

**GEB Conferencia de Resultados 2T22**  
**18 de agosto de 2022**

**Manuela Ramírez:** Soy Manuela Ramírez, Gerente de Relación con Inversionistas de Grupo Energía Bogotá. Bienvenidos a nuestra conferencia de resultados del 2T22, por favor, antes que nada, regístrese con su nombre y empresa para que podamos identificarlo fácilmente durante la sesión de preguntas y respuestas. Esta conferencia está siendo grabada.

Los informes de resultados fueron publicados ayer y demás documentos ya pueden ser consultados en nuestro sitio web, en la sección de inversionistas. Pueden hacer sus preguntas en cualquier momento a través de la sección de preguntas y respuestas que encuentran en la parte superior derecha de su pantalla.

En este momento le doy paso a Jorge Tabares, nuestro CFO, quién liderará la llamada.

Buenos días, Jorge.

**Jorge Tabares:** Buenos días a todos, muchas gracias por su interés. Gracias Manuela.

Nosotros publicamos un nivel altísimo de detalle con el ánimo de facilitar el entendimiento de los resultados del Grupo y acá presentamos un resumen breve, de manera que podamos abrir un buen espacio para preguntas y respuestas a lo cual los invitamos a preguntar cualquier observación que puedan tener.

En el 2T22 el Grupo tuvo resultados muy positivos, reflejando esa combinación de la industria en donde estamos, que tiene una indexación tarifaria, la estrategia que estamos ejecutando de crecimiento inorgánico, pero además, la rentabilización de las operaciones. Tenemos crecimiento también orgánico en donde estamos operando.

Si miramos al EBITDA, un sólido crecimiento del 15% alcanzó COP738 miles de M, que es como están todas las cifras de la presentación y observamos que todas las industrias están presentando crecimiento lo cual consideramos muy positivo y un efecto que combina en nuestra diversificación de negocio.

El negocio del gas, tanto en distribución como en transporte es el que más sigue contribuyendo; transmisión de energía contribuye con 20% y como hemos mencionado reiteradamente es nuestro foco de crecimiento. Si miramos por geografía, en el trimestre Colombia aportó el 60% de ese EBITDA, este es un trimestre en que el EBITDA es generado principalmente por las compañías controladas, respecto a las no controladas solamente Argo tiene un muy pequeño dividendo, pero la mayoría de dividendos fueron decretados en el primer trimestre del año.

Nuestro endeudamiento es moderado, sube levemente, pero seguimos en 2,9x EBITDA en términos de deuda neta con una capacidad importante de crecimiento.

Las rentabilidades, tanto del patrimonio como de los activos bajan ligeramente pero se mantiene en niveles que consideramos bastante saludables. Miramos el cuadro abajo a la derecha, unos ingresos que crecen al 23%, muy robusto y refleja que estamos en una industria que es

bastante resiliente y que, adicionalmente, cómo voy a mostrar vienen unas posibilidades de crecimiento importantes.

La utilidad operacional se mantiene al nivel que teníamos y la utilidad neta de la controladora tiene un pequeño incremento durante el trimestre.

En inversiones hay una combinación de inversiones orgánicas e inorgánicas, USD116 mm fue la adquisición de Elecnorte y el resto también presentando un crecimiento importante, es la cifra de CAPEX de Grupo, principalmente es el negocio de transmisión en Colombia y en Perú en Cálidda donde estamos invirtiendo muy activamente.

Estas cifras, si miramos las variables macroeconómicas de interés tenemos la depreciación del peso (durante el trimestre del 6%) , y como es de conocimiento de todos los mercados, tanto el índice de precios al productor en Colombia como el índice de precios al productor en Estados Unidos, que son cifras que influyen positivamente en el comportamiento de nuestros ingresos.

Pero adicionalmente, hay muchas variaciones de las tasas de cambio cruzadas. Estas cifras son en pesos, por lo tanto, todos los negocios de Perú al re-expresarlos en pesos generan unos resultados positivos adicionales , también con un efecto menor desde Brasil.

En hechos relevantes para resumir temas que en su mayoría los hemos anunciado al mercado, son el total del valor de la adquisición del negocio de Brasil es de USD1.406 mm, de esto por el orden de los USD840 mm es lo que le pagaremos al vendedor de los activos a un fondo gestionado por Brookfield.

En Elecnorte agregamos 138 km de líneas operativas a nuestras redes de transmisión y profundizando nuestra presencia en la Guajira, que es un territorio tan importante para el sector energético en Colombia.

Colocamos los bonos por COP262 mm, en lo que en su momento eran unas condiciones de mercado que considerábamos complejas, pero lo que nos ha demostrado la historia es que el mercado siguió complejizándose y las tasas siguieron subiendo desde el momento en que nosotros emitimos.

Muy importante explicar de manera contundente el tema de las acciones del Distrito. El Distrito ya no está vendiendo sus acciones, las iba a vender para hacer una línea del metro y decidieron más bien una financiación de bonos y, por lo tanto, está cancelado el proceso de enajenación.

Cuando miramos a las filiales, el hito más importante y que es bastante trascendental, es el proceso tarifario de Cálidda, en donde capturamos casi un 10% de incremento en las tarifas. Esto es detrás de las inversiones que la compañía ha hecho en los últimos 5 años y un compromiso también de inversiones de casi USD250 mm durante el quinquenio. Entonces, esto es reflejo, insisto, de las inversiones, de la expansión de red de la infraestructura que construimos en toda la zona concesionada de Lima. Estamos avanzando muy eficientemente y además con el concurso de muchísimos privados, docenas, casi centenas de operadores privados están contribuyendo a la conexión de nuevos clientes que nos van a dar ingresos recurrentes a

futuro; tenemos un incremento de casi 100.000 clientes que esperamos tener conectados al final del año.

Las cifras de Cálidda son muy positivas, pero eso es parte de lo que vamos a ver reflejado en los incrementos de costos, por qué hay unos incrementos de costos que tienen el correspondiente incremento en los ingresos y también hay unos costos no recurrentes asociados a esas conexiones. El negocio de Cálidda al final de año va a tener un incremento del EBITDA que es representativo.

El negocio de transmisión, la línea Colectora, que es un proyecto fundamental para las energías renovables no convencionales en Colombia, este es el que va a permitir traer a los centros de consumo al centro del país toda esta energía generada en la Guajira por diferentes operadores.

Vamos al 90% en todas las consultas previas con las comunidades, faltan alrededor de 20 y es notable y muy positivo la cantidad de acuerdos que hemos logrado, sabemos escuchar a las comunidades e incorporar sus preferencias y sus necesidades y lograr acuerdos; esto en el entorno del nuevo Gobierno es muy importante, y adicionalmente, creemos que esa demostración contundente de Involucramiento con las comunidades nos va permitir trabajar mancomunadamente con el Gobierno para alcanzar todas las consultas, de manera que podamos acelerar el trámite de licenciamiento ambiental y que esta línea entre en operación.

El Ministerio de Minas y Energía extendió el plazo para poner en operación esta línea, por la demostración que hicimos de las fuentes y orígenes de los retrasos, en este momento esto está para julio del 2025, aunque seguimos luchando para hacerla de la manera más rápida posible. El eje principal de materialización de la transmisión energética de Colombia pasa por la línea Colectora y como tal estamos plenamente alineados con los direccionamientos que ha dicho tanto la nueva Ministra de Minas y Energía cómo el Presidente Petro.

Y en el refuerzo suroccidental también obtuvimos una extensión adicional hasta noviembre de 2023. Y en términos de la estrategia definida por la UPME para el sistema de gas en Colombia, ya se hicieron pruebas y efectivamente hay bidireccionalidad del sistema, es decir, nosotros a través de nuestro sistema de TGI, combinado con el sistema de la costa norte de Promigas podemos traer gas hasta los centros de consumo principales, gas que entre por la Regasificadora del Atlántico.

La utilidad operacional de nuevo se mantiene, esto es trimestre a trimestre y vemos que el incremento es los ingresos en parte está correspondido por incremento en costos y en gastos administrativos. En los gastos administrativos de esos COP273 miles de M de incremento de ese 46% en transporte de gas, tenemos un incremento del 40% en parte debido a que con Egesur, un cliente en Perú, Contugas perdió un litigio que teníamos una expectativa de recuperación de cuentas y eso tuvo un impacto de USD12 mm, que es un no recurrente durante el trimestre y es dar de baja una cuenta por cobrar que teníamos.

Aquí para decirles que hay incrementos tanto nominalmente como en costos se ven muy significativos, los costos y gastos están bajo control y seguimos con unas políticas de austeridad importantes en el Grupo.

Hay claramente una mayor actividad al ya estar liberadas, básicamente todas las restricciones de movilidad, pero muchos de estos son incrementos que tienen su correspondiente en los ingresos. Entonces es clave mirar los márgenes que tenemos para analizar el desempeño del Grupo. Si

miramos en los ingresos operacionales cómo miramos en todas partes, hagamos énfasis en Cálidda, que los ingresos crecen al 28% y los gastos a la derecha crecen al 27%, son incrementos importantes, pero crecen más los ingresos que los gastos y adicionalmente, en los gastos hay muchos no recurrentes, mientras que los ingresos hay una desproporción comparada con los gastos de ingresos recurrentes y al conectar clientes que vamos a generar ingresos a futuro.

También resalto de ese 23% de incremento en los ingresos, como Elecnorte aportó COP40 miles de M, el efecto de diferencia en cambio es un reflejo de nuestra diversificación geográfica y de moneda, aporta COP64 miles de M y el gran porcentaje con COP200 miles de M, es aportado por lo operativo.

En el EBITDA resalto los negocios de distribución de gas y transmisión de energía, todos aportan positivamente, esto no me canso de repetirlo y por la diversificación y salud de todo nuestro portafolio, incluso en transmisión de energía tuvimos un incremento, por ejemplo en Trecca de USD500 miles en los ingresos de la compañía lo cual para la escala de Trecca es importante y seguimos, pues, desbloqueando parte de las tarifas que necesitamos desbloquear porque la obra física va muy avanzada.

En el EBITDA consolidado este trimestre hay un pequeño componente de dividendos de Argo y por lo tanto, todo es de las compañías operadas.

Cuando miramos arriba a la derecha por compañía, en lo más significativo, TGI tiene un incremento del 5% en parte control de gastos y en parte también una dinámica comercial positiva, donde han logrado unos volúmenes nuevos de corto y mediano plazo para la compañía, y eso es la estrategia que se está buscando en TGI.

Sucursal, con un crecimiento un poco más orgánico pero con buenas posibilidades y Cálidda entre los materiales por tamaño y aquí la mostramos junto con Contugas, pero un 18% de incremento, insisto, una industria saludable en todos sus segmentos y estamos capturando los beneficios financieros de ello.

En el desempeño financiero, ese 0,8% de crecimiento de la de la utilidad neta resalto los gastos financieros, tenemos un incremento de COP241 miles de M en gastos financieros frente al segundo trimestre. Los COP241 miles de M que reducen nuestra utilidad, en parte asociados a la indexación y a las más altas que se ven, sobre todo a la más alta inflación que es el principal indexador que tenemos. A pesar de tener el 70% de deuda en tasa fija, como reiteraré más tarde estamos viendo un incremento en nuestros gastos financieros.

Antes de pasar al método de participación, el impuesto corriente también presenta un ligero incremento del 10%, recordarán que este es el primer año en que estamos trabajando con una tasa del 35% de renta cuando veníamos al 30% y eso refleja ese 9,3% de incremento. Cuando vemos el método de participación patrimonial De las compañías no controladas, vemos un incremento del 14%, principalmente jalonado por Argo. En Argo tenemos la determinación de los proyectos originales que compramos en conjunto con Red Eléctrica en el 2020 en combinación con la adquisición del Rialma III, estamos empezando a capturar ese crecimiento, esto no incluye la adquisición reciente que todavía no se ha cerrado.

Tanto Enel Colombia cómo Promigas rápidamente planos, ambas compañías que maneja ISA en el Perú si presentan unos incrementos interesantes, y esto consolida esa buena perspectiva o buenos resultados más bien de los negocios en Perú a pesar de la gran volatilidad política, inestabilidad e incertidumbre. Entonces el sector no ha sido afectado por esa incertidumbre política, de hecho nuestra renovación tarifaria como mencioné en Cálidda incorporó conversaciones típicas técnicas entre el regulador y nosotros y creemos que las reglas del juegos en su en su mayoría fueron respetadas, pues no está afectado por toda esa incertidumbre inobjetable por ese ruido político que tenemos en el entorno peruano.

Los casi USD4 mm de deuda, insisto, la gran mayoría en tasa fija y los impactos que mostrábamos son básicamente por incremento del LIBOR y el IPC en esos reprecios continuos que se dan por las condiciones de los créditos y ese 2.9x Deuda/EBITDA, nos genera una posibilidad de crecimiento aún importante.

Terminamos con una caja de USD350 M que es una buena posición de caja para las necesidades del Grupo. Y finalmente abajo a la derecha tenemos también muy poco impacto esperado de renovaciones de nuestros créditos en los próximos dos años, un porcentaje muy bajo de los créditos se vencen y el más importante que son el bono de USD320 mm de Cálidda, ya nosotros tenemos una línea de crédito firmada que además está cubierta y tenemos una tasa muy buena de condiciones de mercado de hace casi un año eso nos ayuda a decirles con tranquilidad que este ambiente tan complejo de liquidez y de tasas de interés debería tener un impacto mínimo en las finanzas del Grupo.

Nosotros además de las posibilidades que hemos materializado y que seguimos mirando en adquisiciones, seguimos ejecutando este portafolio de inversiones, en Cálidda terminaremos ejecutar el plan de inversiones acordado en el reciente plan quinquenal en el 2024. Allí seguimos explorando posibilidades, una de las estrategias del gobierno peruano es la masificación del gas y seguimos explorando posibilidades de llegar a los territorios contiguos a la concesión o a zonas mucho más complejas de la concesión que no estaban incorporadas en los planes originales.

Lo principal son las inversiones en el negocio de transmisión en Colombia, dónde somos los que más proyectos estamos ejecutando en el país y vemos tal vez por último las últimas inversiones remanentes o pendientes de Trecca, Guatemala donde seguimos avanzando hacia la culminación exitosa del proyecto para entregárselo al sistema, aquí está la transacción de USD600 mm aproximadamente que está por ejecutar que es la compra de las concesiones en Brasil.

En su momento hicimos una llamada especial, pero para los que no hayan tenido la oportunidad de resaltar esta adquisición que es transformacional y muy estrategia para el Grupo, esto nos permite tener una huella de negocio en Brasil representativa y eso nos abre posibilidades tanto de mercado de capitales como de seguir creciendo por las posibilidades financieras y operativas que tiene esta plataforma. Este negocio nos permitió, básicamente capturar todas esa preinversión de la entrada inicial país y esa entrada al haberse hecho con un operador internacional de talla mundial y líder en el mercado europeo de tener bastante confianza en lo que pagamos por el activo y en la posibilidad de crear valor a través de esta adquisición.

Tanto el intercambio técnico y la participación en la debida diligencia y en las hipótesis de valoración que combinamos entre RDIA y el GEB, se suma a un equipo local de un amplísimo conocimiento del mercado brasilero. Estamos bastante confiados en que podemos generar valor

para los accionistas con esta adquisición y, adicionalmente, que esta plataforma con esta nueva huella de negocio, estas cinco concesiones, va a permitir que la transición energética en Brasil sea una realidad porque estas líneas y las futuras ampliaciones en este mismo territorio va a permitir conectar los centros de producción de energías verdes con los centros de consumo en el sur.

Adicionalmente, nuestro vendedor Brookfield, tiene cuatro concesiones adicionales, ellos no son un tenedor de largo plazo y esta transacción nos va a permitir ser mucho más competitivos al momento que Brookfield decida vender esas cuatro condiciones adicionales que también tienen un tamaño bastante interesante.

En menor escala, pero con importancia estratégica importante nosotros tenemos una estrategia de crecimiento en electricidad y en Colombia los proyectos UPME, hemos venido participando y muy exitosamente durante los últimos alrededor de 5 años y Ashmore construyó estas líneas en la Guajira, de nuevo, el mismo caso de Brasil, nosotros somos un mejor tenedor de largo plazo de esta infraestructura. Claramente agregar estos 116 km a nuestra huella de negocio local, nos permite generar unas sinergias y tener unas posibilidades de operación confiable bastante altas.

Esta transacción fue una transacción de USD116 mm, que para el negocio local es marginal, pero muy positiva.

Dado que la estrategia definida en el 2020 que estamos ejecutando, tiene un foco en transmisión de electricidad, que además se alinea con nuestra contribución a la transición energética y al bienestar de las comunidades y de los ciudadanos por tener un servicio de energía eléctrica más confiable.

Aquí mostramos una muy interesante visión de cómo es que crece esa huella de negocios y como de 15.500 km pasamos a 21.300 km, un 37% de crecimiento en esa huella de negocio haciendo cosas grandes y pequeñas; los 2.416 km de negocio de Quantum en Brasil, Rialma que fue algo que Argo compró el año pasado, 322 km Rialma III y lo de Elecnorte que mencione anteriormente. Eso más una cifra muy similar a 2.900 km en construcción, nos podría al final con la cifra que les mencioné, cómo a la derecha Brasil representa el crecimiento potencial más importante, fíjese que las cifras de Brasil hacen ver las cifras de los otros dos países como bastante menores y eso es lo que nos da bastante emoción de poder seguir creciendo en ese mercado brasilero y ser un jugador relevante allá.

La transición energética que pasa por desarrollo de líneas de transmisión es nuestro negocio, nosotros no tenemos que defendernos de la transmisión energética sino seguir haciendo nuestro negocio para crecer.

Tenemos a varios directivos del Grupo y al equipo de Relación con Inversionistas disponibles acá, para cualquier pregunta que puedan tener. Recuerden que por botón de preguntas arriba a la derecha pueden hacer las preguntas.

**Manuela Ramírez:** Gracias Jorge, ya tenemos varias preguntas. Empiezo con Roberto Paniagua de Casa de Bolsa, que nos pregunta: ¿Por favor pueden detallar cuáles serían los principales puntos de la propuesta de reforma tributaria que impactarían a GEB y sus filiales?

**Jorge Tabares:** Roberto, cómo lo ha dicho el Gobierno, la reforma tributaria es una reforma que

está enfocada a las personas naturales, entonces el primer impacto es en las personas que estamos hablando en esta reunión, en los negocios del GEB hay un impacto mínimo hasta ahora en lo que hemos identificado. Obviamente la reforma puede evolucionar, pero el principal cambio es en el ICA, donde básicamente en el neto vamos a estar pagando en Colombia un 15% más, al pasar de tener un 50% de descuento hacer una deducción, efectivamente pagamos un 15% más de ICA, no nos podemos descontar un 15% que antes descontábamos asumiendo una tasa del 35%.

Ese es realmente el principal impacto, recordar como mencioné antes que de todas maneras este es el primer año en donde estamos siendo gravados al 35%, que fue la reforma anterior y eso es un tema de flujo de caja principalmente del año entrante, o sea el Gobierno el año entrante va a recibir ese 5% más en caja, una parte en anticipos de este año y la reforma que está en juego está tramitándose es más para el año siguiente.

De resto realmente bastante tranquilos, nosotros no somos afectado por los límites del 3% dado el tamaño de nuestro negocio y por lo tanto ese es el principal efecto que podemos decir hasta ahora.

**Manuela Ramírez:** Gracias Jorge, voy a pasar a una pregunta de Ana Guasca de Corredores Davivienda que nos pregunta: ¿Existe un plan de expansión en Brasil además de las compras que ya se realizaron? y ¿Dónde piensan enfocar su estrategia, sí en otros países?, nos pregunta ella.

**Jorge Tabares:** Claramente, nuestro negocio de Brasil, Ana, es una plataforma de crecimiento, obviamente digerir y asimilar esta compra cuando se materialice en algún momento, seguramente en el tercer trimestre del año, estamos muy enfocados a incorporar estos activos a nuestra operación. Estoy hablando de la compra de los 5 concesiones, estas concesiones como potencial de crecimiento adicional tiene lo que en Brasil se llaman refuerzos que son como expansiones localizadas que el concesionario puede proponer, y si se la aceptan genera una inversión que será remunerada, esa es una fuente de crecimiento. Lo segundo, en la medida en que ese plan gigantesco de inversiones requeridas en el plan estratégico de energía en Brasil se materialice, nosotros vamos a competir allí y podemos lograr adicionales crecimientos. Y tercero, el sistema eléctrico en Brasil es muy dinámico, más o menos el 30% de las nuevas líneas de transmisión las hacen compañías que tienen vocación de corto plazo.

Entonces va a haber más oportunidades, seguramente en Brasil de crecimiento y el hecho de nosotros tener una escala importante, seremos el cuarto jugador cuando se materialice la compra, también nos permite acceso a los mercados de capitales brasileros para fondear ese crecimiento. Entonces tenemos capacidad de balance nuestra para seguir creciendo y en caso de que haya temas muy grandes o muchos, podremos utilizar también el mercado de capitales brasileros para seguir creciendo. Ese es el principal foco de crecimiento nuestro, sin embargo, nosotros miramos oportunidades por el momento en los países donde tenemos presencia, principalmente Perú, Brasil y Colombia, hemos mirado oportunidades históricamente en Chile y en este momento no tenemos ninguna transacción que estemos desarrollando, pero si queremos seguir creciendo en el sentido que mencione ampliamente.

**Manuela Ramírez:** Gracias Jorge. Tenemos dos preguntas de Andrew McCarthy de Credicorp, ya la primera reforma tributaria la respondiste, voy a decirte la segunda con respecto al cambio a los ingresos de TGI al peso colombiano que tendrá efecto desde el primero de septiembre, ¿tienen una idea de cuándo van a saber si se va a poder posponer?

**Jorge Tabares:** Andrew, el entorno ha cambiado negativamente porque las tasas de interés en Colombia han subido muchísimo, porque hay una volatilidad significativa de la tasa de cambio y creemos con una convicción técnica muy profunda que este no es el momento de hacer un cambio de este tipo. Una industria que lleva más de 20 años dolarizada, de la noche a la mañana en las peores condiciones de mercado creemos que no es lo conveniente para el país y tenemos conversaciones entre día a día y hora a hora con el regulador y con el nuevo Gobierno, explicándoles esta realidad y con una solicitud expresa de extender estos tiempos, nosotros no mandamos, no controlamos el resultado; nuestra tarea es explicar las razones técnicas por lo cual es inconveniente para el país y no puedo hacer una predicción de si esto se va a aplazar o no.

Estamos muy involucrados y como hemos mencionado, y cómo TGI también ha mencionado a sus inversionistas, la intención de TGI no es dejar esta exposición cambiaria abierta desde el punto de vista de riesgo y gestión de la compañía, darle la tranquilidad de que esto no se va a dejar como una posición abierta.

**Manuela Ramírez:** Gracias Jorge. Andrés Duarte de Corficolombiana y también Helga García de Banco Occidente, nos preguntan sobre la financiación de Brasil. Andrés Duarte nos dice, ¿pueden recordar cómo va a ser la financiación de lo que ganaron en Brasil? ¿cuánto será la deuda?

Y Helga nos pide, si podemos hablar del crédito sindicado para Argo. Entonces si puedes dar un update de esa financiación.

**Jorge Tabares:** Claro que sí. Nosotros tenemos un grupo de bancos internacionales que nos ha confirmado que el crédito está disponible para nosotros, estamos refinando las condiciones de esos créditos para avanzar con el proceso de aprobación por parte de Crédito Público. La cifra es cercana a USD450 mm, específicamente para la transacción y eventualmente podemos expandirla un poco para lograr unos recursos para nuestro plan de inversiones. En todo caso, frente a los USD4000 mm de deuda actual es relativamente marginal.

Este es un crédito que hemos establecido a 5 años bullet y creo que nos va a dar bastante flexibilidad en la gestión financiera de la compañía en los próximos años. Esto se debe materializar en el próximo mes, mes y medio, todo está sujeto, obviamente a presentar la información completa en el Ministerio de Hacienda y Crédito Público y a su aprobación.

**Manuela Ramírez:** Andrés también nos pregunta, ¿para dónde va la participación de GEB en el Plan de Movilidad de Bogotá? ¿Y si esto lo va a ser GEB o directamente Enel?

**Jorge Tabares:** Sí, Andrés, nosotros en el acuerdo que firmamos con Enel y cuando aclaramos tantos temas pendientes de largo plazo de gobierno corporativo, del plan de negocios. Acordamos que todo el tema de movilidad lo atacábamos o participamos en ese mercado a través de Enel Colombia.

Nosotros tenemos el 42,515% en Enel Colombia, lo cual es una cifra muy representativa y efectivamente, están mirando muchísimas cosas, además de estar entregando todos los patios de Transmilenio, el patio de Fontibón, el patio de Usme, que son inversiones de casi COP100.000 mm, ya están aceptados por Transmilenio y operando.



Vemos un potencial adicional, parte de la agenda de transición energética y de impacto social que nosotros creemos que esta alineada con el Gobierno es acelerar este plan de electrificación de las redes de transporte. Entonces ahí estamos super activos y muy contentos de estar trabajando mancomunadamente con Enel y con el Distrito que es el principal, pues los gobiernos son el principal motor de estos desarrollos masivos en movilidad; vemos un gran potencial y hemos implementado el mayor negocio que se ha hecho a la fecha, de hecho la flota que tiene Bogotá de transporte eléctrico, es la segunda flota más grande del mundo después de China. Chile se está moviendo muy rápido, pero todavía nosotros en Colombia tenemos ese liderazgo de Bogotá que está apoyado por nosotros.

**Manuela Ramírez:** Gracias Jorge. Voy a pasar a la siguiente pregunta que es sobre la bidireccionalidad, también de Andrés, y nos dice: Muy bien por las pruebas de bidireccionalidad, ¿La parte de Promigas saben cuándo estaría listo?

**Jorge Tabares:** Lo que yo entiendo técnicamente Andrés, es que las pruebas hay que hacerlas conectando los dos lados, entonces en términos de conexión, ya está funcionando. No tengo claro los cambios en las estaciones compresoras y la flexibilidad que Promigas tiene que generar para cuándo estará lista. Les quedamos debiendo, hablaré pronto con Promigas y volvemos con ustedes.

**Manuela Ramírez:** Perfecto. Entonces Lucas Rueda de Compass Group nos pregunta: Gracias por la presentación, acerca de las compras de Brasil, entiendo que algunas de estas líneas de transmisión cuentan con una deducción del impuesto de renta por 10 años. ¿Cuáles líneas son y cuántos años le quedan con el descuento?

**Jorge Tabares:** Sí, en el Brasil en el noreste, hay efectivamente una ley que genera un menor impuesto, eso se llama el beneficioso Sudene y todas las líneas que compramos cuentan con ese beneficio. Incluso nosotros creemos que por las condiciones socioeconómicas de esta región hay una gran probabilidad de que este beneficio sea extendido. Sin embargo, nosotros no lo incorporamos al caso base de valoración. Entonces si nosotros, logramos esas extensiones, será un valor adicional al que nosotros pagamos por las concesiones y todas lo tienen.

**Manuela Ramírez:** Perfecto, gracias, Jorge. Tenemos dos más de Andrés y es: ¿hay alguna métrica múltiplo o nivel mínimo aceptable a partir del cual ustedes venderían la participación actual en Promigas?

**Jorge Tabares:** El negocio de Promigas y la manera de como Promigas es gestionada nos da bastante confianza. Es un negocio que tiene una participación y unos mercados muy relevantes. En el 2020, en la evaluación estratégica que hicimos, una de las recomendaciones que acogió nuestra junta directiva por parte del consultor fue que el 15% en un portafolio como el GEB, no era el negocio más estratégico. Y a raíz de eso es que hemos hablado algunas veces de un potencial de venta de la de la participación, no tenemos un valor objetivo, no tenemos ni siquiera una fecha objetivo, sabemos que hay un mercado dinámico y que el activo es atractivo para muchos potenciales jugadores. Pero en términos de valor, lo único que nosotros tenemos que hacer en caso de que decidamos continuar con eso, es generar un entorno competitivo y lograr capturar el máximo valor posible por el activo. Pero no hay una cifra que tengamos como objetivo de nuevo y reiteró, porque es muy importante que ni siquiera de fecha tampoco.

**Manuela Ramírez:** Listo, tenemos una última pregunta, Jorge y es: ¿TGI estaría en capacidad de poner la infraestructura para el transporte de gas offshore hasta tierra? ¿O requerirían de un nuevo socio estratégico? ¿Lo han mirado?, o el tema aún se ve algo lejano, no está en el pipeline.

**Jorge Tabares:** TGI no tiene las capacidades clave, no ha construido ninguna tubería offshore, en parte de tener la relevancia del mercado local, hace que TGI considere todas las opciones, estos no son negocios muy grandes, porque los descubrimientos principales que se han identificado son relativamente cerca de la playa, el principal a 60 mts de profundidad.

Entonces es algo que se evalúa, pero no hay un hoy, al menos a mi entendimiento. Un negocio y un grupo de trabajo específico buscando estos negocios de estas conexiones.

**Manuela Ramírez:** Gracias. Y una última pregunta de Alexandra Sandoval de Valora Analytik, que nos dice: ¿En qué quedó el tema de la posible enajenación de acciones del GEB? Vale la pena repetir un poco para que quede clarísimo el tema.

**Jorge Tabares:** Claro que sí. El Distrito no está vendiendo su 9,4% de acciones a partir del mes pasado. Corto pero concreto.

**Manuela Ramírez:** A partir del 5 de agosto, que fue cuando nos notificaron y sacamos la información relevante para ser precisos.

Perfecto. Entonces ya no tenemos más preguntas, les agradecemos mucho a todos los asistentes y a nuestros presentadores y equipo directivo que estuvo acá listo para contestar preguntas. Seguimos en contacto, tienen nuestros datos d, el email a través de que recibimos todas sus preguntas y también nos pueden copiar a todo el equipo de relación con inversionistas que estamos en pantalla. Les agradecemos muchísimo su asistencia y esperamos vernos pronto.

Gracias Jorge.

**Jorge Tabares:** Gracias a todos.