

TELECONFERENCIA DE RESULTADOS Y DESARROLLOS CLAVES 2013 DE GRUPO ENERGIJA DE BOGOTÁ

Conferencistas Corporativos

Antonio Angarita Empresa de Energía de Bogotá SA ESP IRO
Felipe Castilla Empresa de Energía de Bogotá SA ESP CFO
Sandra Stella Fonseca Empresa de Energía de Bogotá SA ESP CEO

Participantes

Davo Fiero Bancolombia Analista
Carlos Sequeira UBS Analista
Chelsea Konsko TIAA-CREF Analista

Presentación

Operador:

Buenas tardes, damas y caballeros, y bienvenidos a la Teleconferencia de resultados del 2013 de la EEB. En este momento, todos los participantes están en modo de sólo escucha. Más adelante se llevará a cabo una sesión de preguntas y respuestas y se darán las instrucciones en ese momento. También puede enviar sus preguntas en cualquier momento vía la página Web, con un clic en At-a-question box, y luego haga clic en submit.

(Instrucciones del Operador)

Les recordamos que esta teleconferencia está siendo grabada. Esta teleconferencia está dividida en dos partes, en inglés y la segunda parte en español. Los dejo ahora con el anfitrión de la teleconferencia, Sr.

Mr. [Antonio Angarita], Funcionario Relaciones con el Inversionista, Grupo Energía de Bogotá.

Antonio Angarita:

Muchas gracias. Buenos días, damas y caballeros. Quisiera agradecerles su participación en la Teleconferencia de resultados de la EEB para el año completo 2013. Ahora les explicaremos brevemente el esquema que seguiremos para manejar la teleconferencia. Primero, tendremos la teleconferencia en inglés y a las 10:30 am hora local, en español. Al final de cada una habrá una sesión de preguntas y respuestas. La teleconferencia de hoy, estará a cargo del señor

Felipe Castilla, CFO de la Compañía.

Felipe Castilla:

Gracias, Antonio. Quisiera darles a todos ustedes una calurosa bienvenida a nuestra conferencia trimestral. Comenzaré haciendo un resumen estratégico. El 2013 fue un año lleno de retos para nosotros. Nos consolidamos como un Grupo de Transporte de Energía, con nuestra estrategia central de negocios enfocada en el transporte y distribución de energía, con participación en otras áreas en el sector de la energía y crecimiento en compañías controladas. Queremos ser una de las cinco primeras compañías de transmisión de electricidad en América Latina, y expandir nuestra participación de mercado estratégica y coordinada en la cadena de asuntos energéticos y servicios relacionados. En ese sentido, nuestras dos compañías EEBIS Guatemala y EEBIS Perú creadas en el 2013 han comenzado proyectos en curso, lo que ratifica nuestra visión de largo plazo y nuestro enfoque en ambientes de monopolios naturales

Estamos comprometidos con la expansión de nuestras operaciones a otros países y en ser el más competitivo proveedor de gas natural y electricidad.

En términos de los aspectos operacionales, al nivel de nuestra compañía de operaciones, EEB Transmisión, realizamos la construcción de los proyectos UPME, como algunos de ustedes tal vez saben, se nos adjudicaron 5 proyectos nuevos en los últimos años (2012 / 2013) para mejorar la confiabilidad del Sistema Nacional de Transmisión. En algunos de los proyectos, estamos en las últimas etapas, como por ejemplo en Alférez el cual fue puesto al servicio el 26 de febrero de este año, lo cual es un gran motivo de orgullo. En cuanto al aspecto financiero, me complace informar que fortalecimos nuestra posición como sociedad holding, nuestras vinculadas consolidadas tuvieron un desempeño operacional muy positivo durante el año 2013, lo que permitió que nuestro flujo de dividendos siguiera creciendo de forma estable en el tiempo (COP 850.000 millones registrados el año pasado). También pudimos emitir nueva deuda en los mercados internacionales de capitales: (Regla 144/Regulación S):

Reabrimos nuestro bono EEB 2021, y emitimos USD 139 millones adicionales, los cuales hemos usado para nuestros planes de expansión en Guatemala. (TRECISA y EEBIS Guatemala). Emitimos un nuevo bono, USD 320 millones a nivel de nuestra subsidiaria peruana Cálidda con el fin de financiar nuestra expansión de distribución de gas natural en Lima y Callao.

Finalmente, a nivel de Contugas, cerramos una financiación a 6 años del tipo de pago único al vencimiento (bullet type) por la cantidad de USD 310 millones. Este es un préstamo sindicado en el cual el Banco de Bogotá, Davivienda y la CAF participaron. Esta nueva financiación se usó para pagar el crédito puente del 2012 por la cantidad de USD 215 millones y para financiar todos los demás costos de inversión y gastos de proyectos pendientes. Mantuvimos nuestra senda de ejecución de inversiones de capital a nivel de nuestras subsidiarias peruana y guatemalteca. Nuestros proyectos son ambiciosos, hemos invertido casi USD400 millones en la compañía a través de nuestras compañías controladas. Les recuerdo que nuestros planes para los próximos años están valorados en USD 7.500 millones y difícilmente nos dedicamos a oportunidades comerciales rentables a lo largo de la región.

El año pasado le dimos buenos resultados a nuestros accionistas, por la suma de COP 843.000 millones de utilidades netas. En este sentido, la Junta recomendó el pago de un mayor dividendo por acción, COP 64,32, que representa un incremento del 46% con relación a los dividendos decretados en el 2013, y un rendimiento de dividendos del 4%. Esto para resaltar el hecho de que la EEB históricamente ha venido pagando dividendos a todos sus accionistas, incluyendo el Distrito Especial de Bogotá, accionista controlante), de USD 1.8 billones durante los últimos diez años. La distribución de dividendos será presentada para la aprobación de la Asamblea General de Accionistas el 27 de marzo del 2014.

El negocio de transporte de gas natural merece una mención especial dada su consolidación, mostrando un mayor crecimiento y fortaleza en el país, tomando en cuenta que la demanda creció un 14.6%, frente al año precedente; vale la pena mencionar que durante el 2012 y el 2011 el crecimiento de la demanda total fue tan sólo del 4%. De igual forma, la nueva estructura tarifaria, combinada con la nueva infraestructura de gasoductos le generó a TGI mayores contratos de largo plazo firmados y crecimiento de los ingresos.

Así mismo manejamos operaciones exitosas en el Perú y en Guatemala durante el 2013. En el Perú, Cálidda aumentó su número de conexiones en un 58% incluyendo clientes residenciales y clientes intensivos en capital (plantas generadoras). Contugas, que estará en operaciones el próximo 7/4/14 ya tiene algunos contratos firmados con clientes de energía en ICA (sur del Perú). Estado de la compañía serán un motor de crecimiento para los años futuros en términos de generación de EBITDA.

Planes Futuros:

Hemos venido consolidando y creciendo nuestra presencia local en Colombia a través de nuestras inversiones en compañías controladas. Por lo tanto, últimamente hemos venido mirando metas potenciales de crecimiento en el exterior. Sobre una base permanente, hemos venido analizando una serie de inversiones que contemplan fusiones y adquisiciones en la totalidad de la cadena de valor de la energía, y algunas otras inversiones de portafolio. Por ejemplo, la Junta, el 11 de diciembre anterior, aprobó la participación de la EEB en el proceso de adquisición del 31.92% que Citi Venture Capital International (CVCI) actualmente tiene en Transportadora de Gas Internacional (TGI), la principal compañía transportadora de gas natural gas en Colombia, de la cual la EEB es dueña del 68,05%, ejerciendo su derecho establecido en el acuerdo de accionistas. Esta decisión es parte del plan de inversiones de la compañía. Hicimos oferta para adquirir esta participación y esperamos estar cerrando la transacción hacia junio o julio de este año. La razón detrás de esta inversión es el excelente desempeño operacional que TGI ha demostrado en los últimos años, con un Ebitda y con márgenes operacionales de acuerdo con la industria. Vale la pena mencionar que el período de bloqueo ha terminado a comienzos de marzo, lo que significa que la EEB tendrá 30 días para hacer una oferta en ejercicio del Derecho de Primera Oferta (ROFO, por sus iniciales en inglés) incluido en el acuerdo de accionistas. En términos de la Adquisición de ISAGEN, hemos ratificado nuestro interés de participar en el proceso de ofertas. La semana pasada (21/2/14), radicamos un trámite ante la autoridad local en asuntos de competencia, de forma que se entienda y se respete el marco actual de la integración eléctrica vertical y horizontal. Esperamos recibir la decisión sobre competencia en unos pocos días. En términos de los Proyectos de Transmisión en Colombia: 17.09.13. El Ministerio de Minas y Energía expidió la Resolución 9 0772 mediante la cual se adoptaba el Plan de Expansión de Referencia Transmisión 2013 - 2027, el cual recomienda la ejecución de 9 proyectos mediante licitación pública. Adicionalmente, se anunció que los 5 proyectos del Plan de Mejoramiento 2012 - 2025 serán firmados. La inversión estimada en unidades de construcción para 14 de estos proyectos llega a los USD 2.200 millones. Se espera que los procesos de oferta comiencen al terminar el primer semestre de este año, y esperamos participar activamente.

Ahora me gustaría presentar alguna información relacionada con el desempeño del año pasado. Hemos estructurado esta presentación empezando con los datos clave, luego nuestra estrategia de EEB y un vistazo general, mencionaremos algunos de los principales proyectos de expansión, una revisión financiera y tendremos una sesión de preguntas y respuestas al terminar la presentación.

Como ustedes saben, tenemos presencia en tres países. Nuestra presencia más importante esta aquí en Colombia, donde tenemos una muy buena (inaudible) capacidad de generación eléctrica y contar con un crecimiento sostenido, pero también contamos con operaciones en Perú y Guatemala, dos países sólidos que crecen, no solo en el sector de gas, pero también en la transmisión eléctrica.

Ahora, como saben tenemos un gran negocio en el sector de gas en Colombia a través de TGI y alguna participación minoritaria en gas natural en una compañía de gas natural y Promigas, tenemos nuestra actividad principalmente nuestras actividades con Contugas y Calidda.

Como temas para resaltar tenemos la adquisición de ISAGEN, 57% de las acciones de la compañía, el proceso inició en agosto del año pasado (inaudible) para participar, pero en este proyecto hemos presentado algunos informes finales a la autoridad antimonopolio y recibiremos su respuesta a comienzos de febrero en donde establecieron algunas condiciones para nuestra participación.

En el proceso, tenemos un periodo para apelar la decisión porque exigen que reduzcamos nuestra participación en Codensa y Emgesa de manera significativa, para entregar parte del derecho político que tenemos en la compañía.

Cuando presentamos este tema a la junta y buscábamos confirmación sobre nuestro interés de seguir participando en esta adquisición y estamos pendientes de recibir respuesta de la autoridad antimonopolios sobre nuestro recurso. De todas maneras, queremos participar y llevaremos a cabo todos los asuntos legales que nos permitan participar en dicha adquisición.

EL segundo proceso en el que hemos participado es en la adquisición de TGP a través de TGI, a comienzos del año, firmamos un SPA para adquirir el 24% de TGP y el 100% de su compañía operadora (inaudible). Pero internamente tenemos que inspeccionar algunos de los acuerdos con los accionistas firmados con el fin de contar con la posibilidad de comprar dicha participación.

Encomendamos la transacción a una agencia de [leasing] y recibimos su visto bueno y (inaudible) mantener nuestra capacidad de operar y (inaudible). Pero desafortunadamente el 18 de febrero fuimos notificados que los otros accionistas, principalmente canadienses, decidieron ejercer su derecho de compra y no tuvimos suerte en este proceso.

Analizando la estrategia, como saben EEB tiene sus principales operaciones en

Colombia, desde gas natural, electricidad y compañía de transmisión. Pero tenemos presencia en Perú a través de nuestra compañía con control Contugas y Calidda, y contamos con una participación con control en el sector con (inaudible).

También tenemos un proyecto importante en la energía de transmisión en Guatemala, con TRECESA y ahora crecemos con EEBIS con alguna iniciativa privada en un proyecto similar.

Como saben, nos enfocamos en nuestros cuatro pilares principales, uno es nos enfocamos en los monopolios naturales. Queremos crecer en las subsidiarias controladas. Queremos participar más en las compañías controladas. Tenemos un marco regulatorio sólido y queremos contar con un acceso amplio a los mercados de capitales para apalancar todo nuestro crecimiento.

Como cuarto punto, los últimos aspectos en la última columna de la gráfica, ven que Fitch mantuvo la calificación BBB- con perspectiva estable para EEB y para TGI. EN noviembre pudimos reabrir la colocación de bonos en casi 112 millones] y el total fue transferido a nuestros proyectos en Guatemala en TRECESA.

En diciembre presentamos ante la junta la posibilidad de adquirir el 32% de TGI y estamos actualmente analizando la valoración y los tiempos de dicha operación.

En Calidda, nuestro proyecto de expansión concluyó, y vemos la capacidad para 255 millones pcd por día a 420, y pudimos lograr 33,000 nuevas conexiones, alcanzando un total de 463 clientes – consumidores en esa compañía.

En Contugas al final del trimestre llegamos a 8,200 clientes, y en total terminamos el año con 22,000, y tenemos casi 80,000 instalaciones construidas y pendientes de ser rehabilitadas. Di el nombre del múltiplo, realmente que la compañía, para final del año tendrá ingresos de USD \$1 billón, y EBITDA de \$921.7 millones, y el margen operativo de and 31% e ingresos netos por USD \$474 millones. Vamos a entrar en un mayor detalle con las cifras pero creo que es un año natural para nosotros.

Analizando los mayores proyectos de expansión para nuestras subsidiarias controladas, creo que eso tiene que ver con TGI. Hemos ejecutado proyectos, el capex ejecutado durante el año asciende a \$35 millones, principalmente en las estaciones cercanas a Bogotá. La estación de la Sabana el progreso está en el [34%] y algunos sistemas regionales que se terminan en el último trimestre del año.

Con respecto a Calidda, hemos invertido solamente \$100 millones en CapEx. Como mencioné anteriormente, nuestro plan es que a finales de 2015, tengamos 455,000 clientes conectados, que nos permitirán tener casi 100,000 clientes por año. Supongo que esto es un cambio en la manera que hemos trabajado en el pasado.

En Trecca, este es un proyecto que se está ejecutando. Durante el año pasado, invertimos \$82 millones, la inversión total se estima en casi \$400 millones, y esperamos contar con una operación parcial al final de este año y todo este proyecto para el siguiente año. Tenemos – perdón, esperamos (inaudible) en 2015.

Para nuestro propio proyecto, nuestra propia compañía, como saben, hemos trabajado en electricidad, transmisión de electricidad. Hemos invertido en el año pasado [\$35 millones] de un plan de [208], y hemos logrado completar el proyecto Alférez en Armenia. A finales de este año esperamos terminar el proyecto de Tesalia.

En Contugas, hemos ejecutado USD \$105 millones de una inversión total de \$250 millones. Esperamos tener para finales de año un cumplimiento del 89%. De acuerdo con la obligación final que celebramos en este proyecto, esperamos estar completamente operativos en el segundo semestre de 2014, principalmente en el mes de abril.

En Guatemala tenemos la compañía EEBIS. Esta es una compañía complementaria que hace proyectos de transmisión en Guatemala para el sector privado. Ejecutamos durante el año pasado USD \$2 millones. Esperamos completar una inversión de USD \$4 millones en una compañía azucarera, y creo que durante este trimestre hemos analizado algunos proyectos de una planta de cemento, y esperamos ver más, nos proporcionará un crecimiento significativo en 2014.

Como podrán corroborar con el archivo adjunto, hemos invertido unos USD 400 millones en CapEx en nuestras subsidiarias controladas, principalmente en Trecca, Contugas y Calidda, como ya lo mencioné.

Hablando de nuestro proyecto en las subsidiarias no controladas, Emgesa está en construcción de un mega proyecto, el Quimbo, la inversión estimada en este proyecto es de \$340 millones, pero el presupuesto está en revisión. Pero durante

el 2013, gastamos en capex \$280 millones. Este proyecto debe estar operativo durante le primer trimestre de 2015.

En Codensa tenemos inversiones por \$146 millones. Este proyecto se ha modulado mediante la distribución de energía, principalmente aquí en Bogotá. SU principal enfoque en la nueva y (inaudible) distribución y (inaudible) control operacional. Estos proyectos actualmente están en operación.

En Promigas, hemos invertido casi \$50 millones. El principal proyecto es conectar (inaudible) la planta en la que hemos invertido \$34 millones y esa plan es para el mercado local con una capacidad de 78,000 galones y casi 6 millones de pías cúbicos. También se construye un oleoducto entre Cartagena y Sincelejo por USD \$7 billones.

En nuestra subsidiaria en Perú, en la compañía de transmisión, en la que estamos en adquisición con ISA en [CPM], ejecutamos USD \$97 millones, principalmente en una extensión de proyectos actuales y en nuevas concesiones que se ejecutarán en 2013 y 2014. También en REP donde hemos invertido casi \$21 millones en el mismo tipo de proyectos.

Ahora en cuanto a nuestro negocio financiero en el 2013. Creo que pueden ver la tabla en la parte superior – a la derecha tenemos un crecimiento importante en ingresos operacionales del 13%, el crecimiento y el costo de ventas donde hay un aumento de \$76 millones y casi 60%, y quiero explicarle que esto es para algunos de los ítems que no son de efectivo, donde debido a las regulaciones colombianas debemos valorar nuestros activos cada dos años.

En el caso de TGI, y también de EEB hubo una valoración de activos por casi \$40 millones. Y en Colombia también hablamos el año pasado entre una valoración del peso vs. el dólar y desde el año pasado tenemos una devaluación del 8% y eso significó \$110 millones de impacto de la devaluación en nuestra cuenta de moneda extranjera.

Como pueden ver en la gráfica inferior, hemos tenido un crecimiento increíble en (inaudible) ingresos en los últimos meses. Pueden ver, sucedió --- creció un 28%. En cuanto a los las utilidades operativas por segmento, también el crecimiento fue sobresaliente de 31%, y como pueden ver en la última barra, el principal contribuyente en este caso fue el transporte de gas natural, sobre todo TGI, Calidda, Contugas y nuestra pequeña participación en compañías no controladas.

Analizando la evolución del EBITDA, pueden ver la gráfica de la tasa EBITDA que ha sido (inaudible) 2013, pueden verlo en la derecha – en el cuadro superior derecho, también ven que crecemos en promedio un 13% por trimestre y esto denota un comportamiento sobresaliente de la compañía. Sabemos que podemos ver el crecimiento del EBITDA durante el último año y la manera como venimos cambiando nuestra industria en EBITDA ha sido significativo. A finales de 2013, las utilidades operacionales de nuestras subsidiarias controladas participadas era de 52% del total de EBITDA ajustado, comparado con 50% de la misma participación en 2006. Nuestro dividendo de compañías no controladas y participadas era de un remanente de 48%. Y como pueden ver en el pie de la derecha, TGI, Codensa y Emgesa son los que más aportan en términos del EBITDA consolidado y ajustado en 2013.

También tenemos un desempeño financiero constante. Si analizamos los resultados consolidados de las actividades operacionales, yo veo que lo que hay que resaltar es la manera como ha crecido nuestro dividendo desde el año pasado a este año. Tenemos un crecimiento de USD \$296 millones en 2012 y para este año el crecimiento es de \$452 millones, con un crecimiento de 66%.

En estos resultados, el principal aportante fue Emgesa, de más de \$200 millones. Codensa con \$130 millones y Gas Natural y Promigas cada una con \$10 millones en contribución.

Experimentamos alguna reducción en los gastos financieros relacionados con la manera como EEB y TGI (inaudible) desempeñan la gestión de sus operaciones, en [este] año, y como lo mencioné, la cuenta de moneda extranjera fue impactada por nuestros resultados en teoría tuvimos una devaluación del 8% in 2013 comparada con 2012 en la manera que el peso se comportaba frente al dólar.

Y los indicadores de deuda, los resultados consolidados, como pueden ver, la manera como evoluciona la deuda durante el año, al final del año una relación deuda neta a EBITDA en nivel de [1.5], muy por debajo de su requisitos de inversión de 12.5 y eso nos arrojó resultados de que tenemos una compañía muy saludable, y también tenemos espacio para apalancarnos en nuestra futura expansión., y al fin de cuentas queremos mantenernos en la tasa final.

También, como pueden ver, la relación EBITDA consolidado y ajustado, tenemos [11.1] que está por encima del mismo [tamaño].

En la composición de deuda consolidada, tenemos estos ingresos bajos de \$1.8 billones a casi \$2 billones. Este crecimiento se relaciona primordialmente con la

reapertura de los bonos que invertimos en nuestros proyectos en Guatemala. La emisión de [221] de Calidda y el repago de las deudas recurrentes durante 2013, pero fue un crecimiento de casi \$200 millones en nuestra [deuda].

Como pueden apreciar en el perfil, los principales, el pago de principal que hicimos ahora más relacionado de 2021 a 2023, casi cercana a cuando se adeuden los bonos de la emisión EEB, TGI y Calidda.

En la manera que hemos creado valor para nuestros accionistas, como ven, hemos reducido los pagos de intereses desde 2013 a 2014 en USD, en 34% y en pesos Colombianos en [26%] que es un gran resultado y el rendimiento del dividendo está en 3.5% en el último año, pero más alto que en años anteriores. Y la manera como se ha pagado el dividendo ha aumentado, como pueden ver, nuestra junta decidió presentar a los accionistas un pago del 70% de nuestro ingresos (inaudible) y pero – deben aprobarse para finales del mes en la Asamblea General de Accionistas.

En promedio, hemos tenido unas relaciones promedio del 52%, pero (inaudible) va a ser 79%, este es un excelente resultado para nuestros accionistas. En el último gráfico, como pueden ver el desempeño de la acción de EEB en 2013, para marzo 11 el tope del mercado para la compañía era de \$6.5 billones, tenemos una acción que es parte del COLCAP y otros indicadores, y todos los analistas han definido que el precio objetivo de la acción es de COP 1,711 por acción, que representa el 70% de nuestro valor actual de la acción. Es un gran potencial de un cambio positivo que esperamos en nuestra compañía.

Creo que (inaudible) eléctrico a las condiciones del mercado que , como saben, durante el último año el valor de la acción de capital (inaudible) y eso afecta todos los mercados y en ese sentido hemos sentido los efectos en las acciones de EEB, pero fue un buen valor y un buen potencial de nuestra acciones.

Ahora si lo desean, abrimos la sesión para preguntas y respuestas. Unos cinco minutos.

Preguntas & Respuestas

Operador:

Gracias. (Instrucciones del Operador)

Nuestra primera pregunta viene de [Davo Fiero] del Banco de Colombia. Esta en línea, puede hablar.

Davo Fiero:

Buenos días, gracias por la presentación. Tengo algunas preguntas. La primera tiene que ver con el proceso de venta ISAGEN. ¿Si tiene intención de participar en el proceso de calificación sin el pronunciamiento del SIC con respecto al recurso interpuesto por la EEB y la siguiente, si tomamos en cuenta de que el gobierno estableció la fecha de la puja para el 8 de mayo, cual es la fecha límite para recibir la respuesta del la SIC?

Felipe Castilla:

Gracias por la pregunta, creo que nuestra presidente, la señora Sandra Stella Fonseca, vía conferencia, responderá esta pregunta.

Sandra Stella Fonseca:

Buenos días a todos. Esperamos la respuesta de la SIC muy pronto y dijeron que responderían a nuestras objeciones sobre la resolución en unos días. Pero es proceso de clasificación se coordinará con la respuesta que esperamos recibir de ellos, y no sabemos si va a estar de acuerdo con nuestros comentarios.

Operador: Gracias. La siguiente pregunta es de Carlos Sequeira de UBS. Su línea está abierta.

Carlos Sequeira:

Buenos días, Permítanme saber si entendí bien la última pregunta. Dice que espera una respuesta positiva de la SIC en los próximos días. ¿Cierto?

Sandra Stella Fonseca:

Si, esperamos que la respuesta de la SIC se coordine con el gobierno. Para que el proceso sea exitoso, la SIC nos debe responder en pocos días. Si, esperamos esa respuesta.

Carlos Sequeira:

Okay. Me gustaría confirmar algo que no he entendido muy bien. El 8 de mayo es la fecha que está en la puja ¿o se puede retrasar? Por ejemplo, si no reciben una respuesta positiva de la SIC, pueden apelar a la justicia y pedir que retrasen la puja, o esa fecha es inamovible, y se queda así?

Sandra Stella Fonseca:

(inaudible) es el 27 de marzo, hay que preclasificar. Pero durante la puja no hay (inaudible) día real de la fecha (inaudible). Entonces tiene que realmente esperar y ver lo que el gobierno decide acerca del tiempo de concluir la posibilidad.

Carlos Sequeira:

Okay. Otra pregunta. Es para usted una opción probable de que hagan algo como BPM para un negocio conjunto con alguien o ser parte de un consorcio, quizás un internacional, ¿y cual serían sus requisitos para buscar que sean el controlador de la compañía en un consorcio, quizás, si?

Sandra Stella Fonseca:

Si, lo que quiero decir, la información que conocemos acerca del estado de la solicitud de BPM eso sólo tiene que ver con lo que dice las noticias. Siempre vamos a estar en n proceso competitivo y estamos preparados para ellos, y como a partir de hoy la junta aprobó nuestra participación en el proceso y tener una participación controlada de la Compañía. Por eso, desde hoy esa es nuestra postura.

Carlos Sequeira:

Perdón, no entendí muy bien. ¿Usted dijo que la junta solo aprobó que ustedes participaran en el [negocio] si buscaban tener una posición de control, cierto?

Sandra Stella Fonseca:

Exactamente. Esa es la posición de que la junta tenga el control.

Carlos Sequeira:

¿Y existe la posibilidad de hacer una puja en un consorcio. No se desestima eso hoy en día.

Sandra Stella Fonseca:

Puede repetir.

Carlos Sequeira:

Quiero decir la puja para replicar algo como BPM con Cemig el consorcio.

Sandra Stella Fonseca:

Ah, bueno.

Carlos Sequeira:

No se desestima, es algo probable, quizás.

Sandra Stella Fonseca:

Seguimos evaluando la asociación. Tenemos un posible socio. Nada definitivo todavía.

Carlos Sequeria:

Okay. Gracias.

Sandra Stella Fonseca:

Okay.

Operador:

Nuestra siguiente pregunta viene de Chelsea Konsko de TIAA-CREF. Su línea está abierta.

Chelsea Konsko:

Hola tengo dos preguntas. La primera, ¿me pueden dar más detalles acerca de aumento en el costo de ventas y gastos este año? Se que mencionaron una provisión no recurrente para PP&E. ¿Puede repetir el impacto total, también que otras presiones de costo tuvieron este año?

Y mi segunda pregunta – como ya no van a adquirir la participación de TGP, tienen otras metas para Fusiones y Adquisiciones a la vista, cual es su estrategia allá?

Sandra Stella Fonseca:

So, incluso la inversión (inaudible) en TGP fue inesperado para nosotros, seguimos buscando diferentes proyectos en compañías en Perú u otros países, seguimos buscando diferentes oportunidades (inaudible). Como saben, en Perú se están lanzando algunos proyectos por parte del gobierno de transporte de gas natural. Hay un aumento de gastos operacionales como pudieron ver en la presentación no tenemos una provisión recurrente en activos fijos, y no esperamos tener nada diferente. (inaudible).

Felipe Castilla:

Solo para complementar la explicación de Sandra, bajo las leyes colombianas, nosotros debemos valorar nuestros activos cada dos años, y el año pasado realizamos dicha valoración, y nosotros (inaudible) uno tiene que pagar para (inaudible). Y en este sentido en el caso de EEB y TGI, eso (inaudible) fue de casi \$30 millones, y no existe como caja, pero debemos presentarlo en nuestro reporte en el P&G. El impacto negativo se relaciona con la devaluación del peso frente al dólar.

El año anterior, computamos la valoración, y obtuvimos algunos ingresos positivo, pero en este caso tuvimos una devaluación del 8%, y eso depende en la tasa de

cambio después de colocarlo en nuestro balance y ese año aumentó. Eso sucede principal a nuestros (inaudible) aumento en los costos operacionales.

Chelsea Konsko:

Perdón, ¿una provisión de \$30 millones?

Felipe Castilla:

\$39 millones de dólares. Fue algo como \$30 millones en TGI, y en EEB, \$89 millones.

Chelsea Konsko:

¿Y la revaluación del USD que rubros impacto exactamente?

Felipe Castilla:

¿Está por encima del rubro, o del valor?

Chelsea Konsko:

Lo que quiero decir, puedo preguntarle después.

Felipe Castilla:

Perfecto. No hay problema.

Operador:

Gracias, ya no hay más preguntas.

Felipe Castilla:

Tiene una pregunta en la fila y es de la web (inaudible) para participar en (inaudible).

Sandra Stella Fonseca:

Estamos evaluando algunas oportunidades para participar en estudios de factibilidad en el transporte eléctrico (inaudible). Entonces cuando (inaudible) la [posibilidad] de valor (inaudible) que tengamos, podría ser, quizás [eso de pronto me interesa] (inaudible) de las inversiones. Simplemente mantenemos los ojos bien abiertos para nuevas oportunidades.

Felipe Castilla:

Ahora seguiremos en español para aquellos que están interesados. Muchas gracias por su participación. Comenzaremos en español.



CASA MATRIZ DEL:



Of. Principal: Cra. 9 # 73-44 -**PBX:** (57-1) 3268000 -**FAX:** (57-1) 3268010
Código Postal: 110221
Sede Calle 61: Cll. 61 7-78 **PBX:** (57-1) 3485450
Bogotá D.C., Colombia
www.eeb.com.co

BOGOTÁ
HUMANANA