

**GEB Conferencia de Resultados 2Q 2020**  
**21 de agosto de 2020**

**Valeria Marconi:** Muy buenos días a todos, soy Valeria Marconi, Gerente de Relación con el Inversionista de Grupo Energía Bogotá. Bienvenidos a la Conferencia de Resultados del 2Q 2020.

A través del chat les mandamos unas instrucciones de la conferencia de hoy, les repito brevemente. Primera vez que estamos utilizando Microsoft Teams Live para este evento. Por lo tanto, les agradeceríamos identificarse con su nombre y empresa, antes que nada.

Les indicamos también que esta conferencia será realizada en español; y todas sus preguntas las pueden formular a través del chat. Yo posteriormente las estaré leyendo e indicando la persona que respondería estas preguntas.

Esta conferencia está siendo grabada, también es importante que lo conozcan.

En este momento les hago una breve presentación de las personas que nos acompañaran hoy, realizando esta conferencia y liderando la presentación. Antes que nada, Juan Ricardo Ortega, nuestro presidente desde 1 de julio, tenemos el gran placer de tenerlo por primera vez en este evento; Felipe Castilla, como siempre, nuestro Vicepresidente Financiero, también estará realizando esta presentación; y adicionalmente, tenemos líderes de otras áreas super representativas para la compañía, como el Dr. Néstor Fagua, nuestro Vicepresidente Jurídico y de Cumplimiento, Jaime Orjuela – Director de Regulación, Andrés Baracaldo – Vicepresidente de Distribución, Transporte y Transmisión, Álvaro Villasante – Vicepresidente de Generación, Fredy Zuleta nuestro Gerente General de la Sucursal de Transmisión, Adriana Munévar – Vicepresidente Financiera de TGI y Mario Caballero – Vicepresidente Financiero de Cálidda.

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

**Juan Ricardo Ortega:** Muy buenos días a todos. La verdad es un honor y un privilegio estar aquí. Para mí es un gusto darles la bienvenida a la presentación de los resultados del Grupo Energía Bogotá para el segundo trimestre del año 2020. Este ha sido un trimestre único por los enormes traumatismos que esta pandemia ha generado, por esto a lo largo de estos meses le hemos dado prioridad al ciudadano, a nuestra gente, a nuestros clientes y, en general, a todas las comunidades que nos rodean, a quienes confían y dependen de nosotros. El Grupo tiene claro que nuestro futuro y el crecimiento de nuestra firma y las utilidades que generamos para ustedes, dependen ciento por ciento de la confianza que tengan todos en nosotros.

Nuestra naturaleza como empresa pública–privada hace que nuestro ADN esté determinado por la solidaridad, la empatía, el respeto y cuidado del medio ambiente y las comunidades y sus tradiciones. Somos conscientes de la enorme transformación en curso, y del sano empoderamiento del ciudadano, y sabemos que su opinión, participación en los procesos de toma de decisiones en lo público, son fundamentales, por esto la sostenibilidad y progreso de nuestro negocio dependen de cómo le generemos valor y oportunidades a todos los que nos rodean y a las regiones donde dejamos huella.

En Europa, la conciencia sobre esta transformación es un ejemplo a seguir. Las bicicletas, motos, buses, vehículos que contaminaban, están siendo reemplazados cada día por vehículos eléctricos. La electrificación del transporte, la energía distribuida, el hidrógeno y las energías renovables no convencionales, son indiscutiblemente el futuro. Y este futuro para ser viable requiere de la inversión en Europa de más de 52.000 kilómetros de redes de transmisión.

Colombia, en sus empresas del sector eléctrico, ISA, Grupo Energía Bogotá, EPM y Celsia, tiene las máquinas para jalar al país e impulsar la reactivación económica que nuestra gente necesita.

Nosotros somos las baterías con las que podemos iluminar el sendero hacia el futuro y la salida de esta crisis. Pero para poder ser efectivos necesitamos de ustedes como comunicadores, solo con la información veraz y objetiva que se transmita de cómo es la forma en que podemos lograr el apoyo y comprensión de las comunidades sobre lo que hacemos y la trascendencia que tiene para todos nosotros el que seamos exitosos.

Por esto, para mí, el principal mensaje, por encima de los buenos resultados del Grupo, es que podamos comunicar de forma clara y transparente el que estamos comprometidos con el medio ambiente, con la comunidad y con todos aquellos que participan en los procesos a través de los cuales queremos poder implementar las inversiones con las que estamos comprometidos. El respeto a las tradiciones, las creencias, el cuidado del entorno, son principios bajo los cuales vamos a estar trabajando y sobre lo cuales ustedes verán a todo el grupo operar en todas las regiones donde hemos invertido.

Además de la magnitud de la pandemia originada por el Covid-19, que ha tenido como ya dije dramáticos impactos en nuestras vidas y en el desempeño económico de nuestro país, hemos visto caídas históricas en la economía. Colombia se contrajo en este segundo trimestre 15,7%, la desaparición de miles de empresas la elevada tasa de desempleo, que supera ya el 20% aunque afortunadamente está a la baja. También vimos cómo el sector empresarial, a pesar de todos estos traumatismos, se ha venido fortaleciendo; el empuje y la resistencia de millones de colombianos y de las comunidades en los países que operamos, está empezando ya a mostrar cómo volvemos a los niveles antes de la crisis. La caída no va a ser como muchos anticipan, una ele en el cual la recuperación está lejana; ya vemos estadísticas que claramente ilustran cómo muchos sectores están empezando a operar y están empezando a haber niveles similares a los de hace un año. Las actuales circunstancias nos han motivado a trabajar con más entusiasmo, nos ha impulsado a ser más proactivos, innovadores, a la vez esto nos permite proteger a los que nos rodean.

En ese sentido, establecimos un Plan de Atención para la Emergencia, creamos una gerencia para atender todo aquello relacionado con la pandemia y desarrollamos estrictos protocolos de bioseguridad para retornar a los territorios de manera segura. Gracias a esto, el 90% de nuestros equipos y de nuestras filiales continúan trabajando de forma remota, mientras que nuestros contratistas y cargos críticos para la continuidad del negocio están cuidados en el terreno, y conservan las normas de autocuidado y protección de quienes los rodean.

Este gran esfuerzo nos ha permitido garantizar el 100% de nuestras operaciones, manteniendo la continuidad en la prestación de los servicios de energía eléctrica y de gas natural, y retornar a los territorios para ejecutar los proyectos estratégicos que permiten la generación de empleo y el desarrollo del país. En este último aspecto es importante destacar la necesidad de agilizar las consultas previas con las comunidades en las áreas de influencia de los proyectos. Su demora, sumada a los efectos de la pandemia, que ha frenado la inversión en bienes de capital en cerca de un 40%, retrasa el desarrollo de proyectos energéticos claves para el país.

El Covid-19, nos presenta escenarios inciertos y cambiantes que nos han llevado a tomar acciones permanentes para mitigar los impactos negativos que puedan afectar el buen desempeño de la compañía. Gracias al esfuerzo de todos en el GEB y sus filiales estamos sorteando con éxito las circunstancias adversas para generar valor y prosperidad a la sociedad, con una exitosa empresa público-privada del sector energético, y con altos estándares que nos permiten preservar el cuidado de los recursos públicos, con total integridad y transparencia.

Tenemos que ser muy austeros, disciplinados y hacer un uso más eficiente y racional de los recursos disponibles. Las restricciones al presupuesto que afrontamos nos deben concentrar en lo esencial y en lo necesario, con el fin de eliminar de nuestros procesos todo aquello que no agregue valor a nuestras operaciones diarias, aportando a la eficiencia de nuestra compañía para tener la capacidad de ayudar a todos ustedes, a las comunidades, y a todos los que están sufriendo en estos momentos tan difíciles.

En cuanto a los resultados financieros, en medio de este panorama tan retador presentamos los resultados financieros con un EBITDA ajustado que pasó de COP536.241 mm a COP663.013 mm, con un crecimiento del 23,6%, reflejando la rentabilidad y sostenibilidad de la actividad operacional, producto de un portafolio de negocios diversificado, que en gran proporción es remunerado en dólares, en medio de una situación sin precedente como la que vivimos actualmente. Del EBITDA generado por las empresas controladas se destacan TGI, con una contribución del 48,9%, Cálidda con 20,1% y Sucursal de Transmisión con un 14,3%, como las compañías más relevantes del Grupo Energía Bogotá.

Los ingresos operacionales llegaron a \$1,16 billones con una leve variación de -1,9% frente al igual periodo del año anterior, por los menores ingresos en nuestros negocios de distribución y transporte de gas natural de Cálidda, en Perú, y de TGI, en Colombia, como era natural de esperarlo, ante la menor demanda de clientes industriales y comerciales que tuvieron que apagar sus operaciones debido a la crisis.

Sin embargo, los ingresos de nuestras operaciones de transmisión reportaron un comportamiento favorable y la ampliación de las subestaciones de La Loma (Cesar), Betania - Altamira (Huila) y Tuluní (Tolima) y una mayor tasa de cambio, han permitido estos resultados positivos. En Perú, además se contabilizaron por primera vez los nuevos ingresos del Grupo Dunas a favor de los resultados del Grupo.

La utilidad operacional del segundo trimestre ascendió a COP426.828 mm, un aumento del 4%, mientras que la utilidad neta consolidada del periodo fue de COP577.234 mm, con una disminución del 2,6% frente al mismo periodo del año anterior.

El balance del primer semestre del año es sin duda positivo, con una utilidad neta que ascendió a COP1,22 billones, con un crecimiento de 15,4% frente a igual periodo del año 2019. Es importante destacar el respaldo de los inversionistas en este segundo trimestre cuando realizamos dos emisiones de bonos en los mercados internacionales y local. La primera fue por USD400 mm a 10 años, que tuvo una sobredemanda de más de 11 veces, mediante 295 órdenes de inversionistas a nivel mundial. De esta manera, aseguramos recursos para nuestro plan de inversión del año 2020-2022. La segunda emisión fue por COP950.000 mm con una sobredemanda de más de 2,15 veces, que nos permitió sustituir obligaciones de corto plazo y es compatible con la generación de caja de los activos del grupo.

Además, ante la difícil situación que vive el país, pagamos de manera anticipada la primera cuota de los dividendos por COP642.682 mm, y Fitch Ratings reafirmó la calificación para el Grupo Energía Bogotá, TGI y Cálidda, de "BBB", con perspectiva estable, por encima del riesgo soberano de Colombia, dado la estabilidad de nuestros flujos y la diversificación de nuestro portafolio en monedas y regiones.

En junio de este año recibimos el "Gran Premio Andesco de Sostenibilidad 2020" por nuestra gestión y prácticas sobresalientes en los últimos años y logramos la certificación "Sello Plata Equipares" otorgada por el Ministerio de Trabajo y Consejería Presidencial para la Mujer, con el apoyo del PNUD, por la implementación de la política de diversidad e inclusión. Estos y muchos hechos relevantes los presentamos con mayor detalle en nuestro informe de resultados del segundo trimestre 2020.

Los retos que se avecinan no serán fáciles, pero los vamos a asumir con gran compromiso. Las circunstancias mundiales nos invitan a trabajar con más entusiasmo, a pensar diferente, a ser proactivos, para que la innovación y la creatividad aporten a las metas que nos hemos fijado y que se cumplan y excedan las expectativas en cada una de las compañías del Grupo Energía Bogotá. Ustedes tienen el compromiso de un excelente equipo de colaboradores y la certidumbre de que van a tener el desempeño que esperan, con muy buenos resultados para quienes nos rodean, la región y para el país.

Muchas gracias a todos por estar aquí con nosotros, ya continuamos con el detalle de los resultados financieros del segundo trimestre del año 2020, muchas gracias.

Felipe Castilla va a entrar a la presentación como nuestro Vicepresidente Financiero y todos los miembros del equipo van a estar explicando los puntos relevantes y respondiendo sus preguntas. Adelante Felipe:

**Felipe Castilla:** Gracias Dr. Ortega, muy buenos días a todos. Aquí vamos a iniciar nuestra presentación y al final como lo menciona nuestro presidente, vamos a abrir la sesión de preguntas que ustedes puedan tener.

Iniciamos con los hechos relevantes del GEB y sus principales filiales. Lo primero es resaltar que el GEB sigue siendo una inversión confiable y bien diversificada, ya lo mencionó nuestro presidente. Hicimos el pago adelantado de dividendos por COP642.000 mm que estaba programado en el mes de junio, lo anticipamos a comienzos del mes de mayo. La calificadora Fitch Ratings afirmó nuestra calificación en "BBB", con perspectiva estable por encima aun del riesgo Colombia; Colombia tiene un riesgo "BBB-", en el caso del GEB se mantuvo en "BBB". Se hicieron unos rebalances, en el indicador FTSE aumentó la ponderación del GEB, en el COLCAP somos la acción No. 4 con una participación del 9,46%. Y en el caso del desliste que se hizo de las acciones de Vanti, GEB mantuvo su participación cercana al 25%.

Adicional a esto, tenemos una adecuada liquidez a nivel del negocio. Tomamos unos créditos al inicio de esta coyuntura por el orden de los COP403.000 mm; se hizo la emisión del bono internacional por USD400 mm a 10 años y con un yield del 5%, con una demanda de más de 11 veces; hicimos la primera emisión del primer lote por COP950.000 mm con una sobredemanda de 2,15.

También hemos venido en un programa de reducir el costo promedio de la deuda del grupo y mejorar su perfil de vencimientos. En el tema del costo en pesos actualmente es del 5,75%; en dólares tenemos un costo promedio a nivel del GEB del 3,58%. Recientemente hicimos una operación swap de la exposición de tasa variable libor a tasa fija, para una porción del crédito sindicado de USD500 mm, en la cual se logró fijar en este periodo la tasa total del crédito en 2,056%.

Se hizo el prepago de los créditos de corto plazo por COP900.000 mm; estos créditos se habían adquirido para la compra del Grupo Dunas en agosto del año pasado, con la emisión del bono local se hizo la sustitución y adicionalmente sobre los créditos que ya se mencionaron que se tomaron al inicio de la coyuntura, hemos hecho prepagos parciales. Inicialmente, para efectos del crédito sindicado y para mejorar el perfil de vencimiento del grupo, se hizo un prepago de USD200 mm, es decir, de los USD749 mm que tiene el crédito lo bajamos a USD549 mm y extendimos de esta manera el perfil de vencimientos actual del grupo, y adicionalmente de los créditos que se tomaron en el mes de abril por COP403.000 mm ya hemos prepago cerca de COP124.000 mm.

Se continúa fortaleciendo nuestro gobierno corporativo. Se incorporó el Dr. Juan Ricardo Ortega como presidente a partir del 1 de julio del presente año y seguimos comprometidos con las actividades de crecimiento. El día 11 de agosto la UPME nos adjudicó la construcción de la línea de transmisión Río Cordoba – Bonda 220 kv, refuerzo de la red del sistema de transmisión nacional.

A nivel de TGI, el gobierno nacional sigue manteniendo su compromiso con el crecimiento del gas, eso se denota en el informe de misión energética. La UPME sacó sus documentos para la selección del inversionista en la convocatoria para el proyecto de la regasificadora en el pacífico. Fitch ratings afirmó la calificación al igual que la del Grupo en "BBB", con perspectiva estable. Se realizó el primer pago de dividendos adelantados que TGI le paga al Grupo por COP185.855 mm. Dada la coyuntura que se venía presentando, se hizo el establecimiento de una política comercial transitoria en donde de manera temporal se modificaron las parejas de cargos a nuestros consumidores, a nuestros clientes. Posterior al trimestre, Moody's afirmó la calificación del bono en "Baa3", con perspectiva estable.

A nivel de Cálidda, seguimos manteniendo una agenda proactiva y permanente con autoridades y el regulador; aquí es importante mencionar que en Perú han habido propuestas de legislación algo inconvenientes, pero confiamos en la seriedad y la estabilidad de la legislación peruana, y de la estabilidad y protección a la inversión externa. Adicional a esto, Fitch ratings reafirmó la calificación de Cálidda en "BBB", con perspectiva estable. Aquí tenemos que resaltar como lo hizo nuestro presidente, se garantizó el 100% de la operación durante este periodo de confinamiento; se hizo la implementación de medidas ante la crisis sanitaria y como resultado siempre se mantuvo un flujo de caja operativo positivo. Se ha venido realizando una recuperación gradual de la actividad comercial desde los meses de mayo en toda la parte de actividades constructivas; uno de los flujos de operaciones relevantes a nivel de la filial es el hecho de ir incrementando el número de usuarios, esta actividad la hemos venido reactivando desde mediados del mes de junio.

Se ha venido haciendo un diferimiento de facturas en apoyo a las clases más vulnerables y también a nuestros grandes clientes. Se hace una utilización de los canales de atención digital a cerca de un millón de usuarios que ya cuenta la compañía y posterior al trimestre, al igual que en el caso de TGI, Moody's reafirmó la calificación "Baa2", con perspectiva estable.

Entrando ya a la parte del desempeño financiero, aquí tenemos un comparativo entre la utilidad operativa del año 2019 comparada con la utilidad operativa del año 2020, correspondiente al segundo trimestre de cada uno de estos periodos. Aquí resaltamos que a nivel de ingresos tenemos una disminución con relación a lo que se había presentado el periodo del año anterior, esta afectación se origina principalmente, lo veremos más adelante, por una afectación en el segmento distribución de gas natural en Cálidda, y de cierta manera este efecto lo contrarrestamos con el ingreso de Dunas que se vio en agosto, que no estaba presente en el periodo del año 2019. En cuanto a costos, tenemos una disminución significativa, cercana a los COP50.000 mm; aquí lo que también podemos resaltar es que ha habido ahorros en todos los segmentos de la compañía y también una disminución de costos a nivel de la distribuidora de gas en Perú.

A nivel de gastos generales y administrativos, es importante resaltar que este incremento con relación al año anterior se origina principalmente por la incorporación de Dunas, estos gastos no estaban el primer trimestre del año inmediatamente anterior. También tenemos un incremento por efecto de la TRM, considerando que la TRM se incrementó sustancialmente en el periodo del año 2020. Esto nos lleva a tener una utilidad de COP426.000 mm que es un 4% por encima de la que habíamos presentado anteriormente.

Siguiendo ya en detalle, en los ingresos del primer trimestre, tenemos en la parte de distribución de electricidad este es un segmento que no se tenía en el periodo del año anterior, por eso tenemos un incremento que son los gastos correspondientes a ElectroDunas en el Perú.

En la parte de transmisión de electricidad, tenemos unos incrementos cercanos a los COP27.000 mm. Aquí tenemos un efecto por ingresos de proyectos que fueron entrando desde el segundo semestre del año 2019 y primer semestre de este año, como son la ampliación de la Loma y Altamira del Sistema Nacional Regional, las nuevas adquisiciones que son la subestación de Betania y la convocatoria UPME de Tulumí, y adicionalmente tenemos una situación por una mejor tasa de cambio, dado que los ingresos de los proyectos por convocatoria están indexados en dólar y en ese sentido el equivalente en pesos es mayor.

En la parte de transporte de gas natral tenemos un incremento del 5,6%; aquí es importante resaltar que hay un efecto por tasa de cambio; si lo vemos en dólares hubo una reducción en la parte de ingresos, en la componente en pesos ha habido un incremento por mayor tasa de cambio.

Y por último, en la parte de distribución de gas natural, que es nuestro negocio de Cálidda en el Perú, tenemos una disminución del 26% o de COP170.000 mm; si lo miramos en dólares es mayor, del 42,5%; el efecto tasa de cambio hace que en pesos sea menor. Esto se debe principalmente a una reducción de ingresos que se hacen como *pass through* hacia nuestros clientes por distribución,

también hay una disminución por instalaciones internas y ampliaciones de red, y hay un efecto cambiario positivo que es lo que les mencioné anteriormente.

A nivel de costos, tenemos una reducción cercana al 8%. Aquí tenemos que los principales efectos están a nivel de distribución de gas natural, si lo miramos en pesos es una disminución de 33%, si lo miramos en dólares por el mismo efecto de la tasa de cambio es del 52,8%; aquí tenemos una caída como les mencioné, se impactan los ingresos pero como es un *pass through* también se impactan los costos, tenemos una menor depreciación por menor capitalización de proyectos, obviamente debido a la situación vigente y una menor caída que es efecto del incremento de la tasa de cambio.

A nivel Contugas tenemos una reducción de suministro y también tenemos menores costos en la parte de distribución. En la parte de transmisión de electricidad tenemos un incremento del 9,8%; aquí tenemos un aumento en depreciaciones y hay unos efectos que están en línea si tenemos una mayor tasa de cambio y son efecto de *pass through*, obviamente a nivel de mayor costo. También tenemos unos incrementos en los seguros, este año ha habido unos incrementos a nivel de todos los seguros que toma la corporación, y los impuestos que son función de los ingresos también tuvieron un incremento.

En la parte de transporte de gas natural tenemos un incremento del 42% en pesos, en dólares sería cercano al 2%. Aquí tenemos unos menores costos por mantenimiento, por depreciaciones, amortizaciones y personal, también ha habido ahorros producto del programa de austeridad que ha seguido la corporación; la misma situación en el negocio de transmisión con un aumento en los costos de pólizas de seguros y en aquellos gastos que están en dólares tiene un aumento en pesos por efectos de la tasa de cambio.

En distribución de electricidad es la misma situación que se les presentó anteriormente, tenemos la incorporación de Dunas en el mes de agosto, que no estaba presente en el primer semestre del año 2019, por tanto, su crecimiento es pleno en esta vigencia.

Ya entrando a nivel del EBITDA tenemos un incremento entre el segundo trimestre del 2019 al segundo trimestre de 2020 cercano al 23,6%. Aquí podemos ver en la gráfica inferior izquierda cómo es la contribución que ya la mencionó el presidente: tenemos una contribución de TGI cercana al 49%, negocio de transmisión con un 14,3%, y las inversiones en Perú, Cálidda un 20,1%, el Grupo Dunas del 7,5%. Ya si lo vemos por línea de negocio, la parte de gas natural corresponde a la parte de transporte y distribución, ahí tenemos que cerca o un poco más del 70% del EBITDA está en negocios de gas y el correspondiente 26% en negocios eléctricos. Ya si lo vemos por segmento, la manera en que tenemos nuestros grupos estratégicos, la parte de transporte y transmisión cercana al 68% y la parte de distribución un 32%.

Aquí podemos apreciar este EBITDA en el tiempo. La gráfica que está a mano derecha corresponde a la evolución del EBITDA en los últimos diez años; como ustedes pueden apreciar, la barra azul oscura corresponde a los negocios que nosotros consolidamos y controlamos. Nosotros para efectos del cierre del 2020 tenemos un EBITDA cercano a los USD978 mm, de ese EBITDA el 69% corresponde a negocios controlados el 31% corresponde a negocios no controlados; aquí resaltamos que la porción no controlada corresponde a los dividendos que se nos decretan en la vigencia, digamos aquí no estamos haciendo una consolidación de la participación porcentual en esos negocios, solamente los dividendos que se declaran se incorporan dentro de ese 31%; si uno quisiera hacer una comparación con relación a nuestra participación porcentual en esos negocios, ese EBITDA podría pasar de esos USD978 mm que ustedes aprecian a cerca de USD1400 mm si lo hiciéramos en EBITDA proporcional.

Solamente resaltar cómo están divididos la contribución del EBITDA de los últimos 12 meses. La gráfica al lado izquierdo en la parte inferior, tenemos que cerca de un 57% de la contribución la hacen nuestros negocios de transporte y transmisión, transporte de gas natural y transmisión; el 30,5% la parte de distribución de gas natural y electricidad; y una porción de 12,6% de nuestros activos de

generación, que principalmente están en Emgesa, la participación que tenemos no controlada en Emgesa.

Si ya queremos entrar a un poco a revisar cómo se parte de la utilidad operacional de este primer trimestre a la utilidad neta, los principales efectos están generados por ingresos financieros, aquí tenemos una mayor TRM en este primer trimestre eso pues hace que tengamos unos ingresos relevantes financieros. Tenemos unos gastos financieros que están impactados principalmente por una mayor tasa de cambio y también un poco a la calendarización de endeudamientos que se tenían previstos; esta situación de coyuntura nos hizo anticipar algunos endeudamientos que estaban previstos más tarde en el año, los tuvimos que anticipar, eso también está contribuyendo a una mayor componente de gastos financieros. El siguiente efecto tenemos un tema de diferencia en cambio, aquí es importante mencionar la devaluación, al cierre del ejercicio 2019 teníamos una tasa de cambio COP3.277, al cierre de junio teníamos una tasa de COP3.758, aquí tenemos una devaluación cerca de COP482 en ese periodo. A nivel de la consolidación que hacemos por el método de participación, tenemos una componente relevante, nuestros principales activos que están contribuyendo, están Emgesa, Codensa y también es muy importante resaltar que ya se está viendo dentro de nuestros estados financieros la incorporación de Argo en los estados, y también, al igual que en el tema de diferencia en cambio, hay un efecto por mayor TRM que se está consolidando en pesos.

Tenemos un impuesto corriente, aquí los principales impuestos generados se están dando a nivel de TGI, GEB y la incorporación de Dunas; un efecto por impuesto diferido que está asociado un poco al comportamiento de la tasa de cambio. Eso pues, quitando la parte no controlada, llegamos a una utilidad neta del segundo trimestre de COP577.000 mm.

En esta gráfica les estamos haciendo un comparativo de lo que nosotros consolidamos por método de participación; como ustedes pueden apreciar hay incrementos relevantes a nivel de lo que estamos consolidando de Emgesa y Codensa y como ustedes pueden apreciar, como tercer mayor distribución la está haciendo nuestra adquisición de Argo, que la realizamos en el mes de marzo. Entonces de ahí tenemos las otras participaciones del grupo donde tiene una parte relevante, las contribuciones que recibimos en moneda extranjera como es el caso del Consorcio Transmantaro y de Rep en el Perú.

Aquí no voy a entrar en el detalle, dejamos a título informativo un poco los efectos que se han venido presentando a nivel de cada una de nuestras filiales no controladas en lo que son ingresos, EBITDA y utilidad neta sobre este periodo.

Importante mencionarles y lo mencionó nuestro presidente, el trabajo que se ha venido haciendo a nivel de la deuda. Si la vemos por producto tenemos a nivel del grupo cerca de un 54% de emisiones de bonos de largo plazo y un 46% a nivel ya de banca comercial. Tenemos por compañía, el Grupo, en donde se concentra la mayor deuda el 52%, seguido por TGI y por Cálidda con un 19% y 15%, respectivamente. Hemos venido haciendo un esfuerzo muy grande para tratar de eliminar la exposición por fluctuaciones en tasas variables y por eso hemos venido tratando de hacer cubrimientos que nos permitan tener nuestra tasa fija. En este momento un poco más del 60% de nuestra tasa ya está en componente fija, tenemos un 24% expuesto a tasa libor y con las emisiones locales tenemos una exposición a IPC, y en la última emisión ya tenemos una exposición a tasa UVR. Si lo vemos por moneda, también es un tema; si se ve el Grupo hace unos 5 años cerca del 100% de la deuda estaba concentrada en dólar, hemos venido tratando de hacer un match entre monedas y la manera que recibimos nuestros ingresos y es por esto que ustedes ya pueden apreciar que hay un 18% de la deuda del Grupo que ya está en moneda peso colombiano y una exposición en sol peruano un poco para tratar de mejorar el match.

Como también lo mencionó nuestro presidente, también se ha venido haciendo un esfuerzo para reducir el costo de la deuda, el costo de la deuda actual en dólares y con la libor vigente estaría en un 3,58%, y si lo miramos ya el costo de la deuda en pesos está en 5,75%.

Ya si lo comparamos con los principales indicadores sobre los cuales nos hacen seguimiento, en la parte superior izquierda pueden ustedes apreciar el comportamiento de la relación de la deuda neta contra el EBITDA, al cierre del primer semestre tenemos una relación de 3,4 veces; para una calificadora, su expectativa es estar por debajo de las 4 veces, en ese sentido, estamos todavía con algún poder de apalancamiento sin estar en ningún nivel crítico a nivel de ese indicador.

Lo otro es la relación de EBITDA contra gastos financieros; la expectativa es que estemos sobre 2,25, estamos en 6,6, no tenemos ninguna preocupación. Como ustedes pueden apreciar en la gráfica de abajo tenemos el comportamiento un poco de la exposición de monedas que les mencionaba. Nosotros hemos venido en el tiempo tratando de incorporar una mayor componente de moneda local para hacer un mejor match contra nuestro nivel de ingresos y es como en este momento un 21% de la deuda de los COP4.100 mm que tiene el grupo está ya en moneda local.

En la última gráfica en la parte inferior derecha ustedes pueden apreciar los vencimientos. Hemos venido tratando de hacer más compatible los vencimientos de nuestras obligaciones con la manera en que generan nuestros activos. En el año 2024 y posterior al cierre del primer trimestre ya hicimos un prepago de USD200 mm, seguramente en la próxima presentación ya quedará reflejado un poco denotando la necesidad de ir haciendo un poco más uniforme este perfil de vencimientos.

Entrando muy rápidamente sobre los proyectos de transmisión, aquí tenemos los proyectos que se encuentran en este momento en ejecución, principalmente los proyectos de la UPME y complementados con algunas iniciativas que hacemos denominadas contratos privados. En este momento corresponden a proyectos que van a generar un poco más de USD100 mm de ingresos por tarifas al año, en el negocio de la sucursal de transmisión.

Ya viendo un poco la ejecución de nuestros CAPEX, claramente en este segundo trimestre nos ha impactado el hecho de los confinamientos; nosotros regularmente tenemos inversiones en un año en el orden de los USD200 mm, en este segundo trimestre este nivel estuvo en tan solo USD28 mm, este impacto claramente es algo de lo que más genera la situación actual a nivel de todas las empresas del Grupo.

Seguimos manteniendo un poco nuestra proyección de inversión en los próximos 5 años, tenemos un poco más de USD2.500 mm proyectados. Aquí es importante resaltar que estas inversiones corresponden a lo que nosotros denominamos el caso base; en este caso tenemos inversiones o que están en ejecución o que son obligaciones que ya contractualmente hemos adquirido o que realmente tenemos muy altas expectativas, y eso de todas maneras no incluye potenciales crecimientos, nuevos proyectos de transmisión que puedan ser convocados y sean adjudicados o con efectos sobre potenciales nuevas adquisiciones. Esta es la desagregación un poco de ese mismo pie que les mostramos en el tiempo, por eso ustedes pueden apreciar que va disminuyendo y en la medida que surgen nuevos proyectos serán incluidos en esta proyección.

Ya un poco mirando hacia el cierre del ejercicio 2020, hemos tratado de incluir en esta tabla las principales filiales. Si ustedes pueden apreciar en lo que nosotros recogemos a través del método de participación, estas 4 filiales corresponden al 80% de los ingresos presupuestados. En el caso de Emgesa tiene una participación del 30%; nosotros ahí visualizamos que para el cierre del ejercicio estaríamos por encima del presupuesto, ahí los principales efectos que nos estarían impactando son unos mayores márgenes por mejores precios de energía y mayores ingresos por cargo de confiabilidad que esta denominado en dólares; tenemos también ahorros por menores OPEX, a nivel de todas las compañías se han hecho esfuerzos importantes para tratar de optimizar el nivel de gastos de todas las compañías, tenemos un menor gasto por depreciaciones y amortizaciones, y también uno de los temas que se ha venido trabajando a nivel esa filial es tener menores gastos de financiación, primero por efectos de diferencia en cambio y también por una menor amortización de la deuda vigente.

A nivel de Codensa, ahí si tenemos un impacto sobre menores márgenes que creemos que podemos estar un poquito por debajo de lo presupuestado al inicio del año; esto se debe a temas que se han



presentado por una contracción de la demanda y también en operaciones que son del mercado no regulado, pues hay menores ingresos debido a esta situación y un menor IPP que hace que las fórmulas de ajuste sean menores. También tenemos unos ahorros por menor OPEX en toda la operación, un menor gasto por depreciaciones y amortizaciones. Tenemos en los gastos de financiación, se ha hecho un esfuerzo por hacer recalendarización de obligaciones y también se han obtenido tasas por debajo de lo que teníamos esperado, y también ya consecencial menores impuestos a pagar.

A nivel de TGI, ya lo mencionamos, vamos a estar por debajo un poco de lo que presupuestalmente manejábamos. Aquí hay una contracción de la demanda y eso como se mencionó anteriormente de tener una política transitoria para cambiar un poco la pareja de cargos a nuestros clientes, obviamente eso tiene implicaciones sobre menores ingresos. Hemos incrementado dada la situación, mayores provisiones en la cartera de la compañía. Se han hecho y esto si positivo unos esfuerzos muy grandes por ahorros en todas las líneas del negocio y hay un efecto por diferimiento de inversiones que se moverían en el tiempo.

A nivel de Cálidda, creo yo que es la empresa que ha tenido mayor impacto. Tenemos unos menores márgenes por la contracción de la demanda en el Perú y obviamente no hemos podido hacer las conexiones a nuestros clientes en el ritmo que inicialmente las teníamos previstas. Tenemos en otros negocios menores consumos, por ejemplo, en el caso del gas natural vehicular, a lo que inicialmente teníamos proyectados. Hemos hecho un esfuerzo muy grande por reducir y optimizar los OPEX en programas de ahorros y de austeridad a nivel de la compañía. Venimos paulatinamente haciendo una recuperación progresiva de la demanda y eso nos está permitiendo reiniciar toda la actividad de nuevas instalaciones en la empresa. Hemos hecho un esfuerzo con todos los clientes, ya bien sea hogares, industrias y comercios, para diferir el pago de sus obligaciones en estos meses de crisis, y como ya lo mencionamos hay un impacto de normas regulatorias que han afectado la compañía y que se vienen trabajando proactivamente con autoridades y el regulador.

Aquí termina mi presentación, abrimos entonces este espacio para las preguntas que ustedes puedan tener, muchísimas gracias.

**Valeria Marconi:** Muchísimas gracias Felipe por la presentación. Tenemos varias preguntas, como les comenté al inicio, yo voy a estar moderando esta sección de preguntas y respuestas.

Tenemos varias de corte estratégico, que creo van dirigidas inicialmente para nuestro presidente Juan Ricardo, entonces voy a comenzar por esas tratando de unificarlas y posteriormente vamos siguiendo con las demás.

Comenzamos con una primera pregunta, esta es de Andrés Duarte para Juan Ricardo. Andrés Duarte es de Corficolombiana y pregunta: ¿Consideras seguir con la segmentación por grupos de negocio, o por actividad a la hora de presentar y analizar el desempeño de la compañía?

**Juan Ricardo Ortega:** Creo que nosotros nos vamos a mover cada vez más a ver los temas por actividad. Las diferentes actividades van a tener diferentes oportunidades con los cambios tecnológicos que se vienen, y las posibilidades de crecimiento van a estar enfocadas más por ahí. Por eso hemos venido tratando de mostrarles como está en la segunda diapositiva que les mostró Felipe, son las actividades donde se van a estar generando las rentabilidades de aquí para adelante.

**Valeria Marconi:** Perfecto presidente, muchas gracias. Siguiendo con el tema estratégico, Andrés Duarte también pregunta: Primero le desea una buena gestión, segundo sus preguntas son: ¿Cuáles van a ser las medidas de desempeño que le van a aplicar a las inversiones, por ejemplo, ElectroDunas, Argo, y futuras, diferentes al objetivo de expandir la presencia regional?

**Juan Ricardo Ortega:** Estamos haciendo unos modelos financieros que nos permiten ver qué nos generan tanto en flujo de caja, como rentabilidad con un puro esquema de manejo de portafolio. Tenemos las inversiones en las no controladas que tienen en promedio unas tasas de retorno por

encima del 8%. Entonces estamos buscando que aquellas en las cuales buscamos control podamos mejorar aún más esas tasas de rendimiento, y ha sido con esos criterios que se han buscado empresas donde podamos tener sinergias, donde podamos mejorar nuestra capacidad y músculo en el tema de adquisiciones, donde podamos como holding tener el control de los flujos de caja, y en algunos casos conseguir capital humano que no tenemos para fortalecer algunas de las nuevas actividades donde vemos futuro y crecimiento tanto para el Grupo como para la región.

**Valeria Marconi:** Muchas gracias presidente. Creo que es prudente continuar con otras que son estratégicas, ya más relacionadas con el tema de Enel. Pregunta Carlos Enrique Rodríguez de Credicorp Capital: Buenos días, Juan Ricardo y Felipe, muchas gracias por la presentación: desde el punto de vista estratégico cual va a ser el nuevo approach respecto a Enel y cómo podría garantizar un crecimiento sostenible tanto para Emgesa como para Codensa.

**Juan Ricardo Ortega:** El acuerdo marco de inversiones de finales de los 90, yo veo que es una joya desde el punto de vista de cómo hacer empresas público-privadas y pienso que eso para el Grupo Energía Bogotá es indiscutible, fue una de las decisiones más trascendentales en su historia. Como toda relación y como muchos matrimonios a veces necesitan una renegociación en el camino. Enel es consciente que las oportunidades de crecimiento giran alrededor de la ciudad en lo que es Colombia; Bogotá tiene un enorme potencial de generar oportunidades de crecimiento para el grupo, tanto el Grupo Energía Bogotá como Enel, y nosotros somos conscientes que Enel trae un valor agregado inmenso en todas las nuevas tecnologías que van a transformar ese core energético. El poder utilizar a la ciudad como motor de crecimiento de ambas, creemos que es la estrategia correcta, y por eso estamos sentados dialogando; obviamente hay cosas que tenemos que mejorar en la relación, pero hay la disposición, la voluntad y el convencimiento de ambas partes de construir un nuevo acuerdo es la forma de seguir adelante y en eso estamos empeñados.

**Valeria Marconi:** Perfecto, muchas gracias. Yo creo que para cerrar el tema de Enel hay varias preguntas al respecto pero que en general son, en qué va el proceso del laudo arbitral, no sé si usted la quiera responder o también pedir ayuda al Dr. Fagua.

**Juan Ricardo Ortega:** Yo la respondo, pero con seguridad el Dr. Fagua les da los detalles legales para aquellos en que hay interés en eso, el laudo debería ser resultado en octubre, pero dada la complejidad y cantidad de trabajo y las limitaciones que la pandemia ha generado, los árbitros han solicitado una ampliación para poder generar su fallo. En los otros laudos arbitrales por acuerdo entre Enel y nosotros hemos pedido que por el momento se suspenda, entonces ahí no va a haber ningún avance en esos procesos de controversia, estamos empeñados en sentarnos a dialogar y estamos en el proceso de ver como dialogamos y sobre que dialogamos y en eso el Dr. Fagua cumple un papel muy importante en el diseño de lo que va a ser este proceso de dialogo, que esperamos llegue a un acuerdo. No les puedo decir sobre que es el acuerdo, porque estamos apenas en el proceso de construir el cómo esto se va a hacer factible, y en cuanto a los tiempos del laudo arbitral yo me imagino que será algo hacia finales de año, en eso más adelante el Dr. Fagua les podrá dar detalles de cómo él lo ve, pero pues nos va a tocar reconocer la solicitud de los árbitros de pedir una extensión, y en el entre tanto vamos a trabajar con Enel en buscar poner todos los detalles de cómo se va a reconstruir la relación alrededor de lo que sea que se resuelva.

**Valeria Marconi:** Vamos a cambiar un poco, hay una pregunta que creo que puede ser Álvaro Villasante quien nos puede ayudar, también un poco estratégica, que indica: ¿Cuál es la medida de desempeño del segmento de generación eléctrica, diferente a lo que hace Emgesa, cual es el criterio para las adquisiciones o asociaciones en los proyectos de generación?

**Alvaro Villasante:** Hola muy buenos días, muchísimas gracias a todos por el espacio y muchas gracias por la pregunta. Como ustedes saben y bien lo dijo Felipe, los números que se recogen principalmente bajo el capítulo de generación corresponden a Emgesa, que es la principal inversión que tiene el grupo a la fecha, como ustedes saben dentro del Grupo ElectroDunas hay una pequeña actividad de generación, pero hoy en día nuestro principal bloque es Emgesa y como bien ha citado el presidente al comienzo, las renovables son parte de la realidad y del futuro del sector energético.

El Grupo es totalmente anuente de ello; nos encontramos como algunos de ustedes saben desde hace tiempo evaluando esta área de negocio y evidentemente es una de las líneas y verticales que están a la discusión permanente, como les hemos comentado en ocasiones previas, siempre estamos analizando oportunidades en el mercado y cuando haya algunas novedades al respecto con mucho gusto les compartiremos más detalles, pero sí creo que el mensaje ha sido muy claro desde el inicio que estamos totalmente claros de que el futuro de la compañía gira por muchas variables muy cercana a este ámbito.

**Valeria Marconi:** Gracias Álvaro. Voy a continuar ahorita con unas preguntas más financieras que serían para Felipe Castilla, la primera que es de Juan David Galindo de Revista Dinero, pregunta: ¿Como está y cuál fue la principal afectación de inversiones del Grupo Energía Bogotá por la pandemia?

**Felipe Castilla:** Yo resumiría que en esta actual coyuntura hay varios efectos que están impactando las diferentes empresas del Grupo, pero si uno las trata de volver uniformes, yo creo que uno podría dividir el tema como en cuatro riesgos. Un primer riesgo que está asociado a contracción de la demanda, aunque nosotros en muchos de nuestros negocios ese efecto no se visualiza, pero en aquellos negocios donde hay temas de demanda estamos impactados, es una realidad. El segundo tema y dada la coyuntura, tenemos incremento en la morosidad de cartera, claramente los sectores más vulnerables, industrias que no están operando, tienen problemas en ese capítulo. Tercero, hay un tema que nuestras inversiones se han tenido que diferir, claramente en los momentos de total cuarentena, de estar confinados, las inversiones tuvieron que paralizarse y eso tiene impactos sobre inversiones que generan ingresos. Y el último punto lo mencioné en la presentación, es un poco la intervención que tienen autoridades sobre el sector, entonces ahí, como lo mencioné, nuestra situación es tratar de tener una actividad muy proactiva, muy constructiva con los reguladores, pero obviamente siempre en pro de la defensa de los derechos que tienen nuestras empresas.

En ese orden de ideas, yo creo que la mayor afectación que nosotros hemos tenido se ha presentado a nivel de Cálidda, pues tenemos el tema de la contracción de la demanda en los clientes que se han venido colgando en sus pagos, entonces ha tocado salir a buscar fórmulas para poder ajustar y diferir el pago de sus facturas. Como también se mencionó, el tema un poco de una regulación inconveniente que se ha venido presentando y que claramente somos muy activos en presentar los casos, en manejar a todo nivel las explicaciones correspondientes y en ese sentido confiamos en que se resuelva obviamente dada la política de larga data que tiene Perú para el manejo de la inversión, pero es algo que nosotros estamos haciendo. Por último, teniendo en consideración que parte del negocio, de la operación, corresponde a hacer instalaciones para adquirir nuevos clientes, en estos temas de confinamiento esas inversiones las hemos tenido que diferir, hemos vuelto a reactivar ese tema, pero nos tomará un tiempo para poder llegar a los niveles que inicialmente teníamos previstos.

**Valeria Marconi:** Muchas gracias, Felipe, yo creo que tendríamos 3 preguntas más alrededor de temas financieros, una todavía para ti, las otras dos que seguirían serían para TGI y para Cálidda. Seguimos con la tuya. ¿Cuál es la estructura de capital objetivo o la estructura de financiación prevista para las nuevas inversiones?

**Felipe Castilla:** Nosotros hoy, de manera permanente estamos haciendo un análisis para tratar de hacer el mejor match en la manera en que generamos nuestros ingresos y la manera en que tenemos nuestro endeudamiento. Claramente esto es un análisis dinámico, ustedes vieron a comienzos de año, aumentamos nuestra exposición de real brasilero y en ese orden de ideas lo que tratamos de hacer es buscar que ese financiamiento que nosotros hagamos traiga el mejor match a la estructura de capital, ahora, esto es un proceso que no es automático nos toma cierto tiempo en poder hacer ese mejor match; por decirles, nosotros al cierre del ejercicio anterior más o menos entre un 60% y 70% del ebitda generado a nivel de grupo se generaba en dólares la porción remanente en pesos colombianos, pero si ustedes vieron la gráfica un poco más del 20% lo tenemos en endeudamiento local, entonces, en ese orden de ideas, trataremos de ir mejorando ese match de monedas. Lo otro que también hemos venido trabajando es tratar de hacer vencimientos que sean más compatibles

con la manera en que genera caja en nuestros diferentes activos, por eso ustedes pueden ya apreciar que tenemos endeudamientos más distribuidos en el tiempo; en la última emisión en el mercado local, la porción que hemos colocado en mayor proporción corresponden a vencimientos por encima de los 20 años, eso de cierta manera en la medida que se pueda, pues es una de las políticas que estamos surgiendo para poder hacer esos flujos más compatibles.

Algo que estamos trabajando en el corto plazo es, por un lado, dada la coyuntura que se tiene, donde podemos fijar las exposiciones de tasa libor, tratar de seguirlas cubriendo a tasa fija, y lo otro ustedes vieron un vencimiento relevante en el año 2024, tratar un poco de tomar medidas para poderlo ir manejándolo y de quitar, por lo menos aminorar el pico del vencimiento.

**Valeria Marconi:** Perfecto Felipe, muchas gracias. Vamos a continuar con una que es para TGI, Adriana Munévar nos va a colaborar con esta pregunta, es de Juan Sebastián Gallegos de Porvenir y pregunta: ¿Nos podrían dar más detalle de la política comercial transitoria, referente a la resolución CREG 042 de 2020, cuál es la duración de la misma, qué impactos esperan en términos de ingresos para el resto del año por esta resolución?

**Adriana Munévar:** Buenos días para todos. Precisamente como menciona Juan, la política comercial transitoria nace como resultado de la resolución 042 de la CREG, que se emite a principios de abril como resultado principal de la significativa caída en la demanda de gas. Después de un ejercicio muy juicioso tanto financiero como comercial y jurídico, la compañía, TGI, decide implementar esta política comercial, que consiste básicamente en flexibilizar o cambiar temporalmente la pareja de cargos en los contratos, pero solamente la parte relacionada con la capacidad de transporte impactada por el Covid-19; en ese sentido, en un principio de la pandemia se esperaba que esa capacidad impactada pudiera llegar a órdenes del 30%, pero lo que hemos visto en este segundo trimestre, es que llegó a ser un impacto del 15%, principalmente porque en este mismo periodo hubo un incremento del consumo térmico en el país. Esa política tiene una vigencia de 6 meses, es decir, aplicó desde abril y termina en septiembre 30 de este año y el impacto esperado es de aproximadamente un 10% en los ingresos vs el plan que teníamos original para el año 2020.

**Valeria Marconi:** Gracias Adriana. Hay una que es para Mario Caballero, también de Juan Gallegos de Porvenir y pregunta: ¿Cómo es la proporción de ingresos en dólares y en soles peruanos de Cálidda?

Creo que Mario de pronto tuvo algún problema con la conexión, de manera que si logramos volver a reconectarlo, Juan Sebastián te respondemos, si no te respondo yo directamente después de la conferencia. Sigamos entonces con una de Diego Buitrago de Bancolombia que es referente a Colectora, indica: Buenos días y muchas gracias por la presentación, me gustaría que por favor nos ampliaran la información respecto a la situación de licenciamiento del proyecto de transmisión de Colectora. Creería que a menos que nuestro presidente quiera responder, también lo podría hacer Freddy Zuleta.

**Juan Ricardo Ortega:** Yo puedo responder parte, Freddy complementa, con el mayor gusto.

**Valeria Marconi:** Adelante presidente.

**Juan Ricardo Ortega:** Me puedes hacer la pregunta, que pena.

**Valeria Marconi:** Qué actualización podemos dar respecto al licenciamiento de Colectora.

**Juan Ricardo Ortega:** Se abrió la discusión con la agencia de consultas previas, ya hay gente en el terreno, estamos trabajando con las comunidades, estamos dedicados literalmente al día, sobre cómo vamos a estar trabajando. Tenemos todos los dispositivos de seguridad, se ha hablado con los alcaldes de la región para garantizar obviamente que nadie pueda estar en ningún momento en riesgo. Van a ser mini presenciales y confiamos en poder iniciar este proceso a la brevedad, tenemos

todos los equipos, toda la apertura, la disposición para poder trabajar con las comunidades porque este proyecto es vital para el futuro del sector en el país. Nosotros vemos que la transformación indiscutiblemente viene por el tema de los renovables y esta es la línea de transmisión que hace factible que estos proyectos puedan llegar al sistema interconectado; entonces el compromiso del Grupo, obviamente con todas las cosas acordadas, es poner tiempo completo y poner todos los esfuerzos para sacar esto adelante con el consentimiento y con el apoyo de todos los involucrados en el menor tiempo posible, pero respetando las tradiciones, las diferencias y las culturas con las que vamos a estar interactuando. Si quieres ya detalles puntuales, técnicos, Freddy complementa inmediatamente.

**Freddy Zuleta:** Si señor, yo solo agregaría a lo que usted ha dicho, que el proceso de licenciamiento tiene como ruta crítica claramente el proceso de consulta previa; la consulta previa estuvo detenida durante unos meses por todo el tema de la pandemia, luego, a pesar que el licenciamiento permitía como excepción, en la práctica no era posible sin el visto de todas las autoridades y de las comunidades. Estamos en ese proceso y tenemos previsto, ya todo montado en terreno, para reactivarlas a la mayor brevedad, esa es la ruta crítica en la medida en que el proceso de consulta previa se necesita para presentar el estudio de impacto ambiental, pero también porque el relacionamiento con las autoridades es necesario para completar las otras actividades del proceso de licenciamiento, como los monitoreos ambientales, censos forestales, etc. Entonces, en ese orden de ideas, como bien lo decía el presidente, la reactivación de la consulta previa es clave y estamos de la mano del gobierno nacional, tanto de la autoridad nacional de consulta previa, como la autoridad ambiental y el ministerio, haciendo todo lo necesario para que se haga con la mayor celeridad posible. Esa es nuestra prioridad digámoslo en ejecución de proyectos en el momento.

**Valeria Marconi:** Perfecto Freddy, muchas gracias. Yo creo que ya para ir cerrando tenemos un par de preguntas relacionadas, que creo que la persona más indicada sería Juan Ricardo para responderlas. Están relacionadas con una posible desinversión de ese 10% más o menos que tiene el Distrito pendiente y autorizado ya para poder vender. Dice Luis Carlos Gaitán de Itaú Asset Management: hace unas semanas la alcaldía solicitó el aumento del endeudamiento en COP10 bn para llevar a cabo el plan Marshall. ¿Ha tenido conversaciones con el accionista mayoritario para adelantar la desinversión pendiente de su participación? Y Katherine Ortiz de Davivienda Corredores tiene una pregunta similar que creo puede ser respondida por usted en esta.

**Juan Ricardo Ortega:** Esto está autorizado por el consejo, entonces estamos explorando y trabajando con el equipo financiero, cómo son las condiciones actuales y cuál es el momento oportuno para poder buscar esos nuevos socios que compren ese porcentaje del Distrito. Claramente es un proceso que siempre ha estado sobre la mesa y si se da la oportunidad se llevará a cabo. Ustedes van a tener toda la información al respecto apenas se tenga la claridad de cuál es la mejor forma de proceder y pues entender un poquito este entorno tan complejo, pues no se presta para apresurar nada. Tenemos que ver como las aguas se van calmando, no dudamos que el Grupo es una muy buena inversión y lo que queremos es buscar, quien llegue sea una liado estratégico que continúe el proceso de fortalecimiento del gobierno corporativo del Grupo y que nos agregue valor, en lo que percibimos es el futuro y donde tenemos oportunidades de crecimiento. Pero todos tendrán total información en el momento en que el proceso se le dé inicio y esperamos que muchos participen y que vean la capacidad de generar valor que tiene el Grupo en cualquier portafolio en que se le incluya.

**Valeria Marconi:** Perfecto Juan Ricardo, ya no tenemos más preguntas en el chat, no sé si quieras dar algún mensaje final para cerrar la conferencia.

**Juan Ricardo Ortega:** Solamente agradecerles a todos, que cuentan con el acceso a todos y cada uno de nosotros en cualquier momento, hay tantas cosas sucediendo que la información lo mejor es que fluya y que ustedes sepan exactamente qué está pasando.

Lo que les garantizo es que el Grupo se va a seguir fortaleciendo; mantener a la gente idónea y muy competente que tiene, y buscar complementarnos en áreas donde viene el futuro; la parte de

innovación y la aplicación y el análisis de datos en todos los aspectos de almacenamiento, energía distribuida, renovables no convencionales, es ahí por donde indiscutiblemente va a haber en unos años oportunidades de crecimiento, hoy en día no generan las tasas de retorno que el grupo genera y a las que aspira. Entonces vamos a seguir en la parte fuerte que somos muy competentes y sobre las cuales les vamos a garantizar los resultados que se han mantenido hasta hoy. Muchas gracias a todos por estar aquí con nosotros.

**Valeria Marconi:** Muchas gracias, Juan Ricardo. Simplemente refuerzo tu mensaje, Primero, toda la documentación referente a la entrega de resultados la pueden consultar en nuestra página web y segundo, como siempre, estamos a la orden desde el área de Relación con el Inversionista para atender cualquier requerimiento relacionado con resultados o cualquier otra solicitud. Como lo manifestó el presidente, a su total disposición en general para atender cualquiera de sus requerimientos, muchas gracias.