

GEB Conferencia de Resultados 3T21
30 de noviembre de 2021

Jorge Tabares: Dado que están pasando tantas cosas buenas y, adicionalmente, hay tantas decisiones estratégicas del Grupo, consideramos importantes reunirlos y sobre todo, además de contarles los resultados, dar la oportunidad de preguntar. Siempre las preguntas son más interesantes que lo que nosotros planteamos aquí y adicionalmente todos pueden oírlos, entonces dado que ya presentamos TGI & Cálidda que son las dos compañías operadoras más grandes del grupo, voy a ir muy rápido, de manera que podamos dejar la sesión de preguntas y el compromiso de retomar el calendario para el Investor Day.

En términos de resultados, enfocándonos en los 9 meses, los ingresos van creciendo al 6,4%, COP3.9 billones, la utilidad operacional básicamente se mantiene, todo esto en el contexto de una baja que sabíamos que iba a ocurrir en TGI, que la compañía misma ha logrado defender y va mucho mejor y el esfuerzo del resto del Grupo para contribuir a eso y logramos mantener esa utilidad operacional 0,3%, un incremento significativo en el EBITDA en la mitad de la página a COP3.8 billones creciendo el 25%, como mencionaba Juan Ricardo esto tiene unos recurrentes, si uno los normalizará el EBITDA está creciendo orgánico incluyendo el aporte de Argo, que es una adquisición, pero al menos los no recurrentes, un poco por encima del 5%, como dice el pie de página allí. Es un año extraordinario, pero el año base también es un año muy positivo.

En la utilidad neta, después de descontar interés minoritario, vamos creciendo al 10% y ahorita vamos a ver un reflejo claro de la diversificación del portafolio y como todos estamos aportando. En CAPEX y adquisiciones estamos creciendo de manera muy importante orgánica. En los proyectos en ejecución Mario Caballero les comentó que vamos creciendo muy significativamente en las conexiones en Cálidda, en el ritmo de inversión en Perú, pero también acá en sucursal de transmisión hemos crecido y esos USD223 mm vamos creciendo al 51%, la reactivación claramente se ve y estamos operando en campo full invirtiendo capital.

En términos de la composición del EBITDA, tal vez para hacer una mención de que cuando sumamos gas, transporte de gas y distribución del gas, ese es el 40%, o sea, somos una compañía que tiene bastante composición de gas y transmisión de energía representa solo el 15%. Esto lo vincularemos más tarde con la estrategia del Grupo que es crecer ese 15%, queremos invertir en transmisión de energía y que eso signifique una mayor participación a pesar de que orgánicamente hemos crecido casi lo máximo que hubiéramos podido crecer, porque en Colombia hemos logrado ganar muchas convocatorias UPME, que son estos proyectos que estamos ejecutando.

Y lo otro para resaltar acá es la cantidad de clientes que tenemos, tenemos en distribución de energía 4.3 millones y en distribución de gas 3.7 millones de conexiones. Al referirnos a conexiones quiere decir, que el número de personas es mayor y esto nos crea una cantidad de negocios a futuro, sobre todo a través de Codensa hay muchos negocios que va a explicar ahorita Juan Ricardo en la estrategia que son bien relevantes.

Finalmente, estamos en un bajo nivel de apalancamiento, tal vez muy bajo, diría yo, dada la generación de caja tan significativa, un Deuda Neta/EBITDA de 2.7x y unas rentabilidades que son

relevantes, incluso cuando la normalizamos tal vez estaremos un punto y medio por debajo de las cifras que está mostrando, pero un retorno sobre el patrimonio del 19% para una compañía del tamaño de nuestro claramente es un tema muy positivo.

Cuando miramos el crecimiento del EBITDA del 25% por negocio, se refleja entonces que el tema de TGI está compensado primero por el esfuerzo que está haciendo la compañía y segundo por todas las otras compañías del portafolio creciendo de manera muy significativa.

En generación una gestión realmente extraordinaria de Emgesa en donde han logrado aprovechar muchísimo la estrategia de contratación de largo plazo, tener que comprar menos energía en el spot y, adicionalmente, lograr monetizar parte de créditos de carbono. La compañía incursionó de manera importante en ese mercado y creo que está en una situación de liderazgo en Colombia sobre ese tema.

Para resaltar entre los factores de crecimiento, uno de los puntos más importantes es esa composición entre lo controlado y no controlado, somos un holding por un lado, pero somos un operador por el otro y en esta foto de EBITDA estamos mostrando un 50/50 de participación de ambos, donde las no controladas nos están jalando hacia arriba un poco, y allí hay parte por un lado podría llamar no recurrente, que es los dividendos extraordinarios de Emgesa y Codensa, pero por otro lado es gestión, nosotros hicimos la gestión de lograr un acuerdo con nuestro socio y a raíz de eso logramos liberar unos dividendos, entonces no es un no recurrente accidental, sino que es claramente direccionado por nosotros. En la parte controlada, hablando del EBITDA casi en punto de equilibrio con una ligera disminución a pesar del reto que sabíamos que teníamos de recuperar el impacto del negocio de transporte de gas.

En ingresos, se ve claramente lo que mencionó Mario Caballero de Cálidda, Cálidda aportando de una manera muy sólida a ese crecimiento dada la normalización. La baja que mencionábamos en transporte de gas y el negocio de transmisión de energía, que es un negocio bastante orgánico, mostrando también un aporte marginal de COP9.000 mm, lo mismo que distribución de energía, entonces también en esta visión de diversificación como unos compensan a otros y estamos creciendo en la gran mayoría de negocios.

En costos tenemos una política de austeridad muy significativa que no va a ser una política de pandemia, la idea es una política de manera sostenida y que logremos ser más eficientes. Cada vez ese crecimiento grande del 129 en Cálidda en distribución de gas natural se ve se ve reflejado y superado por los ingresos, esto es al tener mayores costos pass-through se reflejan en esos 129, pero miren como los otros están controlados en menos -6, -2, el +4 también obedece a un one off y no necesariamente a un tema recurrente y en los gastos administrativos tal vez ahí el número raro a explicar es transporte gas, donde básicamente son unos temas no recurrentes, no es que estemos incrementando la base de gastos administrativos en TGI particularmente, sino que hay unos temas asociados a transacciones y a efectos contables no recurrentes que no son caja inmediata tampoco.

En utilidad neta, esta es la gráfica que yo creo que representa la potencia del Grupo de manera más significativa, si ustedes ven ese crecimiento ya el consolidado del 10% en la utilidad neta, esos 1.510 de crecimiento los reflejan las filiales, las no controladas, lo que operan otros socios nuestros y nosotros tenemos una participación y fíjense que esta gráfica muestra que no hay

ningún negocio que este debilitándose, todos los negocios están creciendo, aunque sea unos de manera marginal y los más pequeños hasta los más grandes están creciendo. Como mencioné el tema de Emgesa que es el que más aporta, es clara y pura y dura gestión por parte de Enel del negocio de generación y entregándonos unos resultados muy positivos y el resto también.

El portafolio nuestro, es un portafolio saludable diciendo claramente que tanto Trecca como Contugas pues a largo plazo no van a ser las mejores inversiones por el monto original de las inversiones o por los retrasos en la construcción de los proyectos, pero que aportan, y si no aportan van a aportar muy pronto claramente caja y utilidades a la compañía.

Arriba también vemos ligeramente bajan los gastos financieros, nosotros hemos pagado USD100 mm de prepago de deuda en el último año. En diferencia en cambio vemos un compuesto de varios elementos, entre otras, el principal bloque de eso es un comparativo; el año pasado en TGI tuvimos una utilidad por diferencia en cambio por los tiempos de sanción versus pago de dividendos y no obedece a lo que naturalmente uno pensaría que es por exposición cambiaría de la deuda, la mayor parte de la diferencia en cambio de la deuda se compensa por el portafolio de deuda en Brasil, el hecho de diversificar entre los dos también nos compensa ese tema de diferencia en cambio.

En deuda estamos en una posición realmente privilegiada, un bajo apalancamiento, una posición de caja que ven en la mitad de USD581 mm a nivel de Grupo, es una caja sólida y pocos vencimientos el año entrante y moderados del año siguiente, esa combinación caja, endeudamiento, bajos vencimientos, es lo que nos permite a nosotros aspirar y soñar tal vez con seguir creciendo, con comprar compañías y aprovechar esa capacidad que tenemos de gestionar más, pues una clara evidencia en el mercado de que hay inversiones por hacer rentables y el Grupo puede aspirar a complementar el crecimiento orgánico que estamos creciendo, cómo les dije al 51% de este año con inversiones inorgánicas.

Aquí está el CAPEX visible hoy, estos son dólares el período de 5 años donde si ustedes ven el verde oscuro que es el negocio de transmisión, terminar de ejecutar esos proyectos que ya están adjudicados, el más importante para efecto país que es Colectora, como mencionó Juan Ricardo, ya tenemos casi la mitad de las consultas previas ya firmadas y eso genera un momento positivo muy importante para lograr presentar ese estudio de impacto ambiental al regulador y cómo Cálida dada la maduración, nosotros hemos hecho casi USD1400 mm de inversión, tenemos 14.000 km de líneas como ya la concesión va requiriendo menos caja, porque ya vamos cubriendo el mercado completo y en el próximo periodo esperamos cumplirlo. Ya en el 2024 incluso, esto demuestra que no se necesita. Es terminar Trecca con un poco más de USD100 mm, el proyecto a más del 90%, y aquí tenemos todavía nociónal la regasificadora que no es nada más que eso, el Gobierno ha dicho que va a replantear el tema de la regasificadora y lo estamos mostrando aquí nociónal entre las posibilidades de inversión, habíamos dicho claramente que la relación riesgo / rentabilidad de la estructura anterior no nos funcionaba y parece que todos dijeron lo mismo porque la UPME decidió cancelar el proyecto.

Tenemos un orden de USD310 mm a USD320 mm de inversiones en promedio en los próximos años, que es lo que nos permite aspirar a comprar compañías porque no tenemos CAPEX orgánico suficiente en nuestra huella de negocio actual para usar la caja que genera la compañía.

Con esto pasamos a preguntas y respuestas de esta primera sección de resultados.

Olga Acosta: Muchísimas gracias, muy importante estos resultados Jorge, aquí apunté, crecimiento del 48% de las utilidades y el 107% en el EBITDA en el 3T21 para todo el Grupo Energía Bogotá. Felicitaciones al Grupo y pues vamos a responder a algunas preguntas que ya nos han llegado. Adriana Munévar, la invito a que integre aquí este momento de preguntas, también tenemos desde Cálida a nuestro CFO Mario Caballero.

Entonces la primera pregunta es para TGI: ¿El cambio de remuneración de dólares a pesos para TGI va a tener algún tipo de indexación?

Adriana Munévar: Sí, correcto. La inversión que está actualmente reconocida está en dólares del 2009, dentro de la resolución lo que se contempla es que se traerá a dólares del 2021 con el IPP y luego se traducirá con la tasa de cambio al cierre del 2021. De ahí en adelante, cuando ya la tengamos en pesos, se indexará con el IPC.

Olga Acosta: ¿Confirman también cuánto tiempo tienen para hacer ese cambio, Adriana?

Adriana Munévar: Sí. La resolución da siete meses a partir de la emisión de la resolución, que es aproximadamente primero de junio del próximo año que estamos haciendo ese cambio.

Carlos Enrique Rodríguez, Porvenir: Buenos días para todos, muchas gracias por la presentación. Adriana con respecto a TGI, como han sido las conversaciones con las calificadoras viendo los indicadores de deuda que van subiendo. ¿Ustedes cual creen que es el punto máximo que va a llegar a esos indicadores, teniendo en cuenta también la nueva regulación y que tanto espacio hay para para nuevos proyectos y nuevo endeudamiento, teniendo en cuenta la Regasificadora del del Pacífico? ¿Y si nos puedes compartir ese proyecto como lo están viendo en estructura deuda/equity y también y de cara política de dividendos que podríamos esperar?

Y aprovecho y hago la pregunta también para el Grupo, para Jorge, ¿Si nos pueden dar alguna update de la venta del Distrito y cómo han ido las conversaciones con los extranjeros y cuáles son sus expectativas? ¿Y también en el portafolio de ustedes, cuáles son los planes que tienen para Promigas? Muchas gracias.

Adriana Munévar: Muchas gracias por tu pregunta. Respecto al tema de calificadoras como les compartí tuvimos la revisión en este trimestre, dentro de nuestras proyecciones que normalmente se hacen hasta el 2027, ya estaban incorporados los impactos que mencionaba de las resoluciones y en ese sentido el punto máximo de endeudamiento, lo tenemos para este año, para el 2021 y a partir del otro año empezaría a bajar ese punto de endeudamiento con base en esas proyecciones que presentamos con calificadoras.

Me preguntabas, ¿Cómo se ha planteado ese proyecto de la Regasificadora? Es un consorcio en donde habría una entidad independiente, 50/50, TGI tendría el 50% y la estructura de deuda/capital sería aproximadamente 60% de deuda, 40% capital, en ese sentido no tendríamos que consolidar en los estados financieros de TGI y por tanto no veríamos afectada ese nivel de endeudamiento, sin embargo, como sabemos y creo que más adelante les compartiremos, pues el proyecto quedó cerrado en este momento, pero seguimos con el alto interés si el Gobierno lo vuelve a sacar de una nueva manera estructurada.

Política de dividendos, dentro de nuestras proyecciones la mantenemos como ha sido hasta la fecha, con una distribución del 90% de la utilidad neta de TGI. Gracias.

Jorge Tabares: Frente a la venta de las acciones del Distrito, lo que el Distrito concluyó es, como ya está aprobado por el Consejo de la venta del 20%, faltaban 9.4%, ellos decidieron cambiar un activo por otro, vender la parte que tienen en el Grupo Energía Bogotá para construir y dejar financiada una línea de metro. Nosotros lo que estamos haciendo es liderando el proceso, pero obviamente es una venta del accionista. Los tiempos, te diría son: estamos haciendo lo administrativo lo más rápido posible para poder estar frente al mercado y hacer ese proceso de venta y de optimización de precio con la mayor pausa posible.

El cronograma que tenemos que es el mecánico. Hay un tema que nos favorece y es que debemos tener contratados abogados, banqueros de inversión antes de ley de garantías; nos favorece porque nos obliga a trabajar en unos tiempos supremamente comprimidos. Nosotros estamos invitando a los bancos de inversión y a los abogados en los próximos 8 a 10 días y dándoles tiempos muy cortos. Como es la segunda vez que se hace esto y la primera vez también lo lideró el Distrito, creemos que lo podemos hacer de manera más expedita, hay una cantidad de lecciones aprendidas y de documentos que podemos utilizar nosotros en este momento.

Ya frente a tiempo a mercado, obedecerá a qué rumbo tomen las transacciones, sí realmente es una transacción local seguramente puede hacer un poco más rápido si es una transacción internacional eso va a requerir un poco más de esfuerzo. Estamos apuntando en el cronograma mecánico de nuevo que de posibilidades algo así como junio, el tema es que la última vez que miré elecciones en ese momento y eso puede o no dificultar la conversación con los inversionistas, pero aspiramos a que sea en el primer semestre, y si no, muy pronto después de eso. Eso es en cuanto a la venta.

La segunda pregunta de Promigas, nosotros en el en la revisión estratégica que terminamos el año pasado, miramos el portafolio que es bien diverso y esa posición a pesar de que es una súper buena compañía, muy bien gestionada, definimos que era no estratégica. Entonces, en algún momento lo vamos a vender en este momento del proceso no ha avanzado por parte nuestra, lo que nos encontramos es que parece que hay algún inversionista también vendiendo un bloque grande de acciones de Promigas.

Entonces estamos dejando que eso corra su curso, a ver si nos da alguna indicación de viabilidad de encontrar compradores para el paquete que tenemos del 15% de Promigas. Entonces no hay fecha en este momento y más allá de una decisión estratégica, de que de pronto tener negocios que controlamos o crecer en lo que queremos crecer hace más sentido que tener esa posición en Promigas.

Olga Acosta: Bueno, tenemos acá también pregunta para Cálidda Mario, dice: ¿Están contemplando algún cambio regulatorio de cara al próximo periodo quinquenal y la operación de deuda también implicaría una búsqueda de mayor endeudamiento para apalancar el crecimiento y el CAPEX?

Mario Caballero: Sí, muchas gracias por la pregunta. A ver respecto de cambios regulatorios, hoy en día no tenemos nada muy puntual, algo en lo que nosotros estamos trabajando de manera bastante importante y acercándonos al Gobierno, es tratar de poder de desarrollar alguna

regulación que nos permita hoy en día expandir sobre todo nuestra huella social. ¿Qué significa esto? básicamente, por ejemplo, hoy en día no podemos acceder a construir en cerros debido a que la regulación no lo permite, entonces estamos siendo muy propositivos y constructivos, con de cara al Gobierno y las autoridades, para ver que se puede desarrollar y construir en ese marco, para poder nosotros incrementar nuestra penetración y sobre todo llegar a las poblaciones que más lo necesitan.

Respecto de lo que es el endeudamiento y apalancamiento, ahorita estamos enfocados básicamente una transacción de refinanciamiento, con ello el nivel de apalancamiento más menos debería de mantenerse por debajo del nivel del múltiplo de cuatro que es con lo que nos hemos venido operando en estos últimos años y hacia futuro ya con una entidad que ha penetrado el mercado de manera bastante importante, el CAPEX que nos queda hacia los siguientes años es bastante menor por ejecutar.

Nuestro proceso de expansión importante se ha dado durante los últimos 10 años, con cerca de USD1.4 billones de inversión, lo que nos queda por hacer ya es bastante menor y por ende en nuestra perspectiva es que ya pasando el 2023, gradualmente ese nivel de apalancamiento va a seguir bajando y acercándose a niveles más cercanos a límite inferior de un múltiplo de 3 y probablemente algo cercano inclusive a 2.5.

Diego Buitrago, Bancolombia: Buenos días, gracias por la invitación. Qué bueno estar en un evento presencial después de mucho tiempo. Una pregunta para cada uno, Adriana en el tema de TGI y la regasificadora: ¿Quizás como cuál fue la razón principal o el fondo de no participar en esta oportunidad en la licitación, o qué condición sería la que están esperando por parte del Gobierno en la estructuración del proyecto para poder al menos ofertar por el proyecto?

Para Jorge, en el tema financiero y la estrategia de cobertura de tipos de cambio, etcétera. ¿Qué tan grande es el reto con el cambio en TGI con la tarifa de dólares a pesos y si creen que junio del 2022, es una fecha estrecha para poder normalizar de alguna manera todo el perfil de deuda, flujo de caja, etcétera por temas de moneda?

Y para Mario, agradeciendo la participación es: En el tema de riesgo político...(Interrupción sonido minuto 53:50 a minuto 59:06)

Olga Acosta: Bueno, muchas gracias por la participación.