

GEB Conferencia de Resultados 4T21
10 de marzo de 2022

Manuela Ramírez: Buenos días a todos, mi nombre es Manuela Ramírez, Gerente de Relación con Inversionistas y Financiamiento del Grupo Energía Bogotá. Bienvenidos a nuestra conferencia de resultados del 4T21. Por favor, regístrense con su nombre y empresa para que podamos identificarlos fácilmente durante la sesión de preguntas y respuestas.

Esta conferencia se realizará en español y tiene traducción simultánea al inglés y está siendo grabada.

Los informes de resultados fueron publicados ayer y los pueden consultar en nuestro sitio web de Grupo Energía Bogotá. Pueden hacer sus preguntas en cualquier momento a través del chat. El día de hoy nos estará presentando los resultados Jorge Tabares, nuestro CFO; de igual forma, contaremos con la participación de Eduardo Uribe, Director de Sostenibilidad, Freddy Zuleta, Gerente General de Transmisión, Jaime Orjuela, Director de Regulación, Adriana Munévar y Mario Caballero CFO'S de Cálidda y TGI respectivamente, quienes nos ayudarán a responder sus preguntas, bienvenidos.

Ahora le doy paso a Jorge Tabares, quien comentará los resultados para el cuarto trimestre. Buenos días, Jorge.

Jorge Tabares: Buenos días, Manuela. A todos gracias por el interés y la participación. Tenemos entonces una presentación siguiendo bastante los formatos de las presentaciones anteriores. Los invito a preguntar en todo momento y tratar de resolver cualquier inquietud que pueda resultar sobre los resultados. Haremos énfasis también en los resultados del año completo, al ser el cuarto trimestre lo que lo que reportamos, yo también, resaltó de la de la información publicada ayer, todo el datapack, que tiene bastante información detallada que permite conocer los resultados.

De los hechos relevantes, mencionar abajo a la izquierda un EBITDA de COP4,48 miles mm, con un crecimiento del 22, 4%, esta cifra tiene dos elementos en el 2021, parte de los dividendos retenidos asociados al acuerdo con Enel y también REP 6 CTM de ISA, nos entregaron una cifra anticipada Del orden de COP117 miles de mm, cuando normalizamos por esas dos cifras en lo que sería un EBITDA recurrente, el crecimiento es cercano al 4%, sin ISA el incremento sería del 8%.

La participación por línea de negocio no cambia mayor cosa, pero resaltó todos los verdes que hay, la mayoría de los negocios incrementaron, TGI redujo, pero mucho menor como les mostraré qué lo que planeábamos dado la terminación de los contratos de take or pay. Abajo a la izquierda, como Colombia representa el 71% y tuvo un incremento del 23%, bastante balanceado el crecimiento del 21% que se muestra en lo internacional.

La mitad de la derecha vemos el Deuda / EBITDA, de 3x. Yo creo que este apalancamiento incluso de su óptimo, tenemos capacidad de crecer y si habláramos de una capacidad de compra de compañías podríamos agregarle del orden de USD1000 mm a la compañía y todavía tener un apalancamiento que sostiene la calificación y consideramos que es moderado.

Unos niveles de ROE y ROA muy satisfactorios, con leves decrementos asociados a temas contables, a que el patrimonio creció asociado a la devaluación del peso colombiano y a la reexpresión en pesos de las inversiones en el extranjero.

Esto es un resultado o una consecuencia de la diversificación del portafolio, tenemos entonces con esto casi COP1.1 bn de mayor patrimonio que tiene ese impacto. Finalmente, resumen abajo al año completo, unos ingresos de COP5.5 miles de mm creciendo 8,4%. El EBITDA como mencioné, creciendo al 22,4% que es una de las grandes noticias puesto información que les compartimos.

Nosotros logramos mantener la misma utilidad, crecer al punto 0,5% la utilidad, a pesar de esa pérdida significativa de ingresos en TGI, el resto de las compañías del Grupo tanto las controladas como las no controladas, lograron compensar o más que compensar ese efecto de TGI.

Crecimos en las inversiones orgánicas USD333 mm, esto a pesar de la baja que mostramos se debe más a que en esta sección mostramos también las adquisiciones y las adquisiciones que se hicieron en el 2021 fueron menores que el año anterior, pero además no se consolidan acá porque se hicieron a través de Argo en donde tenemos control. Allá adquirimos activos por un poco más de USD100 mm.

Durante el año mencionaba el cierre ya efectivo de Rialma III en Brasil, más allá del monto de la transacción lo relevante es que empieza a funcionar la plataforma que creamos allí para crecimiento, ese es nuestro foco estratégico en este momento. Estamos mirando cómo crecen en Brasil en transmisión, puesto que el ambiente regulatorio lo vemos bastante satisfactorio, bastante atractivo, y hay además oportunidades de compras de activos.

En el tema de transmisión, en los Smart Valve que es la primera vez que se hace en Colombia. Es muy potente, puesto que esto nos permitió prestando el servicio al sistema no tener que cambiar una cantidad de infraestructura y repotenciar una cantidad de infraestructura de transmisión para soportar un crecimiento de una central de generación, sino que a través de un mecanismo tecnológico que se llama válvula inteligente, logramos suplir esa necesidad adicional de infraestructura. Esto refleja toda la innovación y todos los esfuerzos en aplicaciones tecnológicas que estamos haciendo.

Electrodunas compró Perú Power Company, esto es una transacción intergrupo ciento por ciento ambas compañías, pero que simplifica la estructura de Perú. Y prepagamos en total USD130 mm del crédito sindicado, aún después de esto tuvimos una posición de caja sólida de USD400 mm a nivel del Grupo al final del año.

Por último, entre los reconocimientos resalto el tema del Dow Jones Sustainability Index que ya es parte de S&P, porque además de que TGI y GEB quedaron en muy buena posición, el GEB particularmente quedó en una cuarta posición entre un grupo muy amplio de compañías y con un puntaje muy cercano al mejor. Pero lo más importante de esto es esa intención de continuar mejorando y analizar cuáles son las brechas que tenemos frente a los competidores, a los colegas de otros países, incluso, y cómo continuar mejorando más que una foto es una herramienta muy positiva para seguir creciendo.

En términos de desempeño financiero, los ingresos operacionales, cuando comparamos el 4T20 contra el 4T21, mostramos un crecimiento de 14% y vemos cómo distribución de gas natural

genera el mayor aporte con un 38% de crecimiento, esto básicamente apalancado por los crecimientos que se han tenido en Cálidda. Parte de ese crecimiento es un tema asociado a pass trough que no genera margen adicional, sin embargo, el resultado en general de Cálidda también fue muy positivo, se ve la brecha negativa en transporte de gas natural a la que hemos hecho referencia y no voy a repetir más veces y en distribución de energía tenemos una cifra muy positiva de un crecimiento de 7,6%.

A la derecha arriba, en costos manifestarles que el tema de inflación no es un tema que a pesar de que obviamente no queremos ver alta inflación, tiene muchas otras consecuencias para la economía, para el Grupo no es una gran preocupación. Dos principales elementos, el primero de nuestros ingresos, más del 50% de los ingresos están indexados a la inflación y mucha parte de ellos ni siquiera la cobramos al cliente final sino a los administradores de los sistemas energéticos, entonces lo podemos incrementar y no corremos riesgo cliente final en un gran porcentaje de esto y dónde podría tener ese efecto también es en los proyectos.

La verdad es que el negocio de transmisión está avanzando los principales proyectos hace varios años y nos toma tal vez en una parte del ciclo de construcción avanzada, lo cual creemos estimamos que tiene un menor impacto, entonces hay en algunos casos dónde estamos teniendo que tener conversaciones con los contratistas dada la situación inesperada y realmente alta de la alza de la inflación.

Este incremento de costos también jalonado por el negocio de distribución de gas con un +41% que en parte compensa con el 38,1% que les mostraba a la izquierda.

El segundo componente que es positivo en este aumento, sobre todo en gastos administrativos es que hay algunos impuestos y contribuciones, que si se incrementan pero es porque estamos generando más ingresos entonces hay una correspondencia y obviamente el neto y el margen es positivo cuando se analiza toda la situación.

Cuando miramos el EBITDA, es muy importante resaltar la contribución de todos los negocios, tenemos un portafolio saludable y que en todos sus negocios está aportando a ese crecimiento del 22,4% normalizado, sobre la base de nuestro EBITDA es muy positivo y aquí ya se ve el efecto neto en TGI, ese 165.000 negativo, es una cifra que ya refleja los esfuerzos en costos y gastos. Los esfuerzos en nuevos negocios que se lograron en TGI, que superaron ampliamente los presupuestos que teníamos originalmente, y más allá de eso nos dan una dinámica de cómo seguir mejorando en el futuro.

También, como mencioné REP & CTM generaron un dividendo extraordinario durante el año pasado, y distribuimos también parte de una reserva Como una estrategia que definió la compañía de entregar recursos a sus accionistas.

Abajo a la izquierda, asociado a esos temas de REP & CTM y asociado al tema de Enel y la negociación y el acuerdo que logramos, con esto tenemos un crecimiento del 80% y parte de este es recurrente en el 22, puesto que vamos a recibir más de COP350 miles de mm extra de Enel en el segundo dividendo y la otra parte si no es recurrente. Y cómo logramos casi mantener -2,6% del EBITDA de las controladas, en donde insisto el resto de las compañías soportaron y compensaron el vencimiento de los contratos take or pay en TGI y resalto que TGI movió más volumen de gas

que en el año anterior. No es que el negocio base de utilización de la tubería haya bajado, sino el vencimiento de estos contratos de hace mucho tiempo que se vencieron.

En utilidad neta, como mencionamos logramos mantener básicamente el nivel del año anterior y esto a pesar de no solamente lo que ocurrió en TGI, sino que también el año anterior tuvo un efecto positivo de diferencia en cambio dado que si recuerdan la tasa de cambio tuvo una baja súbita al final del año y eso nos generó una utilidad, este año no tenemos esa utilidad extra incluso el diferencia en cambio de este (COP86.000) miles de mm cuando comparamos sobre esa base a través de los resultados operacionales que mostré y por el impulso determinante del método de participación, logramos mantener ese nivel de utilidades para informarles que eso estuvo por ejemplo casi COP300 miles de mm por encima del presupuesto.

Nosotros con lo que veíamos pasar en TGI, no veíamos cómo lograríamos mantener el nivel de utilidad, obviamente siempre intentamos hacerlo y se logró muy exitosamente y cada una de las compañías si ustedes ven en la en la gráfica inferior tuvo una contribución positiva. La única compañía que no aporta, que es bastante menor es Ágata, pero aún allí puedo decir que los resultados son positivos en el sentido de que se está cumpliendo con creces el plan de negocios y la compañía está arrojando pues mejores resultados de los que se esperaba, obviamente está en etapas tempranas y por eso genera esa esa utilidad. Aquí también tal vez para resaltar en Emgesa, que es la cifra más grande que ese +33%, cuando se normaliza por una pérdida no recurrente, por un tema impositivo muy antiguo de más de 15 años, en el 2020 cuando normalizamos por esa cifra es más +33% pasa a ser +18%, tanto Emgesa como Codensa mostrando niveles de crecimiento muy positivos y parejos; el 33% claramente no es una cifra operacional.

En términos de la deuda, al final del año a la tasa de cambio teníamos USD3.800 mm, aquí resaltar en primer lugar el Deuda Neta / EBITDA, 3x, bajando sobre el 3.2x que teníamos al cierre del 2020, nos da unas posibilidades de crecimiento importante que estamos buscando muy activamente y con bastante disciplina.

En tasa fija a la derecha, arriba tenemos el 72% del portafolio de deuda, esto se vuelve muy relevante en el ambiente que estamos viviendo hoy, en donde no solamente las tasas han empezado a subir, sino que la inflación también ha empezado a subir y ya como cada vez más analistas que predicen que eso puede demorarse un poco más, que no es un tema tan temporal el tema de la inflación sin considerar el efecto coyuntural y potencialmente de largo plazo de la agresión de Rusia a Ucrania.

Miren como en ese porcentaje que no está en tasa fija, abajo a la derecha, el costo de la deuda en pesos subió de 4,4% a 8,5%, a pesar de que afecta un poco una parte pequeña de la deuda, está mostrando y reflejando efectivamente unos incrementos bastante significativos.

Y en términos de vencimientos, abajo a la derecha, vemos una muy poca necesidad durante el 2022, USD182 mm y mostramos allí los vencimientos principales en los dos años que siguen 23 y 24 dónde está el bono de Cálidda de febrero del 2023 con USD320 mm y está el vencimiento del sindicado de Contugas que son las dos barras grandes en el 2024. Las tasas de interés han subido en los mercados de capitales, pero aún están a niveles históricamente bajos, y seguimos considerando cómo podemos eventualmente capturar esas bajas tasas, incluso en Cálidda ya tenemos créditos firmados que nos darían la posibilidad de pagar ese crédito de su bono en el

2023. Entonces tenemos muy poca necesidad de flujo de caja para servicio de deuda, lo cual refuerza la posibilidad de seguir comprando activos e implementar esta estrategia de crecimiento.

En CAPEX cuando actualizamos las cifras, ahí hay pocas variaciones en los primeros años, 2022 y 2023 se mantienen en niveles, estas cifras también son en millones de dólares, USD350 mm en promedio de los próximos dos años. Aquí ya se empieza a mostrar cómo con la cobertura que se ha logrado en Cálidda, en Cálidda tenemos una cobertura más o menos del 95% de la población objetivo, se ha hecho unas inversiones muy cuantiosas históricamente y ya la concesión va requiriendo menos inversión, con lo que estamos mostrando aquí casi que terminamos de hacer las inversiones 10 años antes del vencimiento de la concesión. Estamos en una renovación tarifaria, un plan quinquenal que se llama en Perú y allí se ajustaron un poco las inversiones para estar alineados con el plan energético nacional en el Perú.

También mostramos el énfasis que tenemos en ejecutar nuestros proyectos de transmisión en Colombia que son las barras verdes, donde se han tenido avances significativos y también hay retos asociados a la dinámica normal de este negocio de transmisión, no solamente en consultas previas sino en ejecución. El año pasado tuvimos alguna afectación durante los meses de abril y mayo por las marchas, los paros, los bloqueos, sobre todo, pero venimos operando con bastante normalidad después de eso. Se ve además aquí en las barras verdes claras, en los componentes verdes claros de las barras la finalización del proyecto en Trecca en Guatemala.

Nos faltan poco más de USD100 mm para terminar la inversión y seguimos con un trabajo arduo, con bastante esfuerzo avanzando este proyecto que ya está como hemos comentado más del 90 de ejecución y aquí no estamos ya, pues el Gobierno al cancelar su proyecto de Regasificadora, no está incluido acá, cuando sumamos los próximos cuatro años tenemos unas inversiones de USD1100 mm, sin embargo, yo creería que con la dinámica que creo está grande gran disrupción en el mercado energético mundial, los países van a ser mucho más conscientes sobre su necesidad de tener buen acceso a energía y tal vez puede retomar fuerza el tema de tener conexión con los mercados internacionales de gas tanto del Pacífico como del Atlántico.

Creo que la ecuación geopolítica va a tener un cambio profundo en los mercados energéticos, en la percepción y la visión que tengan cada uno de los gobiernos sobre el tema energético y vemos lo que mostrábamos tanto de ROE y ROA con unos indicadores muy positivos y bajando insisto, principalmente por un tema que también creo que es positivo, que es la diversificación internacional y ese portafolio de activos que tenemos en dólares en otras jurisdicciones y si no en otras monedas que también nos dan un soporte en caso que la moneda colombiana se deprecie.

En términos de flujo de caja, resalto primero la posición final de caja, a pesar de haber pagado créditos como mostramos por USD130 mm, lo que vemos aquí en pesos pasamos de COP851 miles de mm a COP1700 miles de mm de posición de caja, que es una caja bastante sólida con una operación que genera COP1.4 billones, lo cual es sólido y con dos barras bastante grandes tanto en las fuentes como en los usos asociados a dividendos. Todo esto es la transacción de Enel que hemos explicado extensamente y que ya en febrero la compañía Enel Colombia cómo comunicamos se formó, ya no existe Codensa y Emgesa cambia de nombre y ya tenemos incorporado allí el portafolio de Enel Green Power Colombia y los activos de energías renovables, la mayor parte de los proyectos solares eólicos que tenía Enel en Panamá, Guatemala y Costa Rica, lo cual nos da diversificación, nos da más tamaño a la compañía, una compañía que cuando

hacíamos los números en su momento, debe tener un valor cercano a USD100.000 mm y se convierte en el activo más importante que tiene el Grupo.

En términos de fuentes y usos, mostramos un mayor endeudamiento que los pagos del orden de COP300 miles de mm más de endeudamiento en esto porque sobre todo en Perú generamos unas posiciones de cajas grandes asociados al riesgo que estábamos viendo en su momento y vemos que desafortunadamente el País en Perú tiene bastantes problemas institucionales, bastante inestabilidad pero no hemos asociado tal vez a esa inestabilidad, no hemos visto acciones concretas que puedan afectar nuestro negocio allá, de hecho la única acción concreta es un proyecto de ley que creemos que tiene un efecto positivo para el Grupo en Perú que pretende unificar las tarifas del sistema eléctrico, está dando su curso en el Congreso peruano, pero es lo único que hemos visto en términos concretos y creemos que tiene un efecto positivo.

Con esto cubrimos los puntos principales y abrimos a preguntas, resumiendo y reiterando que esta industria demostró claramente su resiliencia, estamos en niveles por encima del año COVID por lo que teníamos en el primer trimestre del año pasado, un tema muy potente de dividendos con algunos temas no recurrentes que nos dan fortaleza financiera y sobre todo aclaran el panorama con lo que hemos mencionado ya bastantes veces sobre Enel, de tener un claro panorama de distribución de dividendos y un crecimiento muy potente asociado al portafolio de energías renovables no convencionales que tiene la compañía y tenemos un bajo apalancamiento, sólida calificación, buena posición de caja para para adquirir compañías, lo cual estamos activamente buscando.

Manuela, te paso la palabra.

Manuela Ramírez: Gracias Jorge. Tenemos ya algunas preguntas de nuestros inversionistas, voy a empezar con Katty Ortiz, de Davivienda corredores y ella pregunta: ¿Podrían por favor contarnos cómo avanza el proceso de democratización de acciones del Distrito?

Jorge Tabares: Lo primero, reiterar es un tema de negociación secundaria, los recursos van al Distrito, nosotros contratamos banca de inversión, es un consorcio formado por IUES, Inverlink y Corredores Davivienda y estamos en toda la etapa de preparación y análisis. Haremos los primeros contactos con inversionistas la próxima semana, más para ir entendiendo cómo es el apetito, nosotros la intención es buscar todos los bolsillos posibles, eso significa inversionistas locales, inversionistas internacionales y diferentes perfiles de inversionistas internacionales y vamos en ejecución de la transacción según el cronograma. A esto todavía le faltan tres, cuatro meses mínimo para ejecutarse y obviamente una de las grandes incertidumbres que genera es cómo verían los inversores institucionales, los inversionistas potenciales en Colombia, la evolución del proceso democrático, dónde ahí no especulamos, si no tenemos que mantener los diálogos fluidos para ver qué percepción y si en caso tal que pueda tener alguna implicación en el cronograma del proceso, pero por ahora vamos con el pie en el acelerador haciendo la tarea y preparándonos para poder explicar la historia de crecimiento y de la estrategia de la compañía a los potenciales inversionistas.

Manuela Ramírez: Gracias Jorge. Tenemos varias preguntas de Andres Duarte de Corficolombiana, voy a darte dos que se refieren a resultados particularmente. La primera es: ¿Por favor un

comentario sobre las variaciones trimestrales y anuales de los ingresos y costos de los negocios controlados, especialmente el crecimiento trimestral de los costos en las cuatro líneas?

Y la segunda es: ¿Con qué nivel de caja se sienten cómodos para la operación normal, teniendo en cuenta el dividendo propuesto y la caja del cierre del 2021?

Jorge Tabares: Bien, entonces empiezo por la segunda.

La caja y la pregunta la efectúas ¿cuál es la caja normal? Nosotros tenemos una posición amplia de caja hoy, porque estamos buscando y vemos oportunidades concretas para posibles adquisiciones, seguramente si uno hace el ejercicio teórico puro, la caja específicamente en el GEB seguramente puede ser una caja de USD50 mm, tal vez un poco menos, y con eso podemos operar de una manera sin problemas, pero como estamos tratando de comprar compañía tenemos una posición de caja mayor y yo creo que sí también las volatilidades extremas y la situación tan compleja de la agresión a Ucrania generan también un argumento hacia mantener una posición de caja.

Sobre costos y gastos, preguntas el detalle completo. Está en el datapack absolutamente detallado, pero lo que te puedo decir es lo que mencioné, o sea, nosotros estamos con una situación de costos y gastos bastante controlada, seguimos implementando una estrategia de austeridad importante específicamente o especialmente en TGI que es donde perdimos unos ingresos para siempre, según se esperaba hace muchos años estamos tratando de reacomodar la compañía a una base de costos que esté más acorde con los nuevos ingresos y estas cifras que ves que no son titulares como como positivos porque son muy altos, incluyen lo que mencioné, incluyen que en Perú nosotros al haber hecho mucho más conexiones, mucha más actividad de construcción donde hicimos 253.000 conexiones durante el 2021, una cifra sin precedentes. Esto genera un incremento tanto en los ingresos y los costos, pero no afecta al margen y lo otro es que parte de los de los impuestos asociados a tener ingresos, todos los municipios es un tema positivo, o sea los titulares que teníamos tanto en el aumento de ingresos como aumento de margen EBITDA, reflejan al final lo que pasó en el Grupo, pero si se ve un incremento especialmente en impuestos y contribuciones.

Entonces la cifras creo que estás bien enfocado en preguntar, porque el titular no es bueno, pero la base de negocios fundamental, si es bueno, estamos controlando, estamos viendo inflación, pero la inflación es en el tema de salarios, de algunos insumos y no nada que nos haga preocupar. Insisto dónde se hubiese podido presentar un riesgo o un efecto en los negocios un poco más material, en esa cantidad de proyectos que estamos ejecutando en transmisión que le sirven a muchas de las geografías del país, si estuviéramos hace 18 meses y nos pasara esta situación con la inflación, seguramente eso nos hubiese generado problemas más importantes en los costos de los proyectos, en la adquisición de los equipos y de las materias primas para ejecutar los proyectos, pero no es el caso por lo avanzado del proyecto.

Anecdóticamente les cuento que había una compra que se hizo en Ucrania particularmente y eso ya está en camino, obviamente estamos monitoreando la cadena de valor, tenemos órdenes en China, tenemos órdenes en la India, donde no ha habido afectaciones, es un tema por el momento de Europa y la compra que hicimos en Ucrania no se vio afectada. Atentos, si una vez mires los números quieres más explicación, con muchísimo gusto, pero en aras de tratar de dar espacio a más preguntas, voy a parar ahí.

Manuela Ramírez: Gracias, Jorge. Esta pregunta te va a encantar, y de pronto podemos poner a Eduardo Uribe también a que nos ayude a contestarla si quieres. Andrés Duarte de Corficolombiana también pregunta: ¿Por favor cuál es el view respecto a la transición energética en Colombia en términos de la participación relativa de los combustibles fósiles? Muchas gracias.

Eduardo Uribe: Un negocio de energía de un Grupo que tiene como el core de su negocio la energía, el gas, la electricidad, no puede estar ajeno ni ignorar las tendencias globales en temas climáticos, en temas de negociaciones internacionales, en temas de compromisos que adquieren los países, entonces el Grupo tiene claro que para poder competir hacia el futuro de abrirse camino en estos mercados tiene que activamente transita y ayudar a los países a transitar hacia nuevas formas de hacer las cosas y construcción de una canasta energética más limpia. Ahora somos muy conscientes de que la transición tiene que ser inteligente, gradual, económicamente viables y sobre todo socialmente equitativa.

Y vemos que el gas natural tiene que jugar un papel estratégico en esta transición, el gas es un combustible que hace más resiliente, más resistente, los sistemas, los ecosistemas energéticos en los países que los hacen más equitativos. Entonces nosotros el Grupo tenemos mucha claridad de que el gas va a jugar un papel clave en el mediano y probablemente en el mediano a largo plazo, sobre todo en nuestros países. Por razones vuelve y juega de equidad y competitividad.

Entonces estaban muy comprometidos con los temas climáticos, la calificación del Dow Jones que fue muy alta como lo dijo Jorge, así lo revela el compromiso de la Junta Directiva y de la administración en general con estos temas de sostenibilidad y climáticos, es claro y ha sido reconocido por el mercado, entonces el compromiso es grande y en eso estamos.

Manuela Ramírez: Gracias, Eduardo, Ahora le pasamos la palabra Jorge. Jorge, tenemos una pregunta adicional de Kevin Chan, de Western Asset Management, él pregunta: ¿Cuál es el plan GEB para refinanciar los créditos de 2024?

Y frente a las subsidiarias nos pregunta: ¿Cuál es el plan para El vencimiento de deuda de Cálidda del 2023? y para TGI ¿Si tenemos alguna preocupación frente al alto apalancamiento de deuda?

Jorge Tabares: Gracias, Kevin. Me voy a devolver a ampliar la respuesta y a dar mi percepción sobre la pregunta de Andrés de transición energética, porque creo que está en la esencia máxima de nuestra estrategia.

Primero, personalmente siento al Grupo con una convicción plena de jugar en el nuevo entorno de contribuir a la sostenibilidad y la transición energética es uno de los elementos fundamentales para esto, nuestro propósito superior es mejorar vidas con energía sostenible y competitiva. La sostenibilidad es una parte integral de nuestro negocio, no es un accesorio para contribuir a la sociedad, sino que lo vemos como un tema absolutamente core, por un lado, sin duda eso, y tenemos muchos ejemplos de acciones concretas que se están haciendo tanto en contribuciones a temas de reforestación, como el aporte que tiene el gas cuando llega a comunidades que cocinaban con un energético más contaminante, hay mucho ejemplo.

Sin embargo, quiero resaltar dos puntos que son importantes y es: no hay una correspondencia necesariamente en todos los casos con la narrativa de alto nivel y ya cuando se miran los detalles y se construye la matriz energética desde sus fuentes disponibles y la infraestructura disponible el

día de hoy y esta conversación no es una conversación global, es una conversación particular de cada jurisdicción. Colombia contribuye al 0,7% de las emisiones globales, tiene una matriz que cada que uno le repite a los internacionales, cuánto es hidráulica, ellos se sorprenden de lo limpia que es la matriz energética en Colombia y pues debería partir de eso, los titulares y el compromiso del Gobierno es distinto.

Nosotros hemos hecho muchos análisis, nosotros hemos trabajado con CREE, que es liderada por el Exministro de Minas Tomás Gonzalez y un equipo técnico supremamente robusto y haciendo los análisis uno a uno, frente a frente y teniendo en cuenta los costos, un ejercicio teórico de cómo nos volvemos más verdes a cualquier costo, porque lo que menciona Eduardo de los costos económicos para la sociedad a CREE le da claramente que el gas se necesita entre 15 y 20 años en cualquier escenario.

Reemplazar especialmente para países con más limitaciones financieras como nosotros, reemplazar la infraestructura y poner la infraestructura que genera una electrificación si fuésemos a llamarle la meta final es electrificar, pues requiere muchísimo tiempo y unas condiciones de inversión óptima. Tal vez cuando hago referencia a esa conversación global, Europa, Estados Unidos, tienen muchos más recursos, vienen hace mucho más tiempo haciendo esto y hay indudablemente subsidios, en España la cantidad de subsidios que se gastaron históricamente hace 10 - 15 años para poder generar un mercado para solar y eólico cuando eran todavía supremamente costosos, no es una posibilidad que tienen países como Colombia, entonces vemos el gas teniendo un papel muy fundamental en el mediano y casi largo plazo y hay un tema de la transición energética y el impacto ambiental que nos gusta siempre resaltar, es el rol del gas para transporte.

Hoy se mueren personas, sufren personas por la calidad del aire, vemos titulares dos o tres veces al año que hay emergencia ambiental, eso es un tema muy crítico porque es el día a día de los ciudadanos y esto afecta desproporcionadamente a los vulnerables, a las personas de edad, a las personas con niños los afecta mucho más, entonces nosotros vemos que el gas, la transición energética hacia salir de hidrocarburos de manera completa, no es un tema que es racional y hay unos usos inmediatos, lo que falta, por lo que como esa conversación se tiene que informar en cada una de las geografías, es construyendo esa matriz energética de abajo hacia arriba. ¿De dónde va a salir la energía? Nosotros escuchábamos al analista global de commodities de JP Morgan esta misma semana diciendo, mire las metas globales, yo miro las tecnologías disponibles y miro cómo es que se va a generar energía y no hay cómo llegar, no hay una. Hay tecnologías que ni siquiera se conocen, el 50% va a salir de tecnologías que ni siquiera se conocen.

Entonces uno aspirar que eso pase rápido, aspiracionalmente es bueno e ir a la luna cuando lo dijo Kennedy en 10 años era una aspiración muy buena. Sin embargo, dado lo masivo y lo complejo que es hacer infraestructura para generación de energía, esto va a tomar mucho tiempo.

Y por último, la transacción con Enel, el acuerdo y él integrar solar y eólico a nuestro portafolio, hoy nos hace líderes en Colombia en generación solar y eólica, Enel tiene más de 82 megavatios operando y tiene 1500 megavatios que están en diferentes fases donde van a empezar a producir muy pronto energía, entonces nosotros somos el líder en Colombia en generación solar eólica y vamos de la mano de un socio que es el primero o el segundo global con unas metas de más de

30.000 gigavatios de capacidad a nivel global. Entonces con la mano de ellos vamos a tener un aporte fundamental en la transición energética, sin embargo, esto va a tomar más tiempo.

Volviendo a las preguntas de Kevin, entonces, TGI no tiene un apalancamiento alto, TGI tiene un apalancamiento de Deuda Neta / EBITDA de 3.3x, en la pregunta como la formulaste no comparto la apreciación. En TGI tenemos un vencimiento de un crédito intercompañía en diciembre de USD370 mm. Nuestra intención como Grupo Energía es que la compañía consiga los recursos del mercado y nos pague el crédito, obviamente, somos del mismo Grupo y vamos a acompañar en cómo es la manera eficiente de lograr eso. Cálidda como mencioné también, ya tiene un crédito firmado que permitiría pagar el bono del 2023 y la refinanciación del 2024 dentro de mucho tiempo que se vence eso y como también mencioné la intención es mirar si hay condiciones de mercado que eventualmente nos permitan hacer una transición eficiente que sea un costo bueno y que nos permita extender el perfil de maduración muy anticipadamente; estamos lejos todavía del 2024, Manuela.

Manuela Ramírez: Gracias Jorge. Carlos Carranza nos pregunta: Estimado gracias por la presentación. ¿El riesgo regulatorio peruano que mencionan es el recalcu del wacc? Y nos pregunta también sobre el plan para el bono de Cálidda que ya contestaste. Entonces es esa del tema regulatorio.

Jorge Tabares: Sí, entonces, el riesgo regulatorio peruano tiene como dos niveles, uno es el nuevo Gobierno, algunos anuncios que se habían hecho y como mencioné y como lo reflejan los mercados de capital, el sol peruano que tuvo un nivel de agitación muy grande, subió casi a 4,20 ya está en los niveles preelección.

El mercado internacional y también el crédito con swap, la tasa más bien de los bonos de Perú también ha bajado relativamente, entonces los mercados y nosotros estamos viendo que ese tema de riesgo Gobierno central, cambio de administración, cambio de algunas de las políticas es un riesgo que está moderado, aunque seguimos claramente analizándolo por las volatilidades que tiene y las incertidumbres que tiene.

Y ya lo otro yo lo llamaría el riesgo base regulatoria, siempre que haya una renovación tarifaria en Perú es un plan quinquenal, hay conversaciones con el regulador, el regulador tiene una función y es de que los servicios se presten de una manera eficiente y óptima, a la vez tiene una obligación de que las compañías tengan rentabilidad y sean sostenibles económicamente. Un regulador no puede cumplir su objetivo bajando las tarifas a la mitad y quebrando las compañías por poner un extremo ilustrativo.

Ellos tienen que tener ese balance técnico de que las compañías tienen que seguir siendo sostenibles y tienen que demostrar esa suficiencia económica para poder realizar las inversiones y para poder mantener la calidad del servicio de infraestructura en buena forma. Entonces en Perú estamos en un ciclo que es muy activo porque las 3 compañías en Perú están pasando por un ciclo quinquenal, hasta ahora solo tenemos una señal concreta del regulador en Contugas, donde la señal inicial que nos da Osinergmin no es una buena señal, eso en el Grupo no es un tema material, creemos que ese extremo. Y ahí es esa combinación entre la tasa de rentabilidad, su wacc regulatorio, cuáles son la base de activos que nos remuneran y cuál es la demanda que el regulador está incluyendo. Y vemos unas discontinuidades en las bases en las que el regulador

planteó la potencial tarifa que no son soportables técnicamente en nuestra visión y estamos involucrados con el regulador para hacerle ver y explicarle la posición técnica nuestra de manera que el impacto en la tarifa no sea tan grande.

En Cálidda estamos pendientes que es la más material del Grupo en Perú, estamos pendientes de ver ese pliego tarifario, esas condiciones iniciales que va a plantear Osinergmin y esto es una conversación que se desarrolla en los próximos 3 meses cuando estemos mostrando posiblemente los resultados del primer trimestre podríamos estar dando ya información más concreta sobre esto. Insisto, nosotros no tenemos infraestructura que nos compite, pero si tenemos la dinámica regulatoria que es la que de alguna forma, cuando el que tiene competencia, la competencia le hace bajar los precios a nosotros el regulador nos modera los ingresos de alguna forma y lo que nosotros esperamos es que esa combinación entre suficiencia técnica y suficiencia financiera se aplique con rigor y las tarifas que sean unas tarifas balanceada, la rentabilidades que nosotros tenemos cuando ustedes miran no son unas rentabilidades excesivas porque la estabilidad del negocio y la predictibilidad del negocio no dan para eso, el que quiera rentabilidades mucho más altas que las de un negocio regulado busca otras industrias. Nosotros estamos en esta, creemos que ese balance en las negociaciones con los reguladores puede ser positivo.

Manuela Ramírez: Gracias Jorge. Ahora una pregunta, para nuestro negocio de transmisión, Freddy Zuleta. Y es de Diego Buitrago de Bancolombia: ¿Cómo va el proceso de construcción y el cronograma de Colectora?

Freddy Zuleta: Buenos días, Diego. Buenos días a todos. Efectivamente, estamos avanzando, como todos saben, la fecha inicial de puesta en operación de Colectora era noviembre del 22, sin embargo, por múltiples razones conocidas como la pandemia, los retrasos en algunos temas de consulta previa, la fecha no va a poder ser esa, nosotros ya radicamos una solicitud al Ministerio para ampliar esa fecha y estimamos que hacia el final del 24 estaría el proyecto completo en operación, sin embargo, hay avances muy significativos. El proyecto tiene dos tramos, si recuerdan entre Colectora y Cuestecita el de la Loma y en el tramo inferior de Cuestecita a La Loma, ya radicados el estudio impacto ambiental, esperamos tenerlo al final de este año y ese tramo específicamente podría empezar mucho antes y al inicio del del 2024, en el otro tramo son 220 comunidades de las cuáles hemos ya protocolizado acuerdos de consulta previa con 140 y estamos en avances con el plan de choque con el Ministerio del Interior para avanzar en el resto. Entonces esperamos radicar el estudio impacto ambiental en este mismo año y dar prioridad a este proyecto de tal importancia para el país.

Manuela Ramírez: Muchas gracias, Freddy. Jorge, también de Diego Buitrago Bancolombia: ¿Qué riesgos anticipan para GEB debido a los inconvenientes en la cadena logística global?

Jorge Tabares: No vemos impacto en el corto plazo, en Cálidda que es donde estamos haciendo la masificación acelerada, los medios y los equipos vienen de China y China no ha sido afectada al menos por la interrupción de la agresión de Rusia, pero el tema de contenedores lo que logramos ya se adecuaron los proveedores a esa nueva realidad y no están esperando que se normalice el tema de los contenedores y el transporte para para suplirnos.

Temas más anecdóticos de señales muy tempranas en la ejecución de los proyectos que Freddy mencionó, esa es toda la afectación que estamos viendo. En Guatemala el proyecto va muy adelante, tiene todos los equipos y todos los elementos necesarios para terminar el proyecto. No vemos afortunadamente una afectación relevante para nosotros.

Manuela Ramírez: Gracias Jorge. Tenemos una pregunta de alguien que no se identificó. ¿Cómo ha afectado la estrategia las mayores tasas de interés? ¿Ven que los targets a adquirir estén a mejores precios, que estrategia de refinanciación o perfil de deuda tienen en este nuevo escenario?

Jorge Tabares: La estrategia de compra de compañías, es una estrategia de largo plazo. Nosotros siempre a la disciplina a la que hago referencia es tener un margen por encima del costo de capital y de esa forma poder crear valor y lo vamos incorporando en una metodología que es muy consistente de la asignación de esas tasas necesarias para para generar valor, puede no ser tan evidente para nosotros, pero las tasas de interés en Brasil si han presentado un alza impresionante más o menos como del 2% al 12%. Entonces eso se incorpora en las valoraciones las condiciones de mercado y en ese sentido de nuevo como somos un inversionista de muchas décadas, no se incorpora en el análisis y eso es toda la situación.

No observamos que esto haya tenido un impacto necesariamente, no hay un mercado tan líquido para uno poder decir que los activos se han vuelto más baratos o no son activos muy atractivos por ambiente regulatorio, por estabilidad de flujos, por el perfil de riesgo beneficio que aportan. Y la dinámica, es una dinámica más de mercado que está afectada por muchas más cosas que simplemente la tasa de interés.

La estrategia de refinanciación la mencioné, afortunadamente tenemos pocos vencimientos en el corto plazo y tenemos un alto componente 71% de tasa fija lo cual nos hace de cierta forma inmunes al alza de las tasas de interés.

Y había un tercer elemento de la pregunta, no alcancé a copiarlo a Manuela.

Manuela Ramírez: Sí, Jorge estrategia de refinanciación o perfil de deuda en este nuevo escenario de tasas de interés. Lo has venido contestando.

Jorge Tabares: Agregaría que lo que vemos hoy en el portafolio sigue siendo nuestro objetivo no es cierto, somos activos de muy largo plazo de ingresos estables, entonces en ese sentido tener deuda también que no tenga muchos picos y que tenga unos vencimientos largos es algo que es deseable, en el portafolio nuestro hay que tener un componente de corto plazo porque genera una eficiencia grande por los menores costos de la parte corta de la curva, pero en general si es una estrategia conservadora de tener deuda de largo plazo que nos permita operar el negocio sin estar sujetos a variaciones y condiciones de mercado, las dos condiciones de mercado la obvia que se habla las tasas de interés pero también está el tema de que no se nos puede olvidar y ustedes saben mejor que yo seguramente, estamos en una situación sin precedentes de liquidez, a pesar de que las tasas de los bonos han subido, los bancos nos dicen a nosotros yo no he subido, yo sigo acá, yo tengo plata y los costos internos, las tasas esperadas de colocación no han subido. Entonces hay de cierta forma una dislocación entre mercado de capitales y mercado bancario favoreciendo al mercado bancario y donde ellos solamente se verían afectados ya cuando haya unas acciones mucho más concretas de los bancos centrales de los países. En Estados Unidos la

reacción inmediata a la situación en Europa fue moderar al menos las expectativas de subida de la tasa de la Reserva Federal y va a haber una tensión muy grande, muy grande, entre los bancos centrales, protegiendo la inflación y por el otro, con unas presiones gigantescas, el precio del petróleo en Estados Unidos la gasolina está en su nivel más alto de los últimos 25 años.

Entonces por un lado esas presiones inflacionarias y por otro lado la reserva tratando de recuperar sus recursos y generando unas condiciones de mercado de más normalidad; esa dinámica es la que vamos a estar viendo en el corto plazo, con un agravante como lo decía tal vez la Andi hace un mes o un mes y medio y es que cuando es inflación importada, las medidas monetarias tienen menos efectividad y eso es un tema que es absoluto, no es un tema que se lo inventaron, entonces hay esa tensión multiparte que en mi opinión personal va a ser que las tasas suban más lento y no va a ser una situación fácil desde el punto de vista inflacionario y por ejemplo al nuevo Gobierno en Colombia le va a tocar seguramente uno de sus principales elementos va a ser ese, va a haber mucho ruido asociado a la inflación.

Manuela Ramírez: Tenemos dos preguntas sobre la estrategia de crecimiento, voy a leer las dos, porque creo que en una respuesta podemos contestarlas. Una es de Andrew de Credicorp Capital y dice: ¿Pueden comentar si hay avances con las potenciales enajenaciones de participaciones, activos no core del Grupo?

Y la otra es sobre: ¿Podrían ampliar un poco más la estrategia que se encuentran buscando, plazos, targets y racional en esta búsqueda?

Jorge Tabares: Gracias Andrew, sí, sobre las ventas, pero nosotros sabemos mencionado que hace un año y medio que Promigas no estaba dentro de los objetivos de largo plazo del Grupo, es una excelente compañía, tiene un negocio muy sólido, un buen management, pero cuando uno mira el portafolio del Grupo y tener 15% de participación en alguna compañía, eso lo que definimos en la revisión de la estrategia en el 2020 es que no es básico, no es estructural tener un activo de estos en el portafolio. Nosotros retomamos y más importante aún hay al parecer potenciales compradores para un bloque de esos, hay otro paquete más o menos similar en el mercado de acciones de Promigas, entonces eso generó una dinámica de potenciales compradores entonces vamos a retomar el tema de nuevo. Ese sí es más fácil aún la disciplina, porque definir precio de venta en caso que resulte un comprador, lo podemos hacer.

En términos de xx, cuando miras el portafolio nosotros tenemos bastante gas en el portafolio y transmisión representa el 17% del EBITDA del GEB. El negocio de transmisión vemos una potencial de inversión muy grande asociado a que cada vez las redes van a ser más complejas, cada vez la generación no solamente distribuida, afectando a los distribuidores sino la mayor diversidad de generadores solares eólicos que si nos comparamos hace 15 o 20 años con la generación hidráulica, que eran unas pocas plantas muy localizadas, eso va a generar presión sobre los sistemas de transmisión y nosotros estamos ahí prestos a invertir y creemos que hay posibilidades y vemos adicionalmente que podemos diversificar a un país que tiene unas condiciones bastante buenas para el mercado energético como Brasil.

Entonces ese es el mensaje, el mensaje es transmisión Brasil, es nuestro foco principal, transmisión Colombia nos interesa, pero en convocatorias no hemos ganado todo lo que hemos podido y hemos incrementado significativamente la participación de mercado, ya tenemos casi el

20% del mercado en Colombia, vemos alguna dinámica en Chile que podría ser después de todo lo que ha pasado allá política y socialmente puede que los activos ya estén a unos mejores precios y estamos mirando.

Lo que he mencionado, pero es un tema más de mediano y largo plazo es algunos de los estados de Estados Unidos, Estados Unidos es una sandía supremamente grande pero hay estados particulares que pudieren ser, en eso la verdad estamos y como también lo hemos

mencionado anteriormente, estamos en etapas muy preliminares de entender mejor el mercado, identificar por dónde es que serían las oportunidades, ese es cómo el panorama, nos han ofrecido negocios de gas que son atractivos, pero de nuevo lo importante que queremos hacer en el corto plazo es balancear el portafolio y generar más electricidad, participar más en el negocio de electricidad y transmisiones el que el que más nos gusta, estamos creciendo orgánicamente en generación solar y eólica a través de Enel, nuestra participación en esa compañía que es de 42,5% nos deja tranquilos de que estamos teniendo una muy buena contribución de ese crecimiento del sector de generación, Manuela.

Manuela Ramírez: Sebastián Gallego, pregunta si podemos comentar que esperar de Cálidda, ¿Si los crecimientos vistos en 2021 podrían continuar?

Mario. Caballero: Sí, gracias por la pregunta. El 2021 ha sido un año muy particular para Cálidda, porque claramente hemos recuperado todo lo que no se pudo hacer en el 2020 por el impacto de la pandemia. El EBITDA creció en cerca del 30%, hemos aumentado las conexiones comparados 20 y 21, eso tiene una dinámica muy específica de recuperación para cuando uno mira las tasas de crecimiento del negocio antes del 21, son una concesión que ha venido y va a continuar todavía en crecimiento acelerado, pero naturalmente, ese crecimiento al inicio de la concesión, que estaba en ritmo de doble dígito, no más el EBITDA ha venido a niveles de entre 12% y 15% de crecimiento en todo el periodo anterior al 21, lo que ya encontramos a finales del 21 es una empresa mucho más consolidada ya con 1.3 millones de clientes, 14.000 km de red de conexión y naturalmente lo que nos queda por hacer es cada vez menos, entonces ese crecimiento va a seguir, pero marginalmente va a ser menor.

Lo que nosotros esperamos es ya una mirada más de mediano plazo y crecimientos del EBITDA más moderados, tal vez en niveles de entre 7%, 5% es lo que uno debería de empezar a pensar hoy en día.

Manuela Ramírez: Perfecto, Mario. Tenemos de Larrainvial a Juan. ¿El dividendo de Enel hacia GEB para 2022 es de COP350 billones?

Jorge Tabares: Esa parte de dividendo que es superior un poco a eso, es el dividendo extraordinario asociado al acuerdo que logramos con Enel el año pasado. Sí recordarán, Enel por cinco años distribuyó el 70% de las utilidades y a partir del año pasado, en 2021 y allá en el 22 con el acuerdo de accionistas, tenemos una matriz de reparto de dividendos asociados al endeudamiento de la compañía que arroja 90% de distribución de las utilidades en el 2022 de las utilidades de 2021, esas son las cifras que Enel ha publicado, eso no ha sido aprobado por la Asamblea, entonces no hay un número concreto, pero Enel publicó las cifras y va a llegar a una cifra o un número bastante importante que está asociado a esos crecimientos que les mostraba del 17% al 33% en las utilidades tanto de Codensa como de Emgesa.

El extraordinario, el año pasado nos repartieron el 55% de esas utilidades retenidas entendiéndose como la diferencia entre el 70 y el 90 por 5 años y por flujo de caja de la compañía el año pasado nos repartieron 55 y una vez se concretará la fusión, que ya es un hecho, tenemos derecho a otro dividendo por ese 45% remanente y esos son los recursos que nos van a entrar, el plan es en agosto de este año. Por eso como nos fórmulas la pregunta, hace referencia entonces solamente al dividendo extraordinario de Enel. Aquí estoy haciendo el cálculo para tenerlo, es un número más cercano a COP400 miles de mm, de nuevo que recibiremos en agosto.

Manuela Ramírez: Esta pregunta es sobre TGI: ¿Cómo están manejando la gran compra de dólares que tienen por el cambio de endeudamiento en TGI de dólares a pesos por el cambio en la sociedad tarifa?

Adriana Munevar: Buenos días para todos. Bueno, la composición de la deuda de TGI a hoy es de USD1.12 billones, de eso USD370 mm es un crédito que tiene TGI y con el GEB, ese crédito estamos planeando hacer una operación de manejo de deuda y tener una deuda denominada totalmente en pesos colombianos. Y la parte del bono, que son los USD750 mm restantes, que tienen un vencimiento al 2028 y en este momento lo que estamos planeando es hacer coberturas financieras al respecto. Estamos pues hemos venido haciendo un análisis bastante detallado con Jorge, con el equipo del GEB, con la Junta Directiva de TGI para definir la estrategia final de cómo haremos ese proceso de cobertura.

Claramente en los próximos meses lo definiremos y estaremos ejecutándolo hacia inicios del segundo semestre del 2022, de acuerdo a lo que establece la Resolución 175.

Jorge Tabares: Enfatizar entonces, la instrucción de la Junta Directiva es no dejar el riesgo cambiario abierto. Hoy no existe el riesgo cambiario porque la resolución empieza a regir en ese elemento a partir de junio de este año y ya en su momento haremos, porque la pregunta fue asociada o formulada como compra de dólares, haremos derivados y de manera ordenada buscando un costo eficiente de la cobertura.

Manuela Ramírez: Última pregunta ya para para cerrar, nos preguntan: ¿Cómo van los pilotos de generación de hidrógeno?

Jorge Tabares: Nosotros no tenemos pilotos de generación de hidrógeno. La contribución de hidrógeno la está haciendo Promigas por el momento que tenemos participación accionaria, en el GEB estamos buscando a través de TGI cómo alinearlos con ese plan, en esa ruta de hidrógeno contribuimos con comentarios y conceptos técnicos cuando el Gobierno estaba definiendo la ruta de hidrógeno. Para nosotros, tal vez en términos más concretos de negocio, la verdad es que nuestras proyecciones financieras no tenemos todavía un beneficio del hidrógeno para el negocio. Sí, en lo estratégico y en lo técnico, sabemos que si se puede generar hidrógeno verde en Colombia la Guajira es un muy buen punto por la riqueza solar y la riqueza de vientos, la riqueza del recurso natural.

Y en ese caso la infraestructura de TGI tiene un valor muy alto, porque podemos 20% de la mezcla de lo que transporte TGI puede ser hidrógeno sin hacer ningún ajuste técnico a los ductos, entonces tenemos un potencial de negocio, pero está todavía muy lejos y no lo tenemos monetizado.

Con eso agradecemos, si no reconociendo que nos extendimos un poco, pero celebrando además que haya habido tantas preguntas, ese es el objetivo, no es contarle lo que nosotros tenemos en mente, sino lo que puede haber en el mercado y les sirva a todos escucharse.

Las noticias son muy buenas afortunadamente estamos en un sector bastante resiliente. Está reflejándose en el manejo juicioso tanto de las compañías que controlamos como de los socios. Estamos viendo el potencial de este acuerdo con Enel y la formación de Enel Colombia que ya es una realidad y seguiremos buscando crecer de manera eficiente y ordenada.

Manuela Ramírez: Muchas gracias cualquier pregunta adicional del equipo de relación con inversionistas está disponible para sus preguntas vía mail y cualquier cosa, seguiremos manteniéndolos, de la manera más transparente, como siempre informados. Entonces muchísimas gracias y gracias a todos ustedes.

Hasta luego.

Muchas gracias.