

## **GEB Conferencia de Resultados 2Q21** **26 de agosto de 2021**

**Valeria Marconi:** Buenos días a todos, soy Valeria Marconi, Gerente de Relación con el Inversionista del Grupo Energía Bogotá. Bienvenidos a la segunda Conferencia de Resultados del 2021.

Les dejamos unas instrucciones en el chat, les agradecemos por favor registrarse con su nombre y empresa para poder identificarlos en la sesión de preguntas y respuestas. Les recordamos que pueden formular sus preguntas a través del chat, yo las estaré moderando en su momento.

La conferencia será realizada en español y traducida simultáneamente a inglés y finalmente tengan en cuenta que esta conferencia está siendo grabada.

Una breve presentación de los principales presentadores que nos acompañaran hoy:

- Juan Ricardo Ortega, nuestro Presidente
- Jorge Tabares, nuestro Vicepresidente Financiero

Igualmente, nos acompaña la alta gerencia y líderes de los negocios que estarán muy atentos a responder sus inquietudes en la sesión de preguntas y respuestas.

Le doy la palabra en este momento a nuestro presidente Juan Ricardo Ortega, para sus mensajes iniciales:

**Juan Ricardo Ortega:** Muy buenos días, Valeria, y a todos los asistentes a esta conferencia. Es un gusto estar con ustedes y rendir cuentas de lo que ha sido otro buen 2Q21. Brevemente les voy a dar unas de las referencias:

Tuvimos unos buenos resultados, logramos COP1,33 billones en ingresos con un crecimiento del 15,1%, las utilidades netas por COP691.836 mm, crecen un 15,6%. Lo que nos permite llegar a un EBITDA consolidado de COP640.526 mm, con una leve disminución de 1,3% frente al 2Q20 que fue de COP648.834 mm. Todos teníamos unas expectativas duras en este año, producto de la caída en los ingresos de Ballena Barranca, pero el trabajo que se ha hecho en TGI ha sido muy importante en generar nuevas fuentes de ingresos y reducir costos y gastos, y afortunadamente con el resto del Grupo hemos logrado una campaña importante de reducción de gastos, que esperamos llegué a unos USD20 mm en el año para compensar esa pérdida de ingresos en TGI, con lo que los resultados van siendo favorables. Otras de las cosas que ayudan de forma importante en este EBITDA del segundo trimestre es la entrega de dividendos por parte del Grupo Enel, en el cual ya bajo la nueva norma que se acordó en la negociación estamos recibiendo un 90% y además las utilidades de los dividendos que repartió Argo en este trimestre.

Entonces el cierre del primer semestre del año nos deja unos ingresos totalizados de COP2.5 billones, una utilidad que ya está en los COP1,2 billones y un EBITDA consolidado ajustado de COP2,53 miles de mm, este EBITDA muestra un crecimiento para el primer semestre por las razones que ya mencioné de 4,7% frente al año anterior y en esto el papel de los dividendos entregados por Emgesa y Codensa son centrales, entonces aquí lo más importante para el año es poder haber aclarado esas perspectivas de crecimiento, poder tener el acuerdo con Enel y las decisiones en las asambleas y juntas directivas que han permitido la creación de Enel Colombia, aprobada en Junio 28 y que va a estar ya teniendo el trámite ante los tenedores de bonos en los próximos meses y finalmente ante la SuperSociedades, nos genera una alta expectativa de que para terminar el año Enel Colombia va a estar configurado.

Esto nos garantiza unas importantes perspectivas de crecimiento y es un tema central y estratégico para el Grupo, van a ser COP5,5 billones adicionales de activos que se están acumulando en Enel Colombia con una diversificación al dólar de aproximadamente 25%, introduciendo hidroeléctricas en Guatemala y Costa Rica e hidroeléctricas y generación solar en Panamá, todas empresas que están en la base del despacho por lo que tenemos muy buenas perspectivas y esperamos un

crecimiento del 25,1% de las utilidades recibidas por Enel y las filiales en Centroamérica de aquí al 2025. Lo interesante de esto, es que la generación es primordialmente renovable no convencional lo que nos permite avanzar en otros de los importantes logros de este primer semestre que es la aprobación de la estrategia de sostenibilidad del Grupo, en eso el Grupo tiene el firme compromiso de tener esa solidaridad con los países, lograr las metas de descarbonización, estamos en línea para poder acompañar y ser una de las fuentes importantes de apoyo, no solamente a través de la generación de energías renovables sino con esta alianza con Enel de poder trabajar en lo que son ciudades inteligentes, la capacidad que se tiene de reducir la mala calidad del aire en las ciudades a través del uso de la energía eléctrica en el transporte público y en el transporte de distribución, es uno de los aspectos centrales de lo que es nuestra estrategia futura y en lo cual tenemos uno de los mejores socios para poder lograr dicho objetivo.

Entonces adicional a esta estrategia de descarbonización, estamos trabajando fuertemente y ya se vio en la asamblea de este año en fortalecer el Gobierno Corporativo del Grupo y aquí vamos a seguir trabajando para garantizar la estabilidad de la junta directiva, la estabilidad en las reglas de juego y la rendición de cuentas que garantice un disciplinado uso del capital. Hemos hecho un programa muy importante de procesos y procedimientos al interior del Grupo particularmente en toda la parte de archivo, la administración de todos los documentos y de toma de decisiones en todos los diferentes comités corporativos para garantizar un seguimiento y trazabilidad de cada una de las decisiones que garanticen la capacidad del Grupo de no solamente tener unos pesos y contrapesos que garantice que las decisiones son idóneas, sino también la rendición de cuentas ante los entes de control y ante nuestros accionistas. Eso creemos se fortalece con un esfuerzo muy importante en los aspectos de diversidad de género, el Grupo ya tiene garantizado en su asamblea de este año el que nos vamos a plegar a la agenda del 30%, más de un 30% de las participantes de nuestras juntas directivas son mujeres y el Presidente o la Vicepresidente será una mujer y seguiremos trabajando de forma muy comprometida en cerrar todas las brechas de género y la diversidad del Grupo vinculando a comunidades minoritarias, personas en discapacidad, son aspectos centrales de la visión de lo que queremos al interior de la entidad en la cual estamos profundamente comprometidos.

Adicional a estos aspectos de sostenibilidad, en la parte de diversidad, el Gobierno Corporativo y los retos ambientales también vamos a ser muy agresivos en poder ser importantes actores en la construcción y restauración de ecosistemas, utilizando nuestra infraestructura lineal creemos que hay una importante oportunidad de interconectar espacios, parques naturales, zonas de reserva, para poder generar corredores biológicos y poder tener una agenda de frontera en el proceso de recuperación de ecosistemas yendo más allá de simplemente plantar árboles, entender la trascendencia de poder recuperar y generar estos mecanismos de sostenibilidad y medioambiente con los cuales el Grupo también está profundamente comprometido.

Esta agenda de resolver problemas sigue con muy buenos resultados, ya se firmaron todos los documentos en Guatemala y nuestro proyecto de Trecca va viento en popa, tenemos 774 km de líneas de transmisión con los cuales hemos ya contado con buena parte de las licencias y ya tenemos la prórroga de la concesión con todos los documentos firmados y esperamos poder lograr las metas de este año. En Contugas, que en algún momento tuvimos problemas importantes hemos logrado resolver los principales conflictos con algunos de nuestros proveedores, esperamos poder conciliar unos problemas legales que teníamos con los otros; la situación de caja, ingresos y probablemente de utilidad van a ser las mejores en la historia de esta empresa. En Dunas los proyectos siguen viento en popa y en Cálidda se ha hecho un esfuerzo titánico para avanzar todas las conexiones que no se habían podido hacer el año pasado como producto de la pandemia, se han logrado cifras records de conexiones, tenemos cuadrillas trabajando por toda Lima, 62.573 nuevas conexiones se lograron y este es de lejos el mayor logro que se ha tenido y seguimos comprometidos con el apoyo de nuestras inversiones en Perú, con la esperanza de todo lo que son los diálogos de los nuevos ciclos tarifarios para Contugas y Cálidda.

Finalmente, en Brasil estamos con enormes expectativas de crecimiento y los resultados de Argo son muy favorables, lo que nos permite estar confiados que vamos a poder estar en las metas de este año y poder llevarles unos buenos resultados de aquí a diciembre. Entra Jorge, a presentar en

detalle las cifras financieras de este primer semestre, les agradecemos a ustedes su compañía y su capacidad de hacer las preguntas pertinentes para poder tener a todos los inversionistas informados sobre los buenos resultados del Grupo en esta primera mitad del año, adelante Jorge.

**Jorge Tabares:** Gracias Juan Ricardo. Buenos días a todos y gracias por su interés, pasaré entonces por el material que circulamos y publicamos para dejar al final espacio para preguntas y respuestas.

En esta síntesis los dos mensajes principales, son mensajes de recuperación y de continuo crecimiento. El semestre y sobre todo en el comparativo trimestre a trimestre hay unas variaciones muy significativas, sobre todo en Perú y parte en Colombia, recuerden que el 2Q20, fue un trimestre de muy baja actividad. Sabíamos que teníamos un reto al perder una parte de los ingresos fijos en TGI y con esfuerzos y con resultados de negocio en todo el Grupo hemos logrado más que compensar eso y mostrar entonces buenos resultados. Vemos el EBITDA COP2,5 billones creciendo casi al 5% seguimos en un ritmo de crecimiento positivo donde la gran mayoría de negocios aportan y transporte de gas cómo era de esperarse disminuye, pero en menor proporción a lo que se tenía proyectado. Así mismo tenemos el 75% del EBITDA generado en Colombia y el 25% producto de esa diversificación internacional.

Con respecto a los 6 meses, en los ingresos se tiene un crecimiento del 3,5%, en utilidad operacional logramos en el semestre COP847 miles de mm ligeramente inferior a la cifra del año anterior que explicare en más detalle más adelante. El EBITDA ya lo mencioné, y la utilidad neta controlada presenta una baja del -4,8% especialmente por dos efectos que no son de caja; la tasa de cambio y la devaluación que se presentó en Colombia en el semestre tienen un impacto en ese -4,8%. En Capex si le incluimos adquisiciones logramos USD142 mm, 65% inferior pero al comparar el orgánico es una cifra positiva del 65%. Por último resaltar el apalancamiento, con un Deuda Neta / EBITDA de 3,3x, seguimos en línea con lo que veníamos y los indicadores de rentabilidad tanto sobre el patrimonio como los activos presentan también incrementos reflejando un resultado muy positivo.

Hemos mencionado mucho lo de Enel Colombia, solamente voy a hacer énfasis aquí en dos temas, el crecimiento en energía solar y eólica que claramente es el futuro del sector de generación de energía, la competitividad de estas dos tecnologías es indudable y el reforzamiento de esta agenda verde que es un imperativo mundial y que en Colombia también se ha acogido con unas metas agresivas por parte del Gobierno Nacional. Resalto que de esos 1.964 Mw de capacidad adicional de generación que va a tener esta compañía al 2025, todos son proyectos con nombre y apellido que están en diferentes fases de ejecución; y donde el 72% de esa capacidad viene de energía renovable no convencionales; incluso al momento de la fusión que se espera para el primer trimestre del año entrante vamos a tener 150 Mw de energía solar operando. Lo que nos pone como líderes absolutos en Colombia de generación no convencional, lo cual nos da orgullo y mucha esperanza de poder seguir creciendo en esa senda.

Por otra parte, nosotros lo que acordamos fue una total transparencia en cuál es la política de dividendos asociada a cómo es el apalancamiento de la compañía fusionada, esperamos dado el bajo apalancamiento que tiene la compañía que vamos a estar recibiendo el 90% de transferencia de dividendos de Enel Colombia una vez se logre la fusión. En los negocios que Enel va a instalar o va a desarrollar en Colombia es algo que ha hecho en muchas otras geografías, esto va a tener un impacto significativo en la ciudad de Bogotá, va a mejorar el sistema de iluminación muy probablemente generando más seguridad para los ciudadanos, generando un mayor portafolio de servicios que beneficiará a los ciudadanos, a la vez que nosotros nos podemos beneficiar también de un nuevo negocio. Tenemos simplemente los trámites regulatorios de aprobaciones y esperaríamos que en 3 – 4 meses ya esta compañía exista y podamos empezar a reportarla de una manera consolidada.

De la estrategia de sostenibilidad, Juan Ricardo mencionó varias cosas, haré énfasis en dos puntos, de los tres puntos principales que apalancan esta estrategia de sostenibilidad, el relacionamiento transparente y justo con todos los grupos de interés es un tema muy importante para nosotros, el

poder demostrar que todo lo que hacemos, lo hacemos de manera muy transparente es crítico para lograr una sostenibilidad y una relación de confianza con todos los grupos de interés, de los cuales los inversionistas y los proveedores de capital que son ustedes son muy importante, y hago eco de la importancia de escuchar sus preguntas y poder asegurarnos de que ustedes conocen a fondo los resultados y la estrategia de la compañía.

El tema de transición, nosotros definitivamente creemos que estamos en el sector ganador frente a la transición energética, el gas es un hidrocarburo que tiene unos efectos muy positivos si logra reemplazar combustibles que tienen un aporte mucho mayor negativo en términos de partículas contaminantes, el tema de la salud pública es un tema que tal vez no se ha hablado lo suficiente pero tiene un impacto muy negativo, los combustibles fósiles que tienen más contenido el diesel y la gasolina pues contamina mucho más, y de los principios que estamos mencionando allí, el tema de la actuación social y ambiental oportuna es ir más adelante, realmente generando progreso en la sociedad y en los territorios de actuación.

Esta nueva estrategia que acaba de ser aprobada, apalanca lo que traíamos y sube el nivel a un estándar mucho más alto, y estamos desarrollando métricas para medirnos nosotros mismos y para poder interactuar y demostrar el progreso en esta agenda de sostenibilidad; por ejemplo vamos a estar acogiendo el *Task Force on Climate Disclosure* para entregar más información a los grupos de interés y para nosotros monitorear también como es que estamos evolucionando y cuál es el impacto que tiene toda la evolución de nuestra operación y nuestro impacto ambiental, hemos definido también unas metas de reducción de emisiones con las cuales estamos bastante comprometidos y vamos a estar reportando en ese sentido.

Entre los hechos relevantes, Juan Ricardo mencionó parte de ellos no voy a hacer mucho énfasis, aquí, creo que el punto de ISA es el punto más relevante, nosotros estamos entonces buscando nuevas oportunidades de inversión, el vendedor cerró su transacción y ya ISA no está disponible para nosotros. Celebramos esta transacción porque el cuadrar las finanzas públicas y que el Gobierno Nacional tenga acceso a esos más de COP14 billones es algo que nos ayuda a todos, le da más capacidad de gasto y más capacidad de inversión al Gobierno y a la vez creemos que protege la calificación internacional de Colombia que para nosotros es un punto importante; el que haya podido cerrar esa transacción creemos que es importante y nosotros pasamos la página y empezamos a seguir buscando otras posibles inversiones para apalancar esa estrategia de crecimiento de la compañía.

En los seis meses tuvimos un ligero decrecimiento del 1% en la utilidad operacional, en los ingresos lo más importante es haber más que compensado esa pérdida de TGI de ingresos que era una pérdida significativa, estamos creciendo al 3,5% alcanzando los COP2,56 billones, si pasamos abajo en la tabla de ingresos en dónde se muestra trimestre a trimestre, se ve el impresionante impacto en reactivación en Cálidda, distribución de gas natural con COP232 miles de mm de ingresos y muy superior incluso al primer trimestre del año pasado.

Cálidda ha tenido un muy buen año, no solamente por la reactivación en Perú sino porque los clientes de generación han estado demandando más gas y la compañía está en muy buena capacidad para poder ofrecer ese servicio. En TGI se ha logrado compensar parte de la pérdida de ingresos, muestran en el trimestre, COP58 miles de mm de reducción de ingresos, y por segundo trimestre ya vamos acumulando entonces lo que veíamos y que sabíamos que iba a pasar con la pérdida de ingresos fijos en TGI. A resaltar que TGI está incluso moviendo más volumen de gas de lo que movía antes, ligeramente superior el gas que ha movido el sistema frente a lo que se había movido al primer semestre del año anterior, es decir, demanda si hay lo que se perdió son los cargos fijos que recibíamos de los clientes.

Los ingresos en el trimestre comparado contra el trimestre del 2020 creciendo al 15,1% con COP174 miles de mm de incremento. En costos mostramos un incremento, aunque esté incremento debo decir que es en buena parte positivo, hay más actividad en las compañías frente al segundo trimestre del año pasado que fue el trimestre de congelamiento de las economías, entonces no todos esos

incrementos en gastos son malos y en su mayoría son menores al incremento de los ingresos, y en Cálidda, por ejemplo donde se presenta el incremento más importante de COP179 miles de mm, estamos conectando nuevos clientes que van a generar volúmenes, de consumo por muchas décadas en el futuro. Vemos cómo se refleja el esfuerzo hecho por TGI, COP25 miles de mm de costos logró sacar del sistema y eso ayuda a compensar los ingresos.

Finalmente en gastos administrativos, en el trimestre donde tenemos un incremento del 12%, es explicado principalmente porque recibimos más dividendos, ósea es también un tema positivo, dentro de esos COP26 miles de mm de GEB hay del orden de COP24 miles de mm que es más impuesto del ICA, impuesto asociado a recibir dividendo, entonces es un gasto bueno por llamarlo de alguna forma, no es una señal negativa. Estamos haciendo esfuerzo y los números nos muestran claramente que estamos siendo más eficientes y seguimos con planes de austeridad muy significativos; claro es que la pandemia y la menor actividad y menores viajes ayudan también a tener más control de los gastos. Llegamos entonces en los seis meses a una utilidad neta de COP847 miles de mm con un decrecimiento de COP9 miles de mm.

En el EBITDA consolidado hay un reflejo importantísimo de la diversificación del portafolio, y allí vemos como generación y distribución los dos negocios gestionados por Enel tienen un incremento muy significativo, esto es más reflejado en eficiencias y en optimización de la operación, que en mayores ventas adicionales lo cual es muy positivo, y en distribución de gas también logramos un incremento importante en el EBITDA. En transporte de gas la mayor parte de esos COP84 miles de mm es TGI con una cifra de COP92 miles de mm compensado un poco por Promigas que presenta un incremento, y en transmisión de energía es una cifra que es principalmente explicada por REP & CTM en Perú, pero más asociado a un ingreso no recurrente del año 2020, ese -COP55 miles de mm no tiene una implicación de largo plazo, y distinto a lo que reportábamos en el 1Q21 ya un EBITDA más balanceado entre controladas y no controladas, 49% versus 51%, las no controladas creciendo al 18,4% muy saludable y las controladas pues afectadas por TGI dónde tienen un decrecimiento del 7%; sin embargo arrojando una cifra sólida de COP1,2 billones.

La utilidad neta es donde presentamos una disminución de -4.8%, las compañías asociadas incluidas en el método de participación patrimonial presentando un incremento muy importante del 17%, y vemos como la salud de todas las compañías es bastante robusta. En Promigas donde en los 6 meses hay un incremento del 46%, allí hay un efecto contable de la aplicación de la NIIF 15 de ingresos, no operacional necesariamente, pero tanto en Codensa cómo en Emgesa si hay unos crecimientos orgánicos de gestión importantes del 11% y del 14% en el EBITDA, lo cual nos va a ayudar bastante a esa cifra de dividendos a recibir durante el año siguiente.

En gastos financieros, COP318 miles de mm, ese 7% menos de los gastos financieros frente al mismo periodo del año anterior es una cifra también positiva, hemos logrado pagar algo de deuda se ha reindexado a unas tasas más bajas parte de la deuda y eso se refleja en unos menores gastos financieros. En diferencia en cambio hay tres impactos significativos en esos COP110 miles de mm, el principal es la diferencia en cambio de la deuda en dólares dónde tenemos una cifra cercana a COP94 miles de mm, tenemos también menores ingresos en TGI del orden de COP56 miles de mm que se compensan con una diferencia en cambio positiva por nuestra operación en Brasil. El semestre fue un semestre dónde ha habido revaluación del real y eso nos ayudó a compensar las exposiciones de diferencia en cambio; resaltar que esto no es un tema de caja, es diferencia en cambio sobre deuda que se vence dentro de 9 años por lo que no tiene un impacto inmediato. En el impuesto corriente tenemos también un menor impuesto, en el periodo anterior teníamos del orden de COP212 miles de mm en ese impuesto. Eso son los puntos principales a resaltar de la utilidad neta controlada de COP1,16 billones.

En términos de deuda hay poco cambio, nosotros tenemos un bajo apalancamiento y lo mantenemos por eso estamos buscando adquisiciones y oportunidades inorgánicas, 3,3x Deuda Neta / EBITDA, pagamos durante el semestre USD51 mm del crédito sindicado del GEB, y un pequeño leasing de USD6 mm; estamos prepagando deuda y cómo les mencioné el costo de la deuda en dólares ha bajado, el costo de la deuda en pesos que es una minoría ha subido básicamente por la indexación

a la inflación y tenemos bastante comodidad en los vencimientos del 2021 y el 2022 con unas cifras moderadas. Frente a los USD320 de la deuda en Cálidda, estamos evaluando muy a fondo si adelantamos una operación de manejo de deuda de manera que quitemos eso pico de vencimiento y podamos tener más flexibilidad financiera.

Hay buenas noticias en Capex, nosotros logramos crecer orgánicamente al 65%, crecimos incluso por encima de eso casi al 78% de las inversiones en transmisión en Colombia, estamos con el acelerador a fondo en todos los proyectos que estamos ejecutando. Es muy importante tanto para nosotros como para el país que terminemos estas líneas de transmisión, sobre todo la línea de Colectora donde hemos tenido un avance muy significativo en las consultas previas, qué es un trabajo arduo, un trabajo de campo fuerte para realmente entender estas comunidades y lograr acuerdos que permitan que el país tenga energía solar y eólica de los proyectos que se están desarrollando en la Guajira básicamente.

Resaltar también el tema de las inversiones de Cálidda, tenemos unas inversiones que básicamente al 2023 ya tendríamos cubierta la población, con unos importantes crecimientos en estos próximos tres años y posteriormente ya las necesidades de Capex de la compañía se disminuyen significativamente. Frente a la cifra que presentamos el trimestre anterior el total consolidado de este 2021 - 2025 es de USD1.955 mm, un poco menor, casi USD200 mm menor a lo que teníamos en la proyección anterior, dado que actualizamos el plan quinquenal de inversiones de Cálidda y moderamos un poco más las inversiones, lo que se está pretendiendo hacer en Cálidda es llegar con cobertura a las personas más necesitadas dónde más impacto social y económico tiene la expansión del sistema de redes y la cobertura, que requería un poco menos del Capex. Aquí adicionalmente para TGI mostramos la proyección de Capex para la Regasificadora , como mencionaron en la conferencia de resultados de TGI, estamos pendientes de unas mejores condiciones de ecuación de riesgo, entonces estamos muy a la expectativa de si eso se resuelve o no favorablemente para tener un apetito de inversión dado esa relación riesgo / rentabilidad. Adicionalmente, vemos como los indicadores de rentabilidad siguen mejorando tanto de los activos como sobre el patrimonio.

En el flujo de caja hay bastante información relevante importante, primero tenemos una posición de caja de casi COP1,5 billones muy sólida y nos permite bastante flexibilidad financiera, en dividendos más de los que habíamos recibido en el período anterior, muy positivo ese dato también y en Capex esos COP592 miles de mm son de nuevo un 65% superior a lo que habíamos invertido en el primer semestre del 2020. Con esto terminamos lo que teníamos preparado y podemos pasar a preguntas, le cedo la palabra a Valeria.

**Valeria Marconi:** Tenemos muchísimas preguntas en el chat, voy a agrupar según los temas. Vamos a empezar con las estratégicas, Juan Ricardo nos puedes ayudar acá con la colaboración muy probablemente de Andrés Baracaldo y de Mario Caballero ya que algunas son también sobre Perú. Entonces la primera sería, Andrés Duarte de Corficolombiana: Con el cierre de la transacción de Ecopetrol e ISA ¿Las medidas cautelares ya no proceden? ¿Están de acuerdo con esto?

**Juan Ricardo Ortega:** Nosotros siempre hemos dicho, que apoyamos que el Gobierno haga su transacción y creemos que ya es un hecho cumplido, no creemos que haya que debatir algo al respecto, lo que les deseamos es buena suerte, buen viento y buena mar y que gracias a Dios el país tiene esa claridad financiera de aquí en adelante que es lo que todos necesitamos.

**Valeria Marconi:** Otra de Andrés Duarte: ¿En qué consiste la transición energética de GEB aparte de lo que se va a hacer con Enel Colombia?

**Juan Ricardo Ortega:** La construcción en transmisión va a ser central por eso siempre hemos pensado que la transmisión es uno de los sectores del futuro, la parte de renovables no convencionales en todas partes del mundo están alejadas de los centro urbanos, la necesidad de inversión es muy grande y esperamos poder invertir con ISA ahora con Ecopetrol en esas inversiones

en Estados Unidos y en Europa, el futuro de crecimiento del sector en Estados Unidos va a ser muy importante, está dentro del plan del trillón de dólares del presidente Biden, en buena parte la infraestructura en Estados Unidos es en el centro del país y veo que Colombia tiene una oportunidad con un sector tan sólido en esta área de poder aprovechar ese crecimiento en el resto del mundo, que creo va a ser el futuro indiscutiblemente en los próximos 20 años y ahí para el Grupo hay unas oportunidades de crecimiento a las cuales le vamos a apostar fuertemente.

**Jorge Tabares:** Hay otro aspecto de transición importante que tiene un horizonte un poco más largo y es el rol del hidrógeno, si en Colombia hay una fuente de hidrógeno verde ese será solar y eólico en la Guajira y tenemos la única infraestructura que podría traer ese hidrógeno a los centros de consumo. Ahí nosotros no estamos en la fase de investigación tecnológica porque eso lo están haciendo muchos otros países hace mucho y con muchos más recursos, pero en el momento de que eso se viabilice creemos que va a ser una parte importante también de la transición. Hay un tema que es transición más en el sentido ambiental, pero si es que los vehículos pesados dejen de contaminar y empiecen a usar gas o gas licuado como combustible lo cual también permite una transición en el tema de movilidad.

**Juan Ricardo Ortega:** En línea con lo que dice Jorge, con todos los expertos internacionales que hablamos, recomiendan que en un país como Colombia el tema de calidad del aire tenga una dimensión tan o más relevante en este capítulo de transición energética, el poder disminuir el material particulado en las ciudades debe estar en el centro de la política del país y ahí cómo bien lo dijo Jorge la energización de transporte de pasajeros que en Bogotá está comprometido al 20 - 22 a tener todos los buses de Transmilenio eléctricos o a gas y tener todo el transporte de distribución al interior de la ciudad con pequeños camiones eléctricos y los camiones de carga pesados moverse a gas licuado, eso se está haciendo en Perú con mucho éxito, da muy buenos rendimientos, aumenta productividad, reduce costos y lo más importante con un impacto de 50% menos de emisiones de carbono, acaba con la emisión de material particulado que ya en Inglaterra hay estudios que muestran que es una de las causas que explican la mayor mortalidad en Covid-19. Entonces esa agenda para nosotros es central y con la experiencia que tenemos en Cálidda, creemos que para Colombia es muy importante dar esa discusión de mejorar la calidad del aire de las ciudades y es parte central de esta transición energética.

**Valeria Marconi:** Ya que se tocó el tema del hidrógeno, tenemos otra pregunta de Andrés Duarte de Corficolombiana, relacionada que dice a grandes rasgos: ¿Cuáles son los pasos de la hoja de ruta de hidrógeno en la que ustedes están apoyando al Gobierno?

**Juan Ricardo Ortega:** Nosotros hemos tenido reuniones con las empresas del Gobierno y creemos que la forma en que el país puede hacer esas inversiones es coinvirtiéndolo, tenemos la voluntad y la disposición de poner un capital en riesgo en este aprendizaje pero lo hacemos de manera conjunta y estamos esperando cómo se puede construir esos vehículos, Álvaro que está acá puede darles detalles, él está liderando ese proceso con Mónica en TGI y claramente como lo dijo Jorge tenemos la infraestructura que permitiría poner a disposición tanto ya sea para Reficar en Cartagena o para Barranca en el interior del país, que son los primeros potenciales usuarios o para poderlo mezclar cómo en Europa se hace hasta un 5% o 10% en el gas, pues es la infraestructura de Ballena Barranca es la que es esencial, entonces estamos trabajando con Siemens y con otras empresas, estamos ya con grupos de trabajo dedicados pero la decisión de inversión requiere generar un *pool* de empresas para poder tomar el riesgo de forma compartida. No sé si Álvaro quieras dar algunos elementos adicionales.

**Álvaro Villasante:** Hemos estado de forma bastante abierta o sea para nosotros es fundamental que tenemos esa visión a futuro cómo lo ha comentado Jorge de forma detallada, nosotros somos un jugador fundamental en la transición energética del país con nuestra posición renovable y evidentemente el hidrógeno no es ajeno, en la mayoría de los países que quieren desarrollar el hidrógeno necesitan infraestructura y nosotros lo que tenemos es eso, la mejor infraestructura de

transporte de gas del país y estamos totalmente alineados con ayudar en esa transición que Colombia espera y con este impulso al hidrógeno, tenemos las capacidades, las ganas y como bien ha resumido Juan Ricardo, estamos conversando con el resto de actores de la Industria porque consideramos que este es un esfuerzo país y nosotros siempre hemos estado a la vanguardia en eso, en ayudar al país a cumplir sus objetivos, pues este es un tema que no es ajeno a nosotros y en el que esperamos ser los más activos posibles.

**Valeria Marconi:** Vamos con dos preguntas para cerrar un poco el tema de Enel, también de Andrés Duarte de Corficolombiana, la primera: ¿Por qué la segunda parte de los dividendos extraordinarios de las utilidades de Codensa y Emgesa de 2016 a 2019, GEB tiene una menor participación a la participación económica que tenía durante este periodo?

**Jorge Tabares:** La repartición de dividendos y cuántos recursos vendrían al GEB se incorporó en todos los cálculos y en todas las negociaciones que se hicieron con Enel. Simplemente es un tema mecánico al momento que lleguen, llegarán a la participación que corresponde, pero está incluido en todos los análisis que nosotros hicimos.

**Valeria Marconi:** Gracias Jorge. Creo que cerraríamos con está también sobre Enel, dice: ¿Ustedes podrían realizar proyectos de generación en los países donde no está presente Enel Green Power Colombia?

**Juan Ricardo Ortega:** Claramente, la exclusividad está enfocada en Venezuela y Centroamérica, obviamente Colombia pero en Perú nosotros estamos haciendo proyectos y vamos a hacer proyectos y estamos con Dunas mirando oportunidades ahí. En otros países tenemos toda la capacidad de invertir en renovables no convencionales y parte de los aspectos importantes del acuerdo con Enel es la capacidad de formar gente con ellos en el cual creemos que va a ser central para nosotros poder tener la capacidad de crecimiento en ese sector por nuestro propio lado en los países donde tenemos intereses estratégicos.

**Jorge Tabares:** Para poner un ejemplo en Electrodunas, nosotros ya tenemos unas instalaciones solares en techos en una de sus instalaciones, la Junta Directiva acabó de aprobar otro proyecto y se tiene el *know how* y estamos persiguiendo esa agenda.

**Valeria Marconi:** Vamos cerrando un poco estas preguntas estratégicas, Diego Buitrago indaga, Juan Ricardo y Andrés también pueden colaborar: ¿Cómo están viendo las oportunidades de expansión inorgánica en la región?

**Juan Ricardo Ortega:** Creo que esas cosas no se deben anunciar antes de que las tenga concretas, hay unas oportunidades interesantes en un país grande, pero no debería entrar a dar detalles porque cómo todos sabemos cuándo uno dice que quiere comprar algo, los precios suben. Entonces hay unas oportunidades, esperamos de aquí a final de año a tener unas buenas noticias en ese sentido como lo sabían teníamos los recursos de caja para poder hacer esas inversiones y estamos buscando la mejor oportunidad en la región para crecer y así lo haremos y esperamos que las cosas se nos den.

**Jorge Tabares:** Tal vez por agregar, hemos comprobado que hay oportunidades. El sector afortunadamente es uno que requiere inversiones, los sistemas energéticos de los países requieren inversiones importantes en transmisión de energía y estamos muy cerca persiguiendo las oportunidades que podamos hacer con responsabilidad y que nos puedan dar las rentabilidades que nosotros esperamos.

**Valeria Marconi:** De pronto para tomar dos preguntas muy relacionadas de Andrés de Data IFX, primero pregunta: ¿Qué compañías tienen en el radar? y segunda relacionada ¿A cuánto asciende el monto que la compañía podría destinar para el crecimiento inorgánico?

**Juan Ricardo Ortega:** El monto es generoso, depende del activo. Los recursos entre los USD500 mm y USD1.000 mm son factibles, pero no vamos a entrar en los detalles. Creemos que no es prudente y como lo dijo Jorge, hay oportunidades, se están viendo tres negocios interesantes, hay cosas que van por buen camino, pero hasta que no esté uno no puede cantar. Esperemos a que les podamos dar los detalles, pero como se dijo desde principios de año, contamos con la disponibilidad de financiamiento y tenemos un nivel de endeudamiento bajo que perfectamente permite crecer en empresas que den la rentabilidad que esperamos y que tengan las calidades gerenciales que es para nosotros lo más importante, nosotros buscamos empresas donde el Gobierno Corporativo y la competencia de su capital humano agreguen al Grupo y garanticen que vamos a tener la mejor gente en la región de empresas maduras, consolidadas, que tienen la capacidad de producir resultados de forma confiable; eso es lo que buscamos y lo que hemos venido adquiriendo y sobre lo cual seguiremos trabajando.

**Jorge Tabares:** Agregar tres puntos sobre eso, el 3,3x Deuda Neta / EBITDA tal vez es su óptimo, nosotros tendríamos capacidad de subir a 4,0x Deuda Neta / EBITDA y eso nos da esa capacidad de inversión. Estamos en una buena posición dado lo que se ha hecho en los últimos tres años de tener equipos de Gerencia que conocen los países y el sector en profundidad y eso nos permite acceso a las transacciones que hay y además unas capacidades internas para evaluar las posibles adquisiciones lo cual es bastante positivo. En tercer lugar, tenemos socios también de talla mundial, nosotros estamos en la potencia de la Regasificadora en caso de darse lo estamos trabajando con Enagas, en Brasil somos socios con Red Eléctrica de España que son equipos de trabajo y compañías que conocen profundamente el sector y con las cuales hemos logrado unas sinergias importantes al momento no solamente de operar los negocios que compramos conjuntamente sino de evaluar estas oportunidades de inversión. Estamos en una situación bastante privilegiada de poder evaluar esas alternativas tanto financiera como técnicamente.

**Valeria Marconi:** Surgieron otras dos preguntas todavía relacionadas con Enel, una de Jennifer Sandoval de Valora Analitik, pregunta: ¿Tras la integración con Enel se presentarán a la tercera subasta de renovables? ¿Qué proyectos tienen pensados para ello?

**Juan Ricardo Ortega:** Claramente Enel Colombia se va a presentar, creemos que lo razonable es que Enel Colombia sea la que en su momento de la información pertinente, nosotros en esas juntas directivas claramente apoyamos ese crecimiento y parte de la fusión de estas empresas Emgesa y Codensa, las empresas de Centroamérica es el crecimiento y la inversión en este sector y ahí hay un plan y unos recursos importantes comprometidos de más de COP2,2 billones para crecimiento en inversiones en este sector. Entonces estamos muy confiados en que tendremos una participación interesante y un compromiso muy grande de crecer para el bien del país y de las empresas.

**Jorge Tabares:** En la página de Enel nosotros señalamos allí que durante la debida diligencia y todas las conversaciones, ellos tienen en adición a esos proyectos que van a estar en operación para 2025 el orden de 2.400 Mw de proyectos en estudio. Eso es un *pipeline* de proyectos muy robusto, muy significativo y parte de eso podría incluirse fácilmente en las subastas por venir.

**Juan Ricardo Ortega:** 7 gigas es un poco la expectativa al 2027 y por lo menos cinco son ciertos en los próximos 3 - 4 años. Entonces el crecimiento de los 3,4 de hoy en día es literalmente doblar el tamaño de generación, es una agenda que creemos es muy positiva y parte muy importante de lo que se ha logrado en el acuerdo con Enel.

**Valeria Marconi:** Otra de Enel, ya más de Gobierno Corporativo, ¿Cómo quedaría la junta directiva de Enel Colombia? ¿Número de miembros? ¿Cuántos nominados por GEB? ¿Cuántos Enel? ¿Cuántos independientes?

**Juan Ricardo Ortega:** El acuerdo marco inversionista va a ser algo valioso y un referente de una muy buena forma de relacionar empresas particularmente cuando una de ella es pública. Parte

central de la negociación es que se mantiene exactamente la misma estructura de control, van a ser siete miembros de junta, 4 que responden a Enel, 3 que responden al Grupo Energía Bogotá, pero de esos 4, 1 es independiente con unas reglas muy claras para cada una de las dos empresas, luego nosotros vamos a nominar dos personas, ellos van a nominar 3, esos son 5 y va a haber dos independientes que son determinantes para todas las decisiones estratégicas. Esos dos independientes tienen unas reglas muy claras de independencia, al no tener ninguna vinculación con ninguno de los dos, y al ser personas de muy alto nivel y muy idóneas. Estamos en ese proceso cuando se configure la nueva empresa a finales de año y ustedes van a ver que la junta de Enel va a ser de lujo y los independientes una garantía de esa visión que tenemos las dos empresas de largo plazo, de transparencia, de buen Gobierno Corporativo y una enorme confiabilidad para todos ustedes de cómo se gestiona este capital. Entonces, ese es el gobierno corporativo que creemos se fortalece para el bien de todo el mundo, es un gana gana claro con las reglas del acuerdo marco inversionista que se introdujeron.

**Valeria Marconi:** También pensando en los activos, en Promigas, nos pregunta Jorge Vargas de BTG Pactual: ¿Siguen considerando la venta del 15% en Promigas? En caso de ser así ¿han encontrado demanda en el mercado por ese bloque?

**Juan Ricardo Ortega:** EL Dr. Andrés Baracaldo, puede ayudarnos con eso. Claramente parte de nuestro plan estratégico es enfocar nuestro capital en estas inversiones que hemos dicho, pero estamos esperando un poquito tener más claridad sobre lo que es el ciclo tarifario y ver cómo está la demanda sobre esta acción. Andrés puede dar estos detalles.

**Andrés Baracaldo:** Buenos días, es un poco lo que mencionó Juan Ricardo, como todos ustedes saben hay un proceso de revisión tarifaria en el segmento de transporte de gas, más allá de la revisión puramente del wacc hay otro tipo de definiciones que se están dando; entonces hemos considerado prudente esperar a que tengamos visibilidad de ese ciclo tarifario para continuar adelante con esa operación. Pero sigue siendo la intención del Grupo, enajenar la participación que tiene en Promigas y esperamos al momento adecuado para obviamente maximizar el precio de esa transacción.

**Jorge Tabares:** Cómo mostrábamos en los resultados, la compañía tiene un muy buen desempeño, no hay un afán particular de ejecutar una transacción si no ejecutarla en el mejor momento posible de manera que se maximice el precio que logremos.

**Valeria Marconi:** Hay otra pregunta de Andrés Duarte, también general corporativa sobre la posible democratización: ¿Para la continuación de la democratización de GEB durante 2022, debe surtirse algún proceso de aprobación adicional o lo podría hacer directamente el Distrito discrecionalmente?

**Juan Ricardo Ortega:** Esa es una decisión que corresponde directamente al Distrito, no voy a prejuzgar cuál es su estrategia con respecto a su activo. La parte normativa si es bastante clara, el acuerdo que autorizó las enajenaciones da el margen para poder proceder, pero hay unas reglas claras en las cuales esa información se le tiene que dar al Concejo a inicios de año. Entonces de ser interés de la Secretaría de Hacienda y la Alcaldía de tener los recursos de una enajenación de algún porcentaje de las acciones que están autorizados, esa información tiene que hacerse pública y tiene que entregarse al Concejo de Bogotá al inicio del año. De no hacerse así, esa enajenación no se puede dar en el año en cuestión y tendrá que esperar al año siguiente, pero la autorización legal desde el punto de vista de contar con un acuerdo que así lo permite, existe y eso está bastante claro y permite hasta cerca de un 10%.

**Valeria Marconi:** Bueno, vamos a movernos un poco a TGI, Adriana aquí claramente nos puedes colaborar. Juan Diego Paredes de Sumitomo Mitsui Banking Corporation pregunta: Dado el vencimiento del contrato Ballena Barranca en TGI, ¿Cuál es la estrategia para recontractar esa

capacidad disponible y alargar la vida media de los contratos de transporte de gas natural? Actualmente está contratado el 68% de la capacidad y la vida media de los contratos es de 5,1 años.

**Adriana Munévar:** Buenos días para todos, respecto a este tramo hay dos cosas importantes para mencionar: uno como lo preguntan, nosotros como TGI hemos venido trabajando de cerca con los productores para obviamente buscar esa posibilidad con las nuevas fuentes que se desarrollan en la zona, los campos *offshore* y de esa manera alimentar el tramo; por otro lado como lo mencionamos en la revisión de resultados de TGI dentro de la Resolución 160 se abre la posibilidad de hacer estampillamiento por tramos y obviamente está sería una de las potenciales beneficios que buscaríamos implementar.

**Jorge Tabares:** Hay otro punto importante, de cómo formulaste la pregunta Juan Diego. El cliente sigue transportando el gas por la tubería ahí no hay un cambio en como veníamos prestándole el servicio, el tema es que dejó de pagar el cargo fijo que se había acordado hace más de 10 años, pero el negocio y la necesidad de la infraestructura por parte del cliente sigue, de hecho como mencionaba se ha transportado más gas comparando el 2Q20 con el 2Q21 se transportaron 5 Mpcd más de gas por la tubería por el sistema.

**Valeria Marconi:** Gracias Jorge. Tenemos otras preguntas más regulatorias, dice: ¿Cuál es el impacto esperado del cambio en la valoración de activos viejos en transmisión de eléctrica y transporte de gas en Colombia?

**Adriana Munevar:** Ahí mencionar que en el caso de transmisión eléctrica no se esperan cambios en el momento, no se han escuchado ningunos cambios que vengan en el inmediato, en el caso de gas tenemos ahí dos situaciones: para TGI tenemos aproximadamente el 25% de los activos que ya cumplieron su vida útil normativa en el 2019 y estamos esperando la resolución y en ese sentido lo que se proyecta y espera es que se haga con la metodología que está vigente hasta la fecha y por tanto generaría un beneficio importante en ingresos para la compañía en los próximos años, de tal manera que compensan algo todo el impacto del *wacc* que también pues esperamos un cambio.

Ahora, la segunda parte se relaciona con potenciales cambios sobre la vida útil normativa que cumplan los activos a futuro y eso estaría potencialmente dentro de la Resolución 160, al respecto todavía obviamente la resolución no está en firme se han tenido muchas discusiones con el Gobierno, como transportadores estamos unidos en esta discusión, y esperamos con base en esas discusiones que salga esa resolución de una manera positiva y no tener un impacto significativo para ese sector.

**Valeria Marconi:** Ya nos podemos mover a Perú, que también tenemos varias preguntas importantes sobre este país. Diego Buitrago de Bancolombia: ¿Cuáles pueden ser los riesgos potenciales en Perú con el nuevo presidente? ¿GEB ha tomado algunas medidas para proteger su capital en ese país? ¿Alguna eventualidad de tinte político?

**Jorge Tabares:** Estamos a la expectativa de involucrarnos en conversaciones constructivas con el Gobierno, creemos que el impacto social, económico que tiene la operación de la compañía es muy positivo para la sociedad peruana. Nosotros traemos progreso, empleo, inversión y en ese marco de referencia planteamos las conversaciones, hemos tenido reuniones con el Ministerio de Energía y Minas y estamos en la mejor actitud constructiva de establecer esa comunicación con el Gobierno nuevo. Más allá de eso es entrar especulaciones, es un ambiente bastante volátil claramente hay una tensión política en el país de la relación entre el ejecutivo y el legislativo y la misma sociedad al haber sido una elección que se ganó por 0,3% de diferencia. Entonces estamos muy atentos a tratar de continuar aportando al país desde nuestras operaciones.

**Juan Ricardo Ortega:** Si me permites Jorge, voy a estar viajando dentro de las tres próximas semanas y estamos pidiendo una agenda de reuniones con actores relevantes, tenemos acceso a algunas de las personas de coalición de gobierno, somos una empresa pública de la ciudad de

Bogotá que como tal tenemos una misión que va más allá y no tenemos ningunos de esos contratos que para algunas personas generan unos beneficios exuberantes, nosotros para nada estamos en ese contexto, somos una empresa de servicios públicos que presta una labor con enorme impacto social donde el gas natural en Perú claramente le mejora la calidad de vida a la gente, tenemos unos programas de apoyo a cocinas comunitarias muy importantes en la ciudad de Lima y hemos hecho una labor social destacada a lo largo del último par de años, particularmente durante la pandemia nuestros ingenieros construyeron las fábricas de oxígeno en ciertos lugares estratégicos cuando había un enorme riesgo de altas tasas de mortalidad. La gente valora lo que es la calidad del servicio y el trato que le damos a la gente y vamos a seguir enfocados en eso. Nosotros somos una empresa que se preocupa por servir y como tal creemos que somos para cualquier gobierno un activo importante desde el punto de vista al que le mejoramos la vida a la gente y eso es en lo que nos vamos a enfocar y creemos que es ahí donde tenemos una ventaja comparativa.

**Valeria Marconi:** Tenemos de Jorge Vargas de BTG Pactual varias de Perú, dice la primera relacionada con Perú: ¿Qué riesgos regulatorios están viendo en el sector de distribución de gas y transmisión de energía con la nueva administración del presidente Castillo?

**Juan Ricardo Ortega:** No visualizo ningún riesgo, el OSINERGMIN es un ente técnico e independiente que tiene cuadros de personas formadas en esta actividad, tenemos que esperar a ver a qué persona nominan, es una decisión del primer ministro, será parte de los temas que tocaremos cuando estemos allá en la visita y estamos confiados en que va a haber personas idóneas que van a manejar esas decisiones de aquí en adelante y vamos a estar trabajando de la mano con ellos.

Tenemos tanto los ciclos tarifarios de Contugas como de Cálidda en discusión, vienen volúmenes de inversión como lo dice Jorge muy importantes que serán determinantes de lo que es el crecimiento, somos la empresa que invierte en el sector energético más en un día en el Perú USD100 mm al año, eso es de importancia para ellos y obviamente nosotros tenemos ese compromiso bajo una estabilidad en las reglas del juego que estamos seguros así se van a dar y también viene el ciclo tarifario de REP & Transmántaro las empresas de ISA de las cuales somos socios, entonces vamos a estar discutiendo toda la inversión colombiana en un momento importante para el Perú e importante para nosotros porque son los nuevos ciclos tarifarios que van a determinar la evolución de nuestras inversiones en este país. Entonces creemos que tenemos una cosa importante que ofrecer que es un volumen muy importante de empleos en un momento relevante y el desarrollo de una infraestructura que en el caso del Perú sigue siendo central porque no tiene el nivel de cobertura que tiene Colombia.

**Valeria Marconi:** Otra de Cálidda, es también de Jorge Vargas de BTG Pactual: ¿Qué planes de expansión están viendo afuera de Lima, teniendo en cuenta que la tasa de penetración ya está en el 94%? ¿Están interesados en entrar a otras zonas del país?

**Jorge Tabares:** La concesión que tiene Cálidda, es una concesión del área de Lima y ese es nuestro marco de actuación en este momento, cómo sabrás Jorge en Perú llevamos varios años discutiendo el plan en siete regiones y en ese sentido hemos hablado con el gobierno si podemos dar soporte técnico a este plan y es probable que logren destrabarlo los del nuevo gobierno. Es ofrecer nuestras capacidades técnicas para ayudarlos a ellos, pero el área de concesión no incluye sino el área de Lima.

**Juan Ricardo Ortega:** Cómo dice Jorge, políticamente en Perú el siete regiones va a ser central, pero cuando uno mira la demanda es muy limitada, es una extensión amplia con retos importantes desde arqueológicos y sociales, nosotros estamos en disposición y capacidad de construir y de prestar servicios de interventoría y estudios, no cierran los números en una estructura de concesión entonces ahí se requiere, y es parte de las conversaciones con el gobierno peruano, de la voluntad política, ellos tienen unos recursos muy importantes, el presupuesto del Perú es superavitario o

rápidamente por los buenos resultados de los precios de minería, luego si ellos tienen el interés político, es un tema central en la discusión política del Perú y para hacer esa infraestructura nosotros tenemos las competencias y el personal capaz de ejecutar proyectos, pero no tenemos la capacidad de tomar un riesgo de una concesión que los números no son claros, porque el crecimiento en esas zonas rurales es demasiado complejo.

**Valeria Marconi:** Gracias Juan Ricardo. Ya vamos llegando a una de las últimas preguntas, esta es de Nicolás Erazo de Corredores Davivienda: En las inversiones esperadas hasta el 2025, vimos una reducción en las inversiones del Capex proyectado entre 2021 y 2025 principalmente en Cálidda de COP283 mm, por otro lado, vemos un aumento de COP50 mm para TGI en el mismo periodo. ¿Podrían comentarnos a qué se deben estos cambios?

**Juan Ricardo Ortega:** Puedo dar una versión rápida de Cálidda, como lo dijimos estamos en el proceso de una conversación y un diálogo constructivo del nuevo ciclo tarifario, en estos momentos hay ciertas expansiones que se están estudiando y sobre las cuales hoy en día no se tienen todos los estudios para poder plantearlos como potenciales áreas de crecimiento, luego se está llevando aquello sobre lo cual se tiene conocimiento detallado para poder tener esa conversación con el gobierno, en función de cómo eso evolucione y como nos den los estudios esa cifra puede aumentar, eso se determina si no me falla la memoria entre mayo y junio del próximo año y ahí tendremos claridad de cómo es el nuevo ciclo tarifario.

Hay ahí una agenda de discusiones importantes donde obviamente tenemos que ver cómo evolucionan y la capacidad que tengamos de poder construir conjuntamente con el nuevo gobierno del Perú, para poder ver cuál va a ser el monto final de compromisos de inversión en este país.

**Jorge Tabares:** En TGI, seguimos buscando oportunidades de negocio, clientes particulares, y el ajuste que identificas es un ajuste relativamente menor de tratar de optimizar negocios y seguir creciendo en la compañía, no sé si Adriana tiene algo más que aportar ahí.

**Adriana Munévar:** Jorge, como hemos comentado también en nuestras reuniones de resultados desde principio del año, estamos implementando una transformación del negocio de TGI y en esa transformación tenemos un pilar de expansión en donde se busca que TGI no solo siga concentrado en el tema del transporte sino en todos los temas relacionados con *Midstream*. Entonces esas inversiones se relacionan con diferentes iniciativas que estamos trabajando para de esa manera también compensar parte de esa caída de los ingresos que tuvimos en Ballena Barranca a través de explorar otros sectores como el Micro GNL, etc.

**Valeria Marconi:** Gracias Adriana. Bueno, ya no tenemos más preguntas en el chat, en todo caso les recordamos que esta información está en la página web, que la Oficina de Relación con Inversionistas está súper atento a responder cualquier inquietud ya sea sobre esta conferencia o sobre cualquier otro tema que puedan tener algunas inquietudes. Le doy la palabra a Juan Ricardo para que cierre la conferencia y de su mensaje despedida.

**Juan Ricardo Ortega:** Agradecerles a todos, es siempre un privilegio poder acá responder sus preguntas y estar siempre dispuestos a que ustedes tengan todos los detalles de lo que está haciendo el Grupo, ustedes para nosotros son centrales dentro de lo que es nuestra estrategia y nuestro Gobierno Corporativo, creemos profundamente que la evolución de nuestra acción y el reconocimiento de nuestros accionistas es central para lo que tenemos como visión del Grupo, somos muy optimistas creemos que el sector claramente será un sector ganador y estamos trabajando fuertemente en fortalecer nuestra gestión. Hubo un tema que ninguno de nosotros mencionó y que va a ser central en Colombia y es ese esfuerzo que está haciendo en transmisión en los diálogos con las comunidades y ahí creo que la consulta previa con las comunidades de la Sierra y con los pueblos Yukpa van a ser importantes para poder dar esa luz de claridad en la construcción de lo que es la línea colectora que es vital para ese desarrollo de la infraestructura en

el país y el reconocimiento de que nuestros métodos constructivos tienen un mínimo impacto en el entorno y que tenemos toda la disposición de hablar y trabajar con la comunidad, es parte de lo que es nuestra cultura corporativa y parte central de nuestra agenda de sostenibilidad que es para nosotros importante de que la gente conozca y entienda que somos servidores que estamos dispuestos a trabajar y hablar con la gente y dispuestos a rendirle cuentas a la comunidad, a los accionistas y a todas las personas interesadas en saber cómo estamos gestionando este vital activo para la ciudad de Bogotá, para los inversionistas de fondos de pensiones e inversionistas privados.

Entonces agradecerles y desearles un buen día y vamos a tener unos buenos resultados este año, vamos a trabajar muy fuerte para mantener esta buena evolución de una empresa importante para la ciudad y el país.

**Jorge Tabares:** Un feliz día para todos, gracias por participar y seguimos atentos en caso de que resulten inquietudes adicionales.

**Valeria Marconi:** Una última solicitud, les enviamos una encuesta les agradezco si nos pueden ayudar diligenciándola de manera que podamos continuar mejorando nuestra divulgación de información. Muchas gracias.