

Los planes de Grupo Sura en solitario, tras la separación de sus aliados Argos y Nutresa

Ricardo Jaramillo, su presidente, dice que llegar a la Bolsa de Nueva York hace parte de los retos y que desde antes de la pandemia vienen alistando todo.

CARLOS GARCÍA MAHECHA- REDACCIÓN ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Grupo Sura se separó en diciembre de manera definitiva de sus dos más grandes aliados, los grupos Nutresa y Argos, con los que compartió por años un cruce accionario que el mercado denominó Grupo Empresarial Antioqueño (GEA), sin que este existiera desde el punto de vista corporativo.

Los retos hacia adelante son grandes, según Ricardo Jaramillo Mejía, su presidente, quien en entrevista dijo que una de las prioridades es la búsqueda de mayor valor para los accionistas de la organización, para lo cual se inicia una nueva etapa en la que buscan ser más relevantes en los mercados donde tienen presencia.

Con la independencia de Grupo Sura de sus históricos aliados, ¿qué sigue ahora?

El pasado 12 de diciembre cumplimos 80 años y uno de los temas que abordamos en la celebración fue cómo nos imaginamos el futuro. Tenemos hoy una compañía relevante en América Latina en todo el espectro de servicios financieros: seguros, salud conectada a esos seguros, ahorro voluntario y previsual, lo que tiene Bancolombia dentro de su esquema de banca universal y una cantidad de industrias adyacentes que creemos van construyendo esa ventaja competitiva en cada una de esas compañías.

Esas tres compañías son el portafolio con el que queda Grupo Sura y en las que enfocaremos nuestros esfuerzos en los países donde estamos y, a futuro, pensar también en crecer no solo por la vía orgánica sino inorgánica para fortalecer esa presencia y alcanzar una mayor ponencia en la región que tiene baja penetración de servicios financieros.

Y así es como se proyectan a futuro...

Sí, una compañía desde el punto de vista de su accionariado totalmente democratizada, con mayor liquidez en el mercado, con más atractivo para inversionistas internacionales, y desde su portafolio, con un claro foco y especialización en servicios financieros, es lo que nos imaginamos y tenemos sobre la mesa. Estamos convencidos de que es hacia donde el grupo debe moverse, entendiendo que ya tenemos 73 millones de clientes en la región, un 15 por ciento de la población, que contamos con 62.000 empleados y cerca de 1.100 billones de pesos bajo administración.

¿En qué momento se da ese quiebre y se decide cambiar una estructura que perduró por más de 45 años?

Cuando analizamos lo que era la red de compañías a finales de los años 80 y teníamos textiles, siderúrgica, comercio, siete cementeras, varias compañías financieras, una tabacalera, es decir, una cantidad de industrias con las que buscábamos diversificación y comenzamos a mirar desde ese momento hacia acá, ha sido un proceso de focalización en grandes etapas, y llegamos a un punto que es el reciente, donde solo estaba una propiedad cruzada entre las tres holdings, Nutresa, Argos y Sura, enfocadas en alimentos, infraestructura y servicios financieros.

Luego vino el proceso de las OPAs sobre Grupo Nutresa, se ejecuta el acuerdo conocido, quedamos dos compañías (Argos y Sura) con propiedades cruzadas y llega el momento de tomar la decisión de cómo nos imaginamos estas organizaciones a futuro. Entonces, empezamos esa conversación con las juntas directivas y las



Ricardo Jaramillo, presidente de Grupo, dice que la compañía podrá reclamar mucho más valor en Bolsa. FOTO: SURA

sencia en algunos países tenga cada vez más potencia y más escala, algo muy importante en los servicios financieros.

Y en esa proyección están mirando hacia la Bolsa de Nueva York...

Para jugar en las grandes ligas hay que estar bastante preparados. Desde antes de la pandemia venimos alistando todo lo que se necesita para eso y creo que la transacción que anunciamos contribuye a ese alistamiento, porque esta es una compañía mucho más adecuada de lo que un inversionista quisiera ver como jugador puro en una industria específica. Eso no significa que nos vayamos a enlistar este año, ni que lo tengamos a punto de anunciar, es una finalidad que en la medida que veamos que es una alternativa que puede contribuir a una mejor formación de precios de la compañía la evaluaremos.

¿Dónde creen que está el mayor potencial de crecimiento para el grupo?

Las tres subindustrias dentro de los servicios financieros que están a través de Bancolombia, Suramericana y Sura Asset Management crecen muy bien. Por ejemplo, en administración de activos venimos construyendo una plataforma de ahorro voluntario muy potente y ahí vemos un potencial gigante. Con Suramericana tenemos mucha potencia en Colombia, en seguros de vida y salud, entonces tenemos la posibilidad de llevar a través de esas plataformas esos productos a los otros mercados de la región, y con Bancolombia se ha creado un ecosistema alrededor de los pagos (corresponsales, Nequi), lo cual también se está replicando en otras geografías. Partiendo de que la penetración de los servicios financieros y la formalización en la región es bastante baja, tenemos que desarrollar productos más pertinentes para aumentar esa torta.

¿Qué compañías les han ofrecido últimamente y han analizado la posibilidad de adquirir?

Es un tema en el que uno tiene que ser un poco cuidadoso y humilde, pero lo que puedo decir es que estas compañías son muy potentes, con participaciones de mercado muy relevantes, equipos muy profesionales y capacidades altas que las hacen atractivas para jugadores internacionales. Luego mantenemos conversaciones abiertas en las que eventualmente, como lo hicimos en su momento con Munich Re, analizamos cuándo es conveniente sumar algún socio o no para mejorar la compañía.

dos administraciones, de evaluar el desarrollo futuro de las dos compañías. Contratamos asesores estratégicos, financieros y jurídicos, evaluamos cerca de siete alternativas hasta llegar a la que presentamos hace unos días y que consideramos tiene los atributos para estar seguros, tranquilos y muy confiados de que es el paso que debemos dar.

¿Cuánto tiempo les tomará esa separación definitiva?

Estamos trabajando en el cronograma detallado de las actividades, pues es una operación que involucra a muchos equipos de trabajo, frentes regulatorios, contables, tributarios y legales. Estamos caminando para que la propuesta se presente en la asamblea de accionistas de marzo del 2025 y la de tenedores de bonos. De aprobarse, en el segundo semestre del año presentaremos la solicitud ante la Superfinanciera, donde se iniciará un proceso de construcción con sus recomendaciones antes del paso de ejecución final. Es una transacción que puede estar recorriendo todo el 2025 y algo del 2026, pero vamos a ver si lo podemos lograr en un año.

Cuando se dio la separación de Nutresa, sintieron de alguna manera que quedaban huérfanos, que perdieron una parte esencial...

No. Creo que esa página ya la pasamos, pues es algo que está asociado al mundo de los negocios. Son compañías públicas y, en esa medida, están sujetas a que lleguen ofertas de terceros. Llegamos a un acuerdo que se ejecutó de manera adecuada y les deseamos a sus accionistas lo mejor, porque (Nutresa) es una com-

pañía que todos queremos y llevamos en el corazón, lo mismo que Sura y Argos, con las que somos conscientes de la importancia que tienen para el país y la región. Aquí el interés es mirar hacia adelante y lo mejor que estas pueden hacer de manera independiente, pero conservando esa filosofía de hacer empresa.

¿Qué ganan los accionistas, sobre todo los minoritarios, con esta operación?

Es un muy buen punto, porque una de las cosas que tenemos que hacer como mercado es convencer otra vez a los inversionistas de que invertir en compañías, en renta variable, es una forma de ahorrar a largo plazo. Parte de lo que ha llevado a que los precios en Bolsa no reflejen el valor adecuado de las compañías es que los inversionistas se han refugiado en otros activos, cuando antes era común que la persona natural comprara acciones o los fondos de pensiones aumentaran su

posición en renta variable. Aquí hay un tema importante que está conectado con todo lo que se pueda hacer la Bolsa de Valores y el regulador para incentivar la llegada de más inversionistas. Pero desde el punto de vista de estas compañías, creemos que con esta figura que les permite estar más enfocadas en una industria específica, con una mayor flotante, porque prácticamente el ciento por ciento de la empresa estará disponible, con un grupo muy amplio de accionistas, se puede esperar mayor liquidez que permita una mejor formación de precio.

Grupo Sura viene con un crecimiento de sus utilidades a noviembre muy importante y creemos que cuando las personas e inversionistas entiendan la importancia de esta operación, la compañía podrá reclamar mucho más valor en Bolsa de lo que hoy tiene.

¿Habrá un nuevo reacomodo de la presencia de Sura en la región?

Sí. En la década del 2005 al 2017, la compañía estuvo enfocada en un proceso de expansión regional que se pagó con la desinversión en otras industrias, algo de deuda y la generación de caja interna. A partir del 2017, venimos trabajando en un crecimiento orgánico para tener mayor escala en cada una de las geografías donde estábamos. Pero también llega el momento en el que debemos ser muy juiciosos en la asignación de capital, saber en qué negocios o en qué países somos o no el mejor dueño, por eso empezamos un proceso de desinversión y en otros de inversión, dependiendo del riesgo país y de la industria. Estamos abiertos a eso, pero siempre pensando en un crecimiento orgánico y en que la pre-

73

millones

GRUPO SURA
TIENE 73
MILLONES DE
CLIENTES EN LA
REGIÓN.