

GEB Conferencia de Resultados 1Q21
27 de mayo de 2021

Valeria Marconi: Buenos días a todos, les damos la bienvenida a la conferencia de resultados del 1Q21 del Grupo Energía Bogotá. En el chat encontrarán algunas instrucciones, las cuales repito brevemente, por favor antes que nada regístrense con su nombre y compañía para poder identificarlos fácilmente en la sesión de preguntas y respuestas. Les recordamos también que esta llamada será realizada en español, pero tendremos una traducción simultánea en inglés y está siendo grabada; sus preguntas las pueden formular en cualquier momento a través del chat y al final de la presentación las iremos abordando.

Les recordamos que iniciamos esta presentación con Jorge Tabares, Vicepresidente Financiero de GEB, luego nos acompañará nuestro CEO, Juan Ricardo Ortega, para algunos mensajes de cierre. Adicionalmente contamos con la participación de los líderes de diferentes áreas y filiales que estarán muy atentos a resolver todas sus preguntas. Damos paso ahora a la presentación de resultados, muchas gracias.

Jorge Tabares: Un saludo especial a todos, gracias por su participación en nuestra presentación de resultados del 1Q21. El mensaje principal del trimestre es que sigue siendo un trimestre positivo; arrojamus resultados favorables, claramente tenemos un reto por la reducción de ingresos en TGI que logramos en muy buena parte controlar a través de una disciplina en costos y gastos a lo largo del Grupo.

Como hechos relevantes, logramos un EBITDA de casi COP1.9 billones, 6,9% por encima del primer trimestre del año anterior, donde resaltamos la contribución tanto de generación como distribución de energía a este resultado cómo vamos a ver más adelante. Colombia representa el 80% de este EBITDA, impulsado por una distribución de dividendos de Emgesa y Codensa superior al nivel que se traía el año pasado y esto como un gesto de buena voluntad de nuestro socio Enel, que como saben hemos venido negociando durante muchos meses la solución a los conflictos que traíamos desde hace varios años y ellos adoptaron una política de dividendo superior a la que estaban haciendo entre el 2016 y el 2019.

La utilidad operacional se mueve en línea con los ingresos, baja al 6%, arrojando COP403 miles de mm; la utilidad controlada con COP502 miles de mm, una reducción del 21%, esto es principalmente por un efecto negativo de diferencia en cambio, una porción pequeña por la deuda, y una porción muy significativa por el impuesto diferido, temas que no son caja. Finalmente mantuvimos un ritmo de inversiones orgánicas, crecimos al 9% llegando a USD63 mm, mostramos una caída dado que el año pasado teníamos la adquisición de Argo en este período.

Finalmente, tenemos un endeudamiento Deuda Neta/Ebitda de 3,2x versus 3,3x del trimestre anterior, lo que refleja la capacidad de inversión que tiene el Grupo dado ese bajo nivel de apalancamiento y cómo vamos a ver combinado esto con un bajo perfil de vencimientos en los próximos dos años.

En términos de involucramiento con la Comunidad y Gobierno Corporativo resaltamos que hemos implementado en una reforma estatutaria, parte de los cambios que queremos hacer para fortalecer el Gobierno Corporativo; incrementamos el número de miembros independientes de 4 a 5 de los 9, con unos criterios de independencia muy claros. Definimos por primera vez un mínimo de inclusión de mujeres en nuestra Junta Directiva con 3 mujeres, situación que en la actualidad cumplimos con 3 miembros de la Junta Directiva de muy alto perfil y trayectoria. Adicionalmente, incorporamos medidas que nos permiten hacer una variación gradual de los miembros de Junta Directiva para lograr un balance entre mantener la historia corporativa y renovar la Junta para atraer miembros con nuevas ideas. También en Cálidda, en términos de composición actual de los miembros de Junta, subimos al 21% con la incorporación de dos mujeres en la junta directiva de esta filia.

En sintonía con lo que está pasando en las comunidades con esta destrucción de valor y con el aumento significativo de la pobreza, decidimos aportar COP5.100 mm al Distrito para apoyar causas del Covid-19 y ayuda a las comunidades; además entregamos COP2.500 mm en equipos médicos. En 3 municipios de Santander y Boyacá empezamos proyectos de gasificación rural en TGI y en Cálidda nos unimos a la municipalidad de Lima en el programa Ollas Solidarias también para atender a comunidades que tienen altas necesidades dado el Covid-19.

Por último, resalto en Cálidda la participación en el programa “Empresarios por la Integridad”, donde fuimos certificados como cero corrupción según los criterios de esta iniciativa. Siempre reiteramos que el tema de transparencia en la gestión de los recursos en la gestión de nuestros negocios es de la más alta prioridad para el Grupo y éste hecho en Perú demuestra trayectoria en este sentido.

Moviéndonos al desempeño financiero, cómo había mencionado y lo que sabíamos que iba a pasar en TGI, la reducción de los ingresos por los vencimientos contractuales de las obligaciones en firme, lo estamos acometiendo para resolverlo a nivel del Grupo con una reducción de costos y gastos. Esa baja de ingresos de COP88 miles de mm, es principalmente por TGI, en costos que tienen una base muy importante, entregamos una reducción de COP38 miles de mm, 5% de reducción y en gastos administrativos una reducción del 16% entregando COP34 miles de mm, arrojando al final COP403 miles de mm de utilidad operacional.

En los ingresos principalmente resalto el tema de TGI qué está con COP84 miles de mm con una baja muy significativa y haciendo un desglose en los costos, el negocio de distribución de gas natural tuvo un aporte significativo a ese plan de austeridad y eficiencia con COP15 miles de mm y TGI logra compensar COP22 miles de mm en costos directamente. Hay cifras menos representativas en esto, pero que no son menos importantes en transmisión de energía por ejemplo en Trecsa en Guatemala, tuvimos una reducción del 5% de los costos, lo que demuestra que estamos cuidando los gastos y los costos tanto en los temas grandes como en las operaciones pequeñas del Grupo.

En gastos administrativos el GEB aporta la mayor cantidad de la reducción con COP36 miles de mm, el incremento en TGI es en parte por una reasignación de costos a gastos de algunos equipos de personal que veníamos clasificando como costo, pero el neto de TGI es positivo en su aporte y como escucharían algunos en la presentación de TGI ayer, hay un plan bastante detallado de lograr aún mayores ahorros para contrarrestar la pérdida de ingresos.

El EBITDA es la cifra más resaltante de todos los resultados, 6,9% de crecimiento, aquí es donde se refleja la decisión de Enel de repartir el 90% de los dividendos, recibimos COP235 miles de mm más de los que hubiéramos recibido si se hubiera aplicado la política del 70% que se aplicó durante al menos los últimos cuatro años. Eso nos ayuda a que los dividendos de las empresas no controladas aumenten de COP1.1 billones a COP1.3 billones con un incremento del 18%. El efecto en el portafolio y de la relación con nuestros socios, claramente compensa entonces las bajas en transporte de gas natural de COP60 miles de mm y los COP51 miles de mm que se muestra de reducción en transmisión energía, principalmente por la operación de ISA en el Perú, en donde en el año 2020 se tuvo un ingreso no recurrente que efectivamente no se repitió en el 2021.

Pasando al EBITDA de las controladas, esa baja del 11%, pequeña en distribución de gas natural de COP5 miles de mm en adición a lo mencionado ya varias veces sobre TGI y un incremento en distribución de energía de COP1 miles de mm que refleja un incremento orgánico en ElectroDunas de más del 5%, pero que al tener en cuenta la tasa de cambio de soles peso, en nuestra reexpresión se refleja sólo como COP1 miles de mm.

En términos de utilidad neta, la historia es mixta, lo principal son los COP472 miles de mm del método de participación, eso genera un incremento del 20% frente al primer trimestre del año anterior, resalto la contribución muy significativa casi la mitad de ese incremento viene de la operación de Argo que

el año pasado no estaba y muestra el impacto significativo de la estrategia de crecimiento inorgánico y los dos incrementos ya operacionales tanto Codensa como Emgesa, las dos compañías más grandes tienen unos incrementos muy positivos y una contribución, y como el resto de compañías también presentan en su mayoría un leve incremento en su participación, reflejando la salud del portafolio y de cómo todas nuestras compañías están contribuyendo de una manera muy importante.

Por último, está el ruido de la diferencia en cambio en donde tuvimos un incremento del 51% frente al año anterior, no solamente por la devaluación, sino por una mayor exposición neta en dólares de alrededor de USD400 mm, principalmente por los bonos que vencen en 2030, y en el impuesto diferido hay un cambio también bastante significativo, el año pasado tuvimos una utilidad de COP189 miles de mm y este año es sólo de COP51 miles de mm, por la diferencia entre las tasas fiscales y las tasas de cambio, pero de nuevo no implican caja y son temas que se materializarían en el muy largo plazo.

En términos de composición de deuda hay pocos cambios realmente USD3.800 mm, resalto arriba a la derecha que el 73% de la deuda es en tasa fija, esto es muy positivo en un escenario que muchos analistas prevén de alzas de tasas de interés y el lograr tener no solo tasa fija sino que si combinamos eso con un portafolio que tiene maduraciones en el mediano plazo con una vida media de 8 años, nos permiten tener una estabilidad significativa en esas tasas bajas de interés. Deuda Neta/EBITDA de 3.2x nos da una capacidad de inversión de adquisiciones bastante significativa, no tenemos vencimientos relevantes en el 2021 y el 2022 y próximo vencimiento es el Bono de Cálidda de USD320 mm, sobre el cual estamos evaluando opciones para ver cuándo se puede hacer de manera eficiente una operación de gestión de deuda y extender esa madurez.

En términos de Capex logramos invertir USD63 mm, esto representa un incremento del 9% cuando se mide en términos orgánicos con USD5 mm de dólares adicionales, principalmente en Cálidda y el negocio de transmisión. De todas maneras estamos ligeramente por debajo de nuestro presupuesto de inversiones, dado que las cosas no fluyen a la velocidad que uno quisiera, tanto en términos de interacción con las comunidades como en términos de consecución de permisos y autorizaciones que es importante sobre todo para ese perfil de inversiones que estamos haciendo. Las líneas de transmisión que son fundamentales para el país y están asociadas a esa consecución de licencias de permisos a los diálogos con las comunidades y el apoyo institucional decidido a esto es clave, para lograr ejecutar estas inversiones y que la infraestructura de transmisión del país se robustezca con la intención y compromiso que tiene el GEB para contribuir al país.

Cálidda sigue su plan de inversiones, en los próximos años relativamente estable aumentando el número de conexiones, también allí estamos evaluando las posibilidades de tener un mayor aporte a la sociedad y tener una coordinación buena con los gobiernos. Finalmente, las inversiones necesarias para terminar nuestra inversión en Trecca del PET, allí vamos a casi el 88% de avance, con unos acuerdos con el Ministerio de Energía y Minas que nos viabiliza y mejora la rentabilidad de estas inversiones, y donde estamos comprometidos absolutamente a terminar este plan de inversiones.

Un retorno sobre el patrimonio que tiene un incremento del 17%, estos son 12 meses y refleja el sólido resultado que habíamos mostrado en el 2020 a pesar de la baja que les mencioné del 20% de la utilidad neta del primer trimestre de este año.

Finalmente, resalto la posición final de caja COP1.85 billones casi USD500 mm en caja, una posición bastante sólida y que nos da confianza de tener los recursos para ejecutar un plan de inversiones inorgánico y seguir aprovechando ese conocimiento que tenemos de la industria en qué estamos y que creemos que tiene un futuro bastante promisorio.

Este es el resumen de los principales puntos, no sé Valeria si Juan Ricardo logró estar para hacer sus palabras o si pasamos a preguntas y respuestas.

Valeria Marconi: Pasamos primero a preguntas y respuestas. Ya tenemos varias en el chat, hay dos en este momento que tú nos puedes continuar colaborando; la primera es de Andrés Duarte de Corficolombiana, dice: ¿Cómo va el acuerdo de accionistas con Enel?, ¿El 90% del *payout* que estaba en 70% es parte de los resultados del nuevo entendimiento?

Jorge Tabares: Aquí no hay novedades, hemos abiertamente manifestado que estamos con una intención muy fuerte de habilitar los nuevos negocios, de mejorar la relación con el socio que creemos que no está en el mejor interés del GEB en el mediano y largo plazo. Seguimos estas negociaciones, imaginarán que tienen bastantes detalles y la decisión que es unilateral de Enel de subir del 70% al 90%, es un acto de buena voluntad en la dirección que nosotros quisiéramos haber visto esos dividendos, seguimos trabajando y encontrando ese punto medio que de beneficio a las dos accionistas y permita sobre todo al GEB tener un portafolio con un potencial de crecimiento más promisorio al eventualmente incorporar energías renovables no convencionales y traer todo el *know how* que tiene el Grupo Enel en temas de movilidad sostenible, de alumbrado público, de ciudades inteligentes y poder aplicar eso en Bogotá, pero seguimos en la negociación y estamos tratando de encontrar ese punto medio.

Valeria Marconi: Gracias Jorge. Hay otra pregunta de Nicolás Romo de MetLife, dice: Un *downgrade* de Colombia a BB+ por Fitch, ¿Qué impacto esperan en la calificación de los bonos del GEB y TGI?

Jorge Tabares: Nosotros creemos que hay dos elementos que nos deberían favorecer en esa conversación, obviamente es especulativo y al final las calificadoras toma sus decisiones autónomas y con base en sus criterios técnicos. En el tema de la diversificación geográfica de los ingresos y de la altísima predictibilidad de nuestros flujos de caja, combinado con una demostración absoluta de la resiliencia de los sectores en los que estamos, donde a pesar de una pandemia, de un decrecimiento económico significativo de muchas crisis en lo económico, el sector se ha comportado de una buena forma y creemos que eso debería contribuir a un desacoplamiento y que no nos mueva necesariamente en sintonía con lo que le pase a la nación. Pero insisto es un tema especulativo, nuestra tarea frente a las calificadoras es demostrarle la solidez de nuestro plan de negocios y mantenerlas muy actualizadas de nuestros positivos resultados que afortunadamente los tenemos, son inobjetables y bastante contundentes.

Valeria Marconi: Otra pregunta de Diego Buitrago de Bancolombia, dice: ¿El efecto de los impuestos en la disminución de los gastos operacionales se va a seguir presentando en los próximos trimestres o fue sólo en el 1Q? ¿Con que hace referencia el impuesto de industria y comercio por la contabilización de los dividendos?

Jorge Tabares: Sí hay una parte de la industria y comercio que sería un tema recurrente por la forma como estamos contabilizándolo, Julio Alarcón está en la línea en caso de que quiera dar alguna ampliación sobre ese tema particular, pero ahí el principal elemento de eso sí sería un tema recurrente.

Julio Alarcón: Como lo dice Jorge Tabares, va a ser un tema recurrente porque ahora el impuesto de industria y comercio, el gasto lo vamos a causar bajo efecto de caja y dividendo efectivamente recibidos en caja y no lo vamos a hacer por simple decreto de causación, entonces es el cambio en la forma como estamos registrando el impuesto de industria y comercio y este se generará solamente a medida que vayamos recibiendo la caja y va a ser de manera permanente y recurrente.

Valeria Marconi: Tenemos otra de Juan Diego Paredes de Sumitomo Mitsui Banking Corporation: ¿Cuáles fueron los principales determinantes para el actual nivel de apalancamiento Deuda Neta/EBITDA 3.2x vs 3.3x?, ¿Y qué tan sostenibles son esos determinantes en el tiempo, es decir 2021 a 2022 o más? Adicionalmente, ¿cuál es el objetivo de ese indicador para cierre de 2021 y 2022?

Jorge Tabres: Claramente aquí el efecto del último trimestre es el crecimiento del EBITDA, desembolsamos un pequeño crédito de USD10 mm en Perú, del crédito del IDB, ese fue el desembolso; sin embargo, también hubo una devaluación en el trimestre en la reexpresión en pesos de la deuda, compensó en parte ese incremento del EBITDA. Nosotros creemos que el 3.2x es un nivel bajo, podemos tener un apalancamiento mayor, simplemente nuestra operación no requiere tanta caja, vimos un nivel de inversiones de USD63 mm en términos orgánicos y básicamente es lo que logramos nosotros con nuestra huella de negocio invertir. Estaremos felices de encontrar más oportunidades de inversiones orgánicas y las buscamos permanentemente, estamos evaluando el tema de ampliaciones de líneas en la UPME, hay un tema en Buenaventura próximamente que estamos evaluando muy a conciencia para ver si podemos participar en esa convocatoria. Pero el ajuste de utilización de caja definitivamente pasa por temas inorgánicos; hemos tenido éxito en los últimos dos años haciendo esas adquisiciones y seguimos mirando, eso es lo que define al final la utilización de la caja y por lo tanto el nivel de apalancamiento. Creería que un apalancamiento de Deuda Neta/EBITDA de 4x para nosotros de manera sostenida es viable con la calificación que tenemos, que es importante para nosotros tener los niveles de calificación de grado de inversión y ojalá un *notch* por encima de grado de inversión.

Entonces en lugar de dar números precisos, estos son eventos binarios si uno logra o no hacer un adquisición y eso sería lo que genere cambios en el Deuda Neta/EBITDA, si menciono el objetivo o más qué objetivo el límite que nos define que creemos es sostenible y optimiza el potencial de tener palanca financiera y el muy buen acceso a los mercados de crédito que tenemos, ya sea por mercados internacionales de bonos o bonos locales o también la banca nos manifieste que tiene muy buena intención de apoyarnos en planes de crecimiento si lográramos materializar.

Valeria Marconi: Vamos a cambiar un poco el tema financiero, para irnos a un par de preguntas más de proyectos, Freddy Zuleta nos puede colaborar con estas respuestas. Pregunta Andrés Duarte de Corficolombiana: ¿Estado de la línea Colectora? ¿Iniciaría en 2024? ¿Saben el nivel de avance de los proyectos eólicos y solares que se requieren conectar? Freddy, también asociado a esto nos han venido preguntando: ¿Qué efectos puede estar teniendo, ha tenido, puede tener, todas estas situaciones de orden público que se están teniendo en Colombia?

Freddy Zuleta: Buenos días para todos. Efectivamente todos los proyectos que estamos coexistiendo en la región del Caribe y más específicamente en la Guajira, estamos abocados a problemáticas similares de manera que los proyectos eólicos también tienen algunas características comunes, como la relación con las comunidades, los tiempos de poder hacer las consultas, eso se ha impedido y se ha retrasado por temas de pandemia, un poco por el paro; aunque la principal razón realmente está asociada al tema Covid-19 y a la imposibilidad de tener la misma dinámica que hay un contagio, pues hay que aislar a una cantidad de personas, se tiene que extender las reuniones, cada vez que se suspende una reunión hay que programarla nuevamente y hacer todo un proceso de divulgación y moverla en el tiempo; sin embargo ya hemos avanzado mucho, hemos protocolizado 66 acuerdos de los 220 y hemos iniciado 210 procesos de consulta previa. Entonces el proceso está caminando mucho más lento de lo que obviamente todos quisiéramos, pero avanzando con la máxima dinámica que permite una situación como la que venimos viviendo hace más de un año.

Efectivamente la fecha original del proyecto de cuando salió la convocatoria era Noviembre del 2022, en una entrevista reciente del Ministerio el mismo Viceministro cruzaba la fecha de octubre 2023 y es la fecha con la que estamos trabajando para entregar el proyecto, obviamente hay dificultades, inconvenientes pero trabajamos de la mano del Ministerio del Interior, Ministerio de Minas y Energía, de la UPME, la Creg la oficina para la competitividad de la Presidencia de la República para resolver todos los temas que nos permitan estar lo más cerca posible de esa fecha y digamos los generadores van avanzando en sus planes de trabajo y nosotros incluso con ellos en algunas líneas de conexión en las que estamos trabajando juntos. De manera que el proyecto va ahí a la máxima dinámica que permite la situación y manteniendo la expectativa de entrar en esa fecha de final del 2023.

Valeria Marconi: Vamos a cambiar un poco a TGI. Tenemos a Mónica Contreras, Presidente, y Adriana Munévar, Vicepresidenta Financiera. Tenemos una pregunta de Diego Buitrago de Bancolombia, que dice: Bajo las condiciones actuales con TGI alcanzando un margen EBITDA del 80% en medio de la pandemia, en el largo plazo ¿Cuál puede ser el margen EBITDA sostenible para TGI?

Adriana Munévar: Gracias Valeria. Andrés, dentro de las proyecciones financieras que tenemos y que hemos compartido con las calificadoras, ese margen EBITDA en el corto plazo pudiera bajar un poco, en el mediano plazo se mantendría entre 75% aproximadamente, esto gracias a toda la estrategia que hemos compartido en nuestras revisiones de resultados anteriores y en esta, toda la búsqueda y desarrollo de los pilares estratégicos en expansión y toda la parte de eficiencias que como ya conocen hemos implementado desde este año.

Valeria Marconi: Gracias Adriana, continuamos igual con ustedes. Otra pregunta de Nicolás Romo de MetLife, dice: ¿Se esperan más caídas en ingresos por vencimientos adicionales en TGI?

Adriana Munévar: Confirmar que los únicos vencimientos del corto plazo son los relacionados con el tramo Ballena Barranca, qué ya estamos viviendo ese impacto como lo habíamos anticipado desde el trimestre anterior, esta caída es de aproximadamente USD118 mm por año, así que los próximos trimestres veremos ese mismo efecto y nuevamente conectar con el mensaje que dije en mi respuesta anterior, debido a esta caída que se anticipaba desde el año pasado la administración definió y revisó su estrategia y por eso el gran enfoque en estos pilares estratégicos de, por un lado buscar nuevos negocios a través del pilar de expansión, que ya estamos capitalizando como lo reportamos ayer pero esperamos seguir capturando esa oportunidad de desarrollo de nuevos ingresos, y por otro lado un alto enfoque en el corto plazo, en el pilar de eficiencia donde tenemos un objetivo para este año de ahorros de por lo menos USD18 mm como lo manifestamos y lo confirmamos ayer; pero vamos por más y ese es el plan. No sé Mónica si quieres adicionar algo.

Mónica Contreras: No, creo que estaba perfectamente expuesto a la primera pregunta que hicieron de margen, nuestro objetivo si es seguir manteniendo niveles como menciono Adriana, ojalá en el 80%; en esa respuesta damos por más que está dando Adriana la idea es ir por muchas más eficiencias que estaremos capturando en el segundo semestre del año de manera más robusta, porque los planes si bien es cierto ya se empezaron a implementar, muchos de ellos entregan resultados mucho más fuertes en el segundo semestre y en el caso de ingresos recordemos que la forma como este negocio está planteado, recuperar ingresos en el corto plazo de un contrato con vencimiento del tamaño como Ballena Barrancas que realmente significaba una caída del 20% en los ingresos de TGI y que sucedió el año pasado en diciembre realmente nos sentimos orgullosos de que hayamos podido recuperar en el primer trimestre del año USD7 mm en ingresos, para el negocio que son de verdad con nuevos modelos de operar con nuevos productos que hemos lanzado al mercado y que venimos fortaleciendo de manera muy fuerte en aras de poder manejar parte de esa caída de los ingresos al tiempo que entregamos eficiencia y seguimos protegiendo la mitad del P&G como corresponde y proteger lógicamente lo que es la utilidad y el margen del accionista.

Valeria Marconi: Seguimos con preguntas de TGI, tenemos una de Thomas Leímos de Barings, dice: ¿Pueden dar un *update* en cuanto a la regulación? ¿*Wacc*, tarifa pesos o dólares, el tiempo estimado y de aplicación?

Adriana Munévar: Esa pregunta se relaciona con la Resolución 160, si ustedes recuerdan esa resolución salió para comentarios a finales del año pasado, TGI hizo todos los comentarios incluyendo las preocupaciones que esto generaría desde la estructura financiera, sin embargo, a la fecha no ha salido la resolución a través de todas las discusiones que se han tenido con la Creg se espera que la resolución salga ya sea en junio o julio, sin embargo, no hay una certeza de que ajustes vamos a tener en esa resolución. Por otro lado, respecto al *wacc* si ha habido bastantes avances y aunque hay unos ajustes recientes y todavía faltaría hacer los cálculos finales estamos anticipando

que esa tarifa pudiera estar en dos dígitos un poco por encima de lo que habíamos estimado el año anterior cuando se recibió esa resolución para comentarios.

Valeria Marconi: Gracias Adriana. Para ir cerrando preguntas de TGI, Mónica Contreras nos puedes ayudar con esta, que es la pregunta general que tenemos para todas las operaciones, pero idealmente tú des el enfoque sobre TGI y vuelven a preguntar, Katherine Ortiz de Corredores Davivienda: Nos podrían por favor desagregar el detalle del impacto actual y esperado de los bloqueos que ya cumplen un mes en Colombia. También tenemos otra pregunta de Juan Carlos Álvarez de Credit Agricole, que también hace referencia a lo mismo. Entonces si nos das tu visión sobre este tema por favor.

Mónica Contreras: Importante mencionarles que desde el punto de vista de TGI, nosotros hemos podido seguir ofreciendo a pesar de todas estas dificultades que están pasando en el mercado Colombiano, hemos estado ofreciendo nuestro nivel de servicio, no ha habido ninguna afectación y eso nos llena de satisfacción, lógicamente si estamos de cara a los distribuidores que realmente se han afectado, entendemos que hay zonas donde el consumo se ha visto disminuido, pero la operación propia de TGI tiene que decir con mucha satisfacción que viene prestando sus niveles de servicio en línea con lo que nosotros hemos establecido como plan y que hasta este momento no hemos tenido afectaciones en términos de servicio, hemos tenido algunos robos de vehículos en los que se han movilizado colaboradores nuestros en algunas zonas del país, pero nada que esté afectando lo que es el servicio de gas que es muy relevante para la industria cómo para todo lo que es hogares.

Valeria Marconi: Tenemos con nosotros a Juan Ricardo y él también podría ahondar en estas preguntas que hacen referencia en general a todas las operaciones en Colombia; incluso también nos han preguntado por Emgesa, Codensa obviamente GEB de la cual Freddy Zuleta habló un poco y por TGI. Juan Ricardo, adelante por favor.

Juan Ricardo Ortega: La verdad nosotros si seguimos viendo un panorama positivo de crecimiento, la situación de diálogo con Enel va muy bien, el interés de Emgesa y Codensa de crecer en Colombia es claro. Claramente el tema de renovables no convencionales presenta oportunidades, más si sale la nueva oferta de la UPME para nuevas inversiones en la zona de la Guajira en eólicas y solares, estamos trabajando conjuntamente para estar preparados y ahí vemos oportunidades de crecimiento muy valiosas y en toda la parte de ciudad inteligente con Codensa, las inversiones van a ser muy importantes, está toda la red óptica que va a ser fundamental para poder llegar a los medidores inteligentes y alrededor de los niveles inteligentes todo el proceso de electrificación de la ciudad. También se está negociando todo un acuerdo en el tema de alumbrado que lo moderniza y ahí soluciona muchos de los conflictos que venía trayendo la ciudad en este tema y toda la parte de movilidad y capacidad de generar inteligencia en todos los servicios de movilidad de la ciudad a través de todos estos equipos. Entonces entre la parte de fortalecer todo lo que son las tecnologías digitales y toda la capacidad de análisis de datos conjuntamente entre el Grupo y Enel vemos enormes posibilidades de crecimiento en la ciudad y después en otras regiones del país donde podamos llevar estas tecnologías de punta.

Valeria Marconi: Gracias Juan Ricardo. Tenemos una pregunta sobre Argo de Andres Duarte de Corficolombiana: Por favor actualícenos sobre lo que se espera de Argo en adelante.

Juan Ricardo Ortega: Argo es un vehículo de crecimiento en Brasil y ahí vienen unas nuevas oportunidades y estamos trabajando para participar en ellas. El año pasado hubo 7, participamos de una forma agresiva en 4, el mercado brasileño es muy competitivo, no logramos ganar, esperamos este año se logre pues tenemos todos los equipos preparándonos para la próxima posibilidad de ganar y seguir construyendo en Brasil ahí vamos a crecer con seguridad.

Valeria Marconi: Otra pregunta de Andres Duarte de Corficolombiana: Mejor estimado de cuándo va a reiniciar el proceso de democratización, teniendo en cuenta el plan de choque de COP2 billones que acaba de anunciar la Alcaldesa.

Juan Ricardo Ortega: Vamos a tener una reunión con la Alcaldesa en cualquier momento y eso puede ocurrir rápido, pero eso es una decisión de los accionistas, no es nuestra. Estamos listos para apoyar el proceso y creemos que es una buena decisión tanto para el Grupo como para el Distrito.

Valeria Marconi: Tenemos dos preguntas más, relacionadas con Enel, Jorge Vargas de BTG Pactual por una parte, dice: ¿Qué actualización nos puede brindar del conflicto con Enel? ¿Podríamos esperar noticias positivas en los próximos trimestres y por último cuanto esperan recaudar en dividendos retenidos?

Juan Ricardo Ortega: Buenas noticias en ambas dimensiones esperamos muy pronto. Estamos trabajando en eso, los temas van muy avanzados hay un buen clima de trabajo, estamos finiquitando lo que será en unos meses un acuerdo que podamos presentar al público.

Valeria Marconi: Nicolás Erazo de Davivienda Corredores, dice: Podrían por favor darnos una actualización de las conversaciones con Enel, ¿Cómo podría terminar la integración con Enel Green Power en Emgesa, es decir, qué implicación tendría para GEB esta integración de su socio Enel?

Juan Ricardo Ortega: Tiene toda la capacidad de tener un vehículo de crecimiento, claramente el sector de generación tiene perspectivas positivas en Colombia y garantiza obviamente el crecimiento del Grupo a través de ese vehículo con unas reglas de juego muy claras, transparentes y con un trabajo en equipo entendiendo que el futuro de las dos empresas está en trabajar juntos por las bondades que presentan las sinergias que se generan entorno a la ciudad y la capacidad de poder desarrollar estos proyectos de generación en regiones donde el Grupo es indiscutiblemente líder en generar esa infraestructura de transporte.

Valeria Marconi: Gracias Juan Ricardo. Ya no tenemos más preguntas en el chat, si quieres dar algunos mensajes de cierre.

Juan Ricardo Ortega: Agradecerles a todos por acompañarnos estamos firmemente comprometidos con nuestro plan estratégico, tenemos unos equipos sólidos vamos a seguir fortaleciendo la compañía, como pudieron ver en la Asamblea ya el Gobierno Corporativo va al alza y este va a ser un proceso continuo. Estamos mejorando toda la parte de cumplimiento y de procesos internos de toda la parte de garantizar la preservación de los documentos y la rendición de cuentas que les dé a todos los accionistas certeza de la transparencia, la seriedad y el soporte de las acciones del Grupo. Tenemos muy buenos socios y por eso estamos muy optimistas y este es un sector que con seguridad es ganador.

El mundo ya lo ha dicho a gritos, se va a mover en la electrificación, el último informe de la agencia internacional de energía claramente señala que el sector eléctrico es un sector ganador y nosotros obviamente vamos a apostar agresivamente a crecer y fortalecer la empresa en sus capacidades y competencias operativas en el país, en la región y somos soñadores optimistas con unos equipos que en algún momento podamos ser los líderes de México a Chile incluido Brasil en la infraestructura de transporte de gas y de transmisión de energía, que es donde está enfocada nuestra visión.

Valeria Marconi: Muchas gracias, salió algo adicional de Thomas Leímos de Barings, dice: No estoy seguro si esto ya fue respondido: Pueden dar un poco de color en cuanto al impacto de los disturbios en Colombia sobre las operaciones y los posibles menores dividendos a recibir en especial de las distribuidoras.

Juan Ricardo Ortega: No creo que haya un impacto por el lado de Codensa, claramente venía creciendo el consumo de energía, algo cayó pero no creemos que sea algo sustantivo y en el caso nuestro si se han frenado desafortunadamente la ejecución de obras en el Valle del Cauca que es

donde la situación ha sido más compleja, pues estas son fuerzas mayores y desafortunadamente son más costos para el sistema que nosotros consideramos que es muy desafortunado, pero desde el punto de vista nuestro de ingresos, si las fuerzas mayores son reconocidas no impactan los resultados de la compañía, son solamente mayores costos para la sociedad producto de esos mayores costos en la infraestructura.

Valeria Marconi: No tenemos más preguntas en el chat. Muchas gracias a todos por su participación, a todos los externos por su interés en la compañía a todos los internos por siempre estar acá muy atentos a responder todas las dudas de nuestros grupos de interés.

Les recordamos a todos que toda esta información de la entrega de resultados está disponible en nuestra página web, sección de inversionistas, subsección de información financiera. Nos complace mucho también y esperamos hayan tenido la oportunidad de ver lo que por primera vez lanzamos un *Data pack*, es decir, todo un paquete de datos que esperamos les sea de gran ayuda a ustedes en todos sus análisis y esperamos por favor que nos hagan todos los comentarios que consideren conveniente para irlo afinando y mejorando de manera que podamos brindarles la mejor información que ustedes puedan requerir.

Como siempre en el área de Relación con el Inversionista estamos atentos a resolver todas sus inquietudes, ya sea sobre esta conferencia de resultados o cualquier otro tema relevante que consideren pertinente. Muchas gracias y buen día.