

TEXTO LLAMADA DE CONFERENCIA

Resultados y hechos relevantes 2012 Grupo de Energía de Bogotá

Informe especial Cálidda

Diapositiva 1: OPERADORA SANDRA

Buenos días, señores y señoras, les damos a todos la más cordial bienvenida a la Conferencia Telefónica para Inversionistas, Grupo de Energía de Bogotá, Resultados y Hechos Relevantes de 2012, informe especial Cálidda. Mi nombre es Sandra y seré su operadora durante la conferencia telefónica del día de hoy.

En este momento todos los participantes están en modo de solo escucha y sus líneas estarán silenciadas, al final de la presentación tendremos un espacio de preguntas y respuestas. Por favor, tenga en cuenta que esta conferencia está siendo grabada. Ahora le cedo la palabra al señor Rafael Salamanca. Señor Salamanca, puede usted, por favor, dar inicio a la conferencia.

Diapositiva 2: RAFAEL SALAMANCA

Buenos días a todos, les damos la bienvenida a la Conferencia Telefónica de Resultados 2012 de la Empresa de Energía de Bogotá, EEB, cabeza del Grupo de Energía de Bogotá. Nos acompañan en la reunión el doctor Jorge Pinzón, vicepresidente financiero de EEB; Adolfo Heeren, gerente general de nuestra subsidiaria peruana Cálidda; y Juan Felipe Gonzáles, de la Oficina de Relación con Inversionistas.

Mi nombre es Rafael Salamanca y hago parte del equipo de la Oficina de Relación con Inversionistas del grupo. Iniciaremos con algunos comentarios introductorios de nuestro vicepresidente financiero. Después presentaremos un resumen del grupo y su estrategia de negocio, para luego dar una mirada a los principales hitos corporativos del 2012. Continuaremos con la explicación de los resultados e indicadores financieros del año inmediatamente anterior.

Para terminar, profundizaremos en Cálidda, su estrategia de negocio y sus resultados financieros. Al final de la conferencia, estaremos complacidos de recibir sus comentarios y/o preguntas. Ahora le cedo la palabra a nuestro vicepresidente financiero, doctor Jorge Pinzón.

JORGE PINZÓN

Muchas gracias, Rafael, y a todos los presentes, un cordial saludo. Primero que todo, quiero presentar a ustedes un saludo de nuestra presidente, la doctora Sandra Fonseca, quien quiso estar en esta conferencia, pero a última hora fue llamada por el señor Alcalde Mayor a una reunión con el Presidente de la República. Por lo tanto, damos nuestras excusas.

Entrando en materia, quisiera aprovechar este espacio para referirme a la historia reciente de nuestro grupo y, tal vez, más importante para ustedes, a la visión sobre el futuro de la

nueva administración de la compañía y del grupo. Los mercados y, en general, todos nuestros grupos de interés han sido testigos del exitoso proceso de transformación de los últimos años que nos ha permitido pasar de ser un jugador local a uno internacional, de concentrar la mayor parte de las inversiones en un solo segmento del sector de energía a ser líder regional en los sectores de electricidad y gas natural, de ser un jugador con poca presencia en los mercados de capitales a ser uno de los mayores emisores colombianos de acciones y deuda internacional.

Para nosotros es un punto de partida, que impone un reto de grandes proporciones, aprovechar esta sólida base para proyectar nuestro grupo a una nueva era de grandes retos. La cifra que la doctora Fonseca ha mencionado en los medios refleja la magnitud del reto; esperamos invertir cerca de 2.775 millones de dólares durante los próximos cinco años, con mucha fidelidad a lo que ha sido nuestra exitosa estrategia, el transporte de energía.

En los años venideros continuaremos trabajando para lograr posicionarnos como el primer grupo empresarial en transporte de energía a nivel regional. Para ello, continuaremos creciendo en monopolios naturales regulados a través de una estrategia de crecimiento con visión regional. Ya ustedes conocen que estamos participando en una importante licitación en Chile, para la construcción y operación de activos de transmisión. Pero no es la única oportunidad que estamos evaluando, creemos que existen interesantes oportunidades para ampliar la capacidad de transporte y distribución de gas en Colombia y Perú, y para aumentar nuestra participación en los mercados de electricidad en Colombia, Perú y Centro América.

Sin embargo, y por la misma dinámica de nuestros mercados regionales, nuestra participación se ha enfocado a desarrollar proyectos locales en los países en donde operamos. Tenemos la impresión de que nuestros proyectos de interconexión energética cobrarán mayor importancia en los próximos años, y, definitivamente, nuestro grupo debe estar listo para aprovechar las oportunidades que allí se presenten. Pero también creemos que la compañía debe ampliar el abanico de países potenciales, y, por lo tanto, nos esforzaremos para encontrar oportunidades en países de la región en los que aún no tenemos presencia y que ofrezcan condiciones regulatorias adecuadas. Todo esto es parte de nuestros principios y nuestra estrategia de desarrollo. Como verán, los retos venideros son grandes, pero, sin duda, no inferiores a las capacidades de la empresa. Por ello, creo que los alcanzaremos para beneficio de nuestros accionistas, de la ciudad de Bogotá y, en general, de todos nuestros grupos de interés. Muchas gracias y tengan un cordial saludo y un buen día. Enseguida Juan Felipe González, de nuestra oficina de Relación con Inversionistas, hará la presentación.

JUAN FELIPE GONZALEZ:

Muchas gracias, Jorge. Me corresponde abarcar tres puntos, iniciando por una panorámica del Grupo Energía de Bogotá y una revisión de la estrategia. Pasaremos luego a revisar los hechos relevantes del Grupo de Energía de Bogotá y terminaré mi intervención, antes de cederle la palabra a Cálidda, mencionando los principales resultados financieros e indicadores consolidados de la Empresa Energía de Bogotá. Siguiendo, por favor.

Diapositiva 3: JUAN FELIPE GONZALEZ

Como ustedes conocen, el Grupo de Energía y sus compañías controladas y no controladas tienen un enfoque estratégico en los mercados energéticos, particularmente en el transporte y distribución de energía, con un alcance regional. Hoy en día tenemos importantes inversiones en gas natural y electricidad en Colombia, en Guatemala y en Perú, y, como mencionó Jorge, la empresa está participando en un proceso de licitación en Chile, para construir y operar activos de transmisión de electricidad. Nuestro enfoque es, entonces, monopolios naturales, estamos desarrollando una estrategia de crecimiento en negocios con control; esto significa que la mayor parte de las inversiones se están canalizando a través de las empresas, en donde la Empresa de Energía de Bogotá tiene control. Tenemos ambiciosos proyectos en ejecución, que no es una característica común en las empresas de servicios públicos. Como mencionó nuestra nueva presidente, el plan de negocios está valorado en 2.7 billones de dólares para los próximos cinco años y es un plan de negocios, la mayor parte de estos recursos, casi 1.7 billones son recursos en ejecución, nada en el papel.

Operamos en un negocio intensivo en capital y, sin duda, el acceso a los mercados de capital es una característica importante. Hoy en día creemos que el grupo y sus empresas controladas tienen un adecuado acceso a los mercados de capitales tanto locales como internacionales, y los hechos hablan por sí solos, la renegociación de la deuda de EEB y TGI reciente y la reciente emisión de bonos en el mercado 144A, efectuada por Cálidda, confirman lo que acabo de mencionar. Por supuesto, para nosotros es un requisito muy importante el marco regulatorio en donde operamos, y creemos que, en todos los países donde operamos, existe un marco regulatorio sólido, adecuado y que establece una reglas de juego claras para los inversionistas. Y, sin duda, detrás de todo ello, hay un equipo, tanto a nivel corporativo como a nivel de subsidiarias, con muchísima experiencia en cada uno de los mercados en donde operamos.

Para finalizar el mensaje, otras de las características de nuestra estrategia o del Grupo de Energía de Bogotá es su participación en electricidad y gas natural, que es también algo poco común en una empresa de servicios públicos listada en el mercado público de valores a nivel regional. Participamos en toda la cadena de electricidad y casi toda la cadena de gas natural con excepción de exploración y producción, que es un negocio en el que no participamos y no participaremos porque se escapa de nuestro foco estratégico, que son monopolios naturales regulados.

Diapositiva 4: JUAN FELIPE GONZALEZ

Revisemos rápidamente los hechos relevantes arrancando por los hechos relevantes de la Empresa de Energía y del grupo.

Diapositiva 5: JUAN FELIPE GONZALEZ

Recordemos que en el primer trimestre del año pasado, la Empresa de Energía de Bogotá resultó adjudicataria de tres subastas en Colombia, para construir y operar activos de transmisión.

Se trata de tres subestaciones y los activos de transmisión asociados, estos proyectos tienen un valor conjunto de 140 millones de dólares y podemos en forma positiva mencionar que los proyectos avanzan adecuadamente. Dos de ellos tienen un porcentaje de ejecución superior al 45% y el más complejo, la subestación más compleja y la más costosa, registró una ejecución del 19% al final del 2012. Estos proyectos deben entrar en operación entre este año y el próximo año.

Adicionalmente, en febrero de este año, la junta directiva nombró a la nueva presidente. Hemos divulgado en forma oportuna su hoja de vida, y, sin duda, es una hoja de vida con una experiencia muy importante y una experiencia específica en el sector de energía, muy importante, que será muy valiosa en el futuro cercano de la Empresa de Energía de Bogotá. Recordemos que los presidentes de la Empresa de Energía de Bogotá son nombrados por la junta directiva con un contrato por cuatro años que puede ser renovado, si la junta directiva así lo decide. En una de sus primeras intervenciones, la doctora Fonseca mencionó el valor del plan de negocios. El valor de este plan de negocios, como ya mencioné, se acerca a los 2.7 billones de dólares, y, de ese valor, 1.7 billones corresponden a proyectos en ejecución. Inversiones, que aún no han sido desembolsadas, de proyectos en ejecución, particularmente Trecca, en Guatemala, el proyecto de transmisión de electricidad; Cálidda, en Perú, el proyecto de distribución de gas natural; y Contugas, también en Perú, el proyecto de transporte y distribución de gas natural.

En marzo, a finales de marzo, la asamblea de accionistas aprobó distribuir utilidades por cerca de 400.000 millones de pesos, que corresponden a un dividendo de 43.96%. Creo que es importante resaltar, en este punto, que ese valor corresponde al 96% de las utilidades legalmente distribuibles por la Empresa de Energía de Bogotá. En ese sentido, pues se confirma la política que ha venido siguiendo la Empresa de Energía de Bogotá en el sentido de distribuir el 100% o el nivel más alto posible de utilidades año a año.

La asamblea decidió que a los accionistas minoritarios los dividendos les serán pagados en una sola cuota, esto sucederá a finales del mes de mayo. Y el Distrito Capital, nuestro accionista controlante, los dividendos se les pagarán en dos cuotas iguales, una el 20 de junio y otra el 27 de noviembre.

Adicionalmente, el año pasado, recibimos una gran noticia por parte de las agencias calificadoras, dos de las tres agencias calificadoras le asignaron grado de inversión internacional a los bonos emitidos por EEB, resta *Standard & Poor's*. Y somos positivos en este sentido.

También vale la pena mencionar que la empresa está trabajando ya en el proceso de convergencia en normas internacionales. Esperamos, de acuerdo al cronograma y de acuerdo a la regulación emitida por el Estado colombiano, que en el 2015 se presenten los primeros estados financieros bajo normas internacionales de contabilidad, y que estos estados financieros sean comparables con los del 2014.

También vale la pena mencionar que EEB participa en una convocatoria, como ya mencionó Jorge al principio de la presentación, para activos de transmisión en Chile. El Capex estimado por el Gobierno chileno para estos proyectos se acerca a los 60 millones

de dólares, y creemos que a mediados de junio vamos a conocer los resultados de este proceso.

Diapositiva 6: JUAN FELIPE GONZALEZ

En relación con TGI hay cuatro hechos destacados. El primero de ellos tiene que ver con la operación del manejo de deudas que se realizó en el primer trimestre del año pasado, por parte de esta compañía; que fue un proceso bastante exitoso que le permitió a la compañía reducir el costo financiero de sus bonos del 9.5 al 5.7%. Y también, acompañando hoy, digamos, este proceso, hubo hoy una renegociación del crédito intercompañía que TGI tiene con EEB. Creo que el mensaje aquí importante a nivel agregado son los ahorros anuales que la compañía estima en 38.3 millones de dólares y que se empezaron a ver el año pasado, pero se dan con más fuerza en este año, en el 2013.

TGI puso en operación la última fase de su ambicioso plan de expansión, se trata de la fase II de Cusiana, que tiene una capacidad instalada de 110 millones de pies cúbicos. Y con ello, la compañía culminó su plan de expansión, que le permitió incrementar su capacidad de transporte en un 53% y que actualmente está en operación. También a finales de diciembre del año pasado, la Comisión de Regulación de Energía y Gas, en Colombia, expidió una resolución. La resolución relacionada con la revisión periódica de tarifas. TGI estima que las nuevas tarifas máximas de la CREG implicarán un incremento aproximado de sus ingresos del 10%, lo cual se verá reflejado en los estados financieros del 2013.

Por último, también TGI obtuvo grado de inversión por parte de dos de las tres calificadoras que califican, perdón la redundancia, sus bonos internacionales.

En relación con Contugas, podemos mencionar que, a finales del año pasado, el proyecto presentaba una tasa de ejecución del 70% en línea, bastante en línea, con lo que había programado la compañía. Esa tasa de ejecución significa una inversión de 180 millones de dólares. Se estima o la compañía estima que el proyecto entre en plena operación en el tercer trimestre de este año. La estructura del capital de ese proyecto, como ustedes recuerdan, será 25% aportes del capital de los socios, que ya fueron desembolsados, y 75% deuda. Los recursos de deuda están siendo financiados con un crédito sindicado por 215 millones de dólares, cuyos desembolsos se harán de acuerdo con las necesidades del proyecto. En relación, creamos el año pasado una nueva empresa que se llama EEBIS, es una empresa guatemalteca, es subsidiaria de EEB, propietaria 100% de EEB, y es una empresa básicamente enfocada hacia la consultoría, asesoría y ejecución de proyectos eléctricos. La buena noticia es que, el año pasado, a esta compañía, en Guatemala, le fueron asignados proyectos por un valor cercano a los 40 millones de dólares, y se trata básicamente de proyectos de transmisión de electricidad para conectar ciertos productores de electricidad, particularmente ingenios azucareros, con la red nacional de transmisión.

En relación con Trecca, nuestro proyecto de transmisión en Guatemala, hemos estimado que ese proyecto tiene un capex de 377 millones de dólares y que entrará en operación en el cuarto trimestre de 2013. La estructura capital de este proyecto es 50% capital y

50% deuda, y la mayor parte del capital ya fue aportado por su principal socio, la Empresa de Energía de Bogotá.

Diapositiva 8: JUAN FELIPE GONZALEZ

Miremos los principales resultados financieros, lo que ustedes observan en esta diapositiva es un incremento importante en los ingresos operacionales, sin embargo, vale la pena destacar que la utilidad operacional no creció al mismo ritmo que los ingresos operacionales. Y aquí hay varios elementos que explican este comportamiento. Básicamente, lo sucedido con el transporte de gas natural permite explicar por qué la utilidad operacional no creció al mismo ritmo que los ingresos operacionales. Y aquí, digamos, hay una serie de costos relacionados con mantenimiento y con primas de seguros en el caso de transporte de gas natural. Y hay algunos costos que son, sin duda, puntuales, y nos estamos refiriendo a los honorarios que se pagaron dentro del proceso de *Liability Management* de reestructuración de deuda realizado por TGI el año pasado. Entonces algunos de los costos operacionales son costos puntuales que esperamos que no se repitan durante este año.

Finalmente, vale la pena destacar el comportamiento de la utilidad neta, fue una utilidad bastante alta, cercana a los 700.000 millones de pesos, que representa un incremento cercano al 127% en relación con la utilidad obtenida en el 2011 y creo que hay dos hechos que explican este comportamiento. Primero, la base del 2011 es atípicamente baja, por algo que los mercados ya conocen, que tiene que ver con una distribución anticipada de dividendos a finales del 2010, entonces las utilidades del 2011 solamente reflejan los dividendos decretados por las compañías sin control de los últimos meses de operación del 2010, entonces la base del 2011 es relativamente baja, pero adicionalmente, en la utilidad neta del 2012, tuvieron un impacto positivo, pues el crecimiento de la utilidad operacional y también el crecimiento de los dividendos de las compañías participadas por mejores resultados operacionales, particularmente el caso de Emgesa. Adicionalmente, el incremento de la utilidad neta se explica por el comportamiento de la cuenta diferencia en cambio. Recuerden que la mayor parte de la deuda de esta compañía, cerca del 95%, está contratada en dólares, y, digamos que la expresión de esa deuda en dólares en pesos unidos a la revaluación del peso durante el 2012, tuvo un impacto positivo importante en las cuentas no operacionales. Eso también explica buena parte del resultado y esta diferencia, en cambio, por política, la compañía no la distribuye. Continuemos, Rafael.

Diapositiva 9: JUAN FELIPE GONZALEZ

Termino mi intervención haciendo referencia los indicadores de deuda de la compañía. Tenemos un indicador de apalancamiento, a finales del 2012, de 1.88 veces y un indicador de cobertura de intereses cercano a las 9 veces. En ambos casos, la explicación, digamos, de la mejoría en los indicadores de apalancamiento y de cobertura de intereses se da por dos razones. La primera, en el apalancamiento por la disminución del valor de la deuda, a pesar de una mayor contratación de deuda en el caso de Cálidda, básicamente por la revaluación del peso.

Y en el segundo caso, lo que más explica el mejoramiento o la mejora en el indicador de cubrimiento de intereses es el comportamiento del Ebitda. El Ebitda de la compañía viene

creciendo en forma sostenida y en forma significativa. Con esto termino mi intervención y le cedo la palabra a Cálidda.

Diapositiva 10: CÁLIDDA

Buenos días. En la siguiente lámina mostramos la panorámica de Cálidda, donde lo que mostramos acá es contarles un poquito de qué se trata el negocio de Cálidda.

Diapositiva 11: CALIDDA

Cálidda tiene el derecho por..., la concesión para la distribución de gas natural para el departamento de Lima y la provincia del Callao. Y esta concesión fue adjudicada en el año 2000 y tienen un periodo de 33 años, lo mismo que se puede renovar hasta el año 2060, lo cual estaríamos hablando de una concesión por 60 años. El área de concesión es el departamento de Lima, es 21.700 millas cuadradas, y esto, para hacerlo como una referencia, si fuera un país, es la mitad de Bélgica, por decirlo; con una población de 10.4 millones, siendo Lima una de las 30 ciudades más grandes del mundo.

En el caso de Lima y Callao, Lima representa 35% de la población del Perú y 50% del producto bruto interno del Perú.

Nuestra capacidad de distribución, a la fecha, es de 255 millones de pies cúbicos día y, para este primer trimestre, estamos concluyendo la ampliación del sistema de distribución, el mismo que se incrementará a 420 millones de pies cúbicos día. Todo este proyecto ya está implementado y, en este momento, estamos en la revisión, simplemente, antes de ponerlo en marcha.

Tenemos una base de clientes diversificada, y de eso vamos a ir mostrando en las siguientes láminas, cómo el negocio diversifica sus clientes en generadoras industriales, en vehículos que utilizan gas natural, comercios y residenciales.

Y, finalmente, en esta lámina mostrar... tenemos dos accionistas, que son el Grupo de Energía de Bogotá, que es el accionista mayoritario con 60%, y Promigas, que tiene el 40%. En ambos casos son dos empresas con muchísima experiencia en el negocio de distribución y con muchísima experiencia en la región.

En el lado derecho de esta lámina, podrán ver los resultados del 2012, donde tenemos los ingresos en 370 millones de dólares para el 2012 con un Ebitda de 64 millones, y el número de clientes al cierre del año fue 103.700 clientes. En la parte inferior que muestra el mapa, donde está ubicado, y ahí verán que tenemos, en la zona de Lima, las redes principales, pero también tenemos algunas instalaciones en la zona más sur de Lima, donde están las generadoras eléctricas.

Diapositiva 12: CALIDDA

En la siguiente lámina, lo que acá tenemos es... actualmente contamos con 2.000... casi 2.500 kilómetros de tubería de gas, tanto de acero polietileno en Lima, y las mismas mantienen tasas de continuidad y disponibilidad prácticamente de 100%, ¿no? Es un... toda esta instalación es prácticamente nueva también, lo cual requiere de costos mínimos

de mantenimiento. El negocio recibe ingresos de distribución, y 46% de estos ingresos son contratos a firme, principalmente con las compañías generadoras de electricidad y las industrias muy grandes, con los cuales tenemos contratos a firme por un periodo, en promedio, de 17 años, y muchos de estos contratos a firme terminan con el año 2033, que es la concesión de la distribución de gas en Lima.

Y en todos los casos, cuando hablamos de la tarifa, el cálculo de la tarifa se hace con un rendimiento de 12% del Capex y los costos operativos. En la parte inferior de esta lámina, vemos la demanda por tipo de cliente, y pueden apreciar como la misma ha ido incrementándose desde el año 2009 al año 2012. Y a la derecha, podrán ver cómo este volumen y estos ingresos se distribuyen entre estos cuatro tipos de clientes que mencioné, que son las generadoras eléctricas; GNV, que es el negocio de gas vehicular, industrial, residencial comercial, y lo que es el servicio de instalación, que a pesar que no es un ingreso por la distribución del gas, es un ingreso que obtenemos por el hecho de hacer las instalaciones internas de los clientes.

Diapositiva 13: CALIDDA

En los hechos relevantes, que es la próxima lámina, en el año 2012 el número de conexiones, como mencioné, al cierre del año fue 103.723, lo que representó un crecimiento de 62% frente al año 2011, y eso lo pueden apreciar en la parte inferior de la lámina, al lado izquierdo. Y esta también representa tres veces el volumen alcanzado en el año 2010. Este año esperamos terminar con 165.000 conexiones, y, a la fecha, estamos ya llegando a las 116.000 conexiones.

Para alcanzar esta meta y para alcanzar también la ampliación de nuestro sistema de distribución de gas, en el lado inferior derecho, pueden ver nuestras inversiones en Capex, y que, para el año pasado, fue 96 millones, y cómo con esto pues

Finalmente, en marzo de este año, hicimos una emisión de bonos internacionales por 320 millones para cubrir las obligaciones de deuda que teníamos a la fecha, que son 197 millones, y financiar en parte el Capex de 2013 y 2014. Ya en las últimas láminas mencionaré en más detalle todo este programa de emisión de bonos.

Diapositiva 15: CALIDDA

Pasando a los resultados financieros, lo que pueden ver en esta lámina son los ingresos cómo se han ido incrementando del 2010 al 2012, que prácticamente se han duplicado. El Ebitda cómo pasa del 2010 también de 29 millones a 64 millones en el 2012, y lo que hoy mostramos también es ese margen de Ebitda ajustado, que refleja que estamos en un margen cercano al 50%. El Ebitda ajustado es el Ebitda dividido entre el margen, pero sin incluir lo que es el *pass-through* que nosotros tenemos por el negocio de distribución.

En la parte inferior podrán ver el Equity, el capital como ha ido incrementando en los años, y la utilidad, la misma también que se ha más que duplicado del 2010 a la fecha.

Diapositiva 16: CALIDDA

En término de los indicadores financieros, lo que podemos ver en términos generales es la capacidad de Cálidda de ir mejorando... cómo ha ido mejorando su capacidad de poder cubrir todas sus obligaciones de deuda e intereses y en términos de deuda neta Ebitda, lo que vemos es un ratio, que inicialmente estaba en el año 2010, de 3.1 como ha bajado a 2.4. Y esto demuestra el crecimiento y el fortalecimiento de la compañía también en sus ingresos y en el Ebitda que viene generando.

Diapositiva 17: CALIDDA

Finalmente, en la siguiente lámina, que Cálidda emitió exitosamente un bono por 320 millones de dólares, el 21 de marzo de este año salimos en el mercado internacional de capitales con la emisión de un bono de 10 años con el formato 144AS, y, antes de esta emisión, habíamos obtenido, por parte de las tres agencias calificadoras Standard & Poor's, Fitch y Moody's, el grado de inversión.

Es importante también mencionar que esta emisión para el grado de inversión que habíamos obtenido obtuvo el cupón más bajo en la historia para un emisor corporativo latinoamericano, y cerramos la operación con un cupón de 4.3/8, que es 4.375. Recibimos ofertas por ocho veces el valor del monto de emisión y, como mencioné, estos recursos van a permitir pagar las obligaciones que teníamos y financiar nuestro plan de crecimiento para este año y el próximo año.

Al lado derecho pueden ver el detalle de la operación y cómo fue repartida la emisión de bonos por el tipo de inversor y por la región.

Con eso cedo la palabra a la administración de la teleconferencia.

Diapositiva 18: OPERADORA SANDRA

Agradecemos su atención. Ahora damos inicio al espacio para preguntas y respuestas. A todos aquellos que tengan alguna pregunta, por favor oprima estrella y luego el 1 en su teléfono. Si usted está usando un teléfono de altavoz, tendrá que levantar la bocina de mano antes de oprimir los botones. Nuevamente, si tiene alguna pregunta, oprima estrella y luego el 1 en su teléfono.

Tenemos al señor Jaime Pedroza de la empresa Carvajal en la línea, con una pregunta. Por favor, exprese su pregunta.

JAIME PEDRAZA

Buenos días, me gustaría entender mejor cuál es el futuro en cuanto a ingresos que podemos esperar de Cálidda, ya que estamos hablando de esta compañía. Lo que nosotros hemos visto es que actualmente tienen alrededor de 103.000 clientes, la meta es llegar en el 2017 a 455.000 clientes, esto representa un crecimiento de más de 330%. Sin embargo, me gustaría saber ese crecimiento cómo se va a ver reflejado en los ingresos y si vamos a esperar un crecimiento similar a ese 330% en los ingresos que van a recibir.

CALIDDA

Muchas gracias por la pregunta. En el caso de Cálidda, este ingreso... los ingresos que nosotros esperamos no van a mantener ese ritmo de crecimiento, ese ritmo de crecimiento se dio, principalmente, porque entraron dos generadoras en el año 2010, 2011, y lo que nosotros esperamos es crecer a un ritmo menor que ese. Eventualmente están entrando nuevos negocios en los próximos años, pero no esperamos mantener un ritmo de crecimiento de 330% por los próximos años.

JAIME PEDROZA

¿Tienen alguna meta de ingresos, digamos, no sé, alguna fecha específica?

CALIDDA

Los ingresos que nosotros tenemos planteados para este año, para el próximo año, bordean más crecimiento de 20, 25% que los mencionados previamente, ¿no? Lo que sí podemos decir en el caso del Ebitda, por ejemplo, sí esperamos este año superar los 70 millones, y la meta que tenemos nosotros para el 2015 es... 2015, 2016, es bordear los 100 millones, que estaríamos hablando de un crecimiento de más de 30% de lo que tenemos hoy.

JAIME PEDROZA

Muchas gracias.

OPERADORA SANDRA

Nuevamente, si tiene alguna pregunta, oprima estrella y luego el 1 en su teléfono.

Solamente si tiene alguna pregunta, oprima estrella y luego el 1 en su teléfono.
En este momento no tenemos a nadie más con preguntas.

RAFAEL SALAMACA

Agradecemos a todos su participación en esta conferencia y quedamos a su disposición para cualquier duda o cualquier pregunta adicional sobre los resultados del año inmediatamente anterior. Gracias.

OPERADORA SANDRA

Grupo Energía de Bogotá les agradece haber participado en esta teleconferencia. Tengan todos un buen día, pueden desconectarse, gracias.