que, si bien hay miles de usos y aplicaciones de la inteligencia artificial, tal vez el que más cercanía tiene para nosotros es el análisis de datos para poder predecir cosas que van a pasar. Voy a poner un ejemplo. Si nosotros monitoreamos la data de 20 años de la atención de los circuitos y vemos que cuando pasa cierta situación es que ocurre un fallo, un cortocircuito. La inteligencia artificial nos hace eso en segundos y nos puede empezar a dar herramientas de esta línea que tiene algún tipo de comportamiento. Entonces ya estamos avanzando en ese análisis de data para tener mecanismos preventivos de mantenimiento y de correcciones. Ahora, la inteligencia artificial como cliente. No tengo el dato exacto, pero el volumen de datos implementados se ha incrementado en los últimos cinco años más que el resto de la historia. O sea, 100 años no es nada comparado con lo que pasa dado en los últimos cinco. ¿Esto qué demanda? facilidades. Tiene que haber una gran cantidad de almacenamiento de datos, y el procesamiento de esos datos requiere grandes cantidades de energía, pero no cualquier energía. ☑



Aspectos de las instalaciones de ISA. Archivo

Inversiones por unos US\$33.000 millones al 2040

Ledy Julleth Ruiz Clavijo

Interconexión Eléctrica (ISA) entregó su plan de inversiones entre 2025 - 2040 'energía, vida y transición', de acuerdo con esta hoja de ruta, en los 15 años que durará la nueva estrategia se resalta que se presentará una inyección de capital entre US\$28.000 millones y US\$33.000 millones.

Esta meta se da luego de que la compañía reportara que cumplió de manera anticipada, las metas más importantes de la Estrategia ISA 2030 en materia financiera y, en el plano operativo, creció sus negocios de Energía y Vías.

"El consolidado es invertir de US\$28.000 millones a US\$33.000 millones, eso créame que es demasiado recurso, el 67% va para transmisión, el

13% va para almacenamiento, 10% para vías y el 10% va para nuevas fuentes de energía", aseveró Jorge Carrillo, presidente de ISA.

Actualmente y según este plan 2040 el 30% ya se encuentra comprometido y 70% está por comprometer en estos 15 años en los que se desarrollará esta estrategia.

PRINCIPALES METAS

La inversión se realizará una entrega en diferentes frentes.

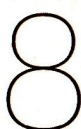
El primer frente es la consolidación de la transmisión de energía eléctrica en Latinoamérica. Con esto se busca multiplicar por 1,5 la capacidad de la infraestructura de transmisión existente. Con una inversión entre US\$19.000 millones y US\$22.000 millones. Mantener la participación de mercado en geografías actuales (Colombia, Brasil, Chile, Perú y Bolivia) y ampliar presencia en Centro y Sur América.

Segundo, el despliegue de nuevos negocios de energía, con almacenamiento en Colombia, Chile, Perú y EE. UU. Proyecta invertir US\$6.500 millones y US\$7.600 millones.

Otra línea es crecer en concesiones propias y de terceros en Chile, con entre US\$2.900 millones y US\$3.500 millones. También se proyecta duplicar el ebitda, a US\$20.000 millones a 2040.



En nuevos negocios de energía, con almacenamiento en Colombia, Chile, Perú y EE. UU. invertirá hasta US\$7.600 millones".



GIGAS es el despliegue de energía que proyecta la compañía. Según Carrillo, resultan de combinar almacenamiento más generación solar. "En estos negocios, no es lo mismo llegar de primero que llegar de tercero", dice.