

**CELSIA**  
**SEGUNDO TRIMESTRE DE 2020**  
**TELECONFERENCIA**

**Ricardo**

Gonzalo muchas gracias. Buenos días a todos los que nos acompañan en la mañana de hoy y gracias por compartir con nosotros esta videoconferencia de la compañía para el segundo trimestre de 2020. Como ustedes muy bien saben, los gobiernos, organizaciones y comunidades se han enfocado a trabajar en la contención y reducción de los efectos del Covid-19. En la mañana de hoy nos concentraremos en hablar de lo que estamos haciendo para acompañar a nuestros distintos grupos de interés en medio de la coyuntura que viven nuestros países. Al final Esteban hará algunas referencias a los resultados del segundo trimestre.

Quiero empezar agradeciendo a todos los colaboradores de la Compañía por su trabajo y dedicación excepcional en estas circunstancias tan desafiantes de los últimos meses, igualmente a nuestros proveedores, que también han puesto todo de su parte para que nuestras operaciones puedan continuar brindando un servicio confiable y con calidad a nuestros clientes. Como Compañía nuestras acciones están enfocadas en mantener la estabilidad de nuestras operaciones y aportar a la recuperación económica y social.

En la última teleconferencia de resultados les mencionamos cinco principios de actuación en esta coyuntura que nos permiten seguir creciendo y construyendo relaciones de largo plazo, impulsando los negocios, contribuyendo a mantener el empleo y colaborando con las necesidades más urgentes en las regiones donde hacemos presencia.

Quisiera contarles como avanzamos en esos propósitos. Sobre la continuidad y sostenibilidad del negocio estamos enfocados en garantizar la salud y el empleo con un adecuado funcionamiento de la cadena de suministro, la prestación oportuna y con calidad de las actividades de generación, transmisión, distribución y comercialización de energía que realizamos, y la liquidez para atender los compromisos operacionales y financieros. En todos estos frentes se establecieron planes de operación segura, esquemas de mitigación de riesgos y soporte de planes de contingencia.

Sobre la protección y el mantenimiento del empleo, quiero mencionarles que la Compañía cuenta con más de 2.000 colaboradores directos que han tenido sus puestos asegurados y debido a los cambios que hemos tenido que hacer para afrontar de mejor manera la situación de emergencia sanitaria para mantener y prestar un mejor servicio a nuestros clientes, ingresaron en el último trimestre 123 nuevos colaboradores a la compañía y contamos con 47 aprendices SENA. Hemos adoptado medidas para cuidar a nuestros colaboradores: la totalidad del equipo administrativo se mantiene en trabajo remoto y para el equipo operativo se ejecutan

protocolos de distanciamiento social y de rotación de horarios, uso de elementos de bioseguridad y se realizaron adecuaciones de infraestructura. Dispusimos de acompañamiento en aspectos de bienestar físico y emocional para los colaboradores. Todos los protocolos han sido compartidos con los proveedores para que sean acogidos por su personal.

En los apoyos a proveedores, hemos trabajado principalmente en dos frentes: disminuimos los plazos de pagos y realizamos pagos anticipados por \$50.000 millones con especial énfasis en nuestros proveedores pequeños y medianos que son cerca de 350. Adicionalmente hemos dispuesto líneas de descuento de facturas con aliados financieros a unas tasas equivalentes a las de una gran empresa. De esta forma, esperamos que los proveedores cuenten con la liquidez suficiente para proteger sus operaciones y mantener el empleo. Nuestros contratistas han logrado aumentar en cerca de 391 personas sus equipos para llegar a casi 4.700 personas que realizan funciones y tareas para CELSIA.

Para nuestros clientes hemos robustecido todo el proceso de servicio y atención: fortalecimos los canales virtuales de comunicación, reforzado el call center que ya logró niveles de atención incluso superiores al momento del confinamiento y retornado a la atención presencial en nuestras tiendas. Han sido meses en los que hemos aprendido mucho acerca de las necesidades y desafíos que enfrentan nuestros clientes, así como de nuestras debilidades y problemas en nuestro modelo de servicio, por lo cual hemos reformulado muchas de las actividades de enamoramiento que tenemos para ellos. Nuestra meta es ser la mejor compañía en

servicio al cliente del sector. Innovaciones en atención virtual y física, nuevos productos en retail, manejo de reclamaciones en tiempo real, entre otras, vendrán a fortalecer nuestro portafolio.

En línea con las disposiciones legales y regulatorias, el valor del consumo de los clientes de estratos 1 y 2, que no puedan o deseen pagar sus facturas, para los meses de abril a julio se ha diferido en 36 meses con 4 meses de período de gracia para cada factura. Los clientes que se acogieron a dicho beneficio durante el trimestre alcanzaron unos alivios por un monto de cerca de \$20.000 millones, que será financiado con las líneas de crédito con Findeter. Por su parte, los clientes de los estratos 3 y 4 que se acogieron a los mecanismos de financiación a 24 meses obtuvieron alivios que sumaron cerca de \$8.700 millones. En perspectiva menos del 32% de nuestros clientes.

La Compañía también dispuso líneas de flexibilización de pago para los clientes de los estratos 5 y 6, comerciales e industriales que así lo solicitaron por medio de nuestros canales de atención. En el trimestre se pusieron en marcha beneficios para este grupo por \$3.500 millones.

Igualmente, la tarifa ha estado congelada desde marzo lo que representa cerca de \$40.000 millones de pesos de menor puesta al cobro en este período, principalmente en el mercado de Tolima, de un total facturado de \$427.000 millones. Tal y como lo establece la regulación esta menor puesta al cobro será llevada a la senda tarifaria en los próximos meses. Finalmente, después de las gestiones

adelantadas con el gobierno nacional, a partir de agosto, cerca de 75.000 clientes del estrato 3 de Tolima por fin tendrán aplicado el subsidio de energía en sus consumos hasta el tope regulatorio definido, lo cual representará un alivio en la tarifa de este segmento.

En Panamá y Honduras hemos acompañado a los clientes industriales atendiendo sus realidades particulares de reducción en el consumo de energía y ofrecimos esquemas de pago más cómodos que se acomodaran a su nueva realidad. En nuestros contratos de mercado y acorde a las disposiciones regulatorias que se expidieron durante la pandemia, las distribuidoras han podido ajustar sus pagos conforme el indicador de recaudo que han tenido de sus clientes.

En línea con el propósito de ofrecer el mejor servicio al cliente en cuanto a calidad se refiere, este año se han invertido cerca de \$150.000 millones en mantenimientos y proyectos de redes lo cual ha permitido obtener mejoras en los indicadores SAIDI (duración de las interrupciones) y SAIFI (frecuencia de las interrupciones).

Estamos todavía lejos de obtener los indicadores que deseamos para Tolima pero vamos en una senda de mejora constante que nos hace ser optimistas en la promesa que hicimos cuando llegamos hace un año al departamento. Ya son más de \$130.000 millones de inversión en fortalecimiento de la red y hemos generado un incremento de más de 12% en el empleo en la zona entre colaboradores directos y contratistas.

De igual manera, es importante mencionar que la disponibilidad de nuestros activos de distribución se mantiene al 99% tanto en Tolima como en el Valle. Los resultados son positivos, las quejas por calidad del servicio han presentado siguen con una tendencia negativa y hemos logrado una reducción del 27% en este periodo.

Sobre el apoyo solidario y en el marco de los aportes del Grupo Empresarial Argos para robustecer el sistema de salud y apoyar a las familias más vulnerables en la contingencia, Celsia se ha sumado a diferentes iniciativas por un valor de \$10.440 millones, representados en donaciones a entidades sin ánimo de lucro, logrando que 73 hospitales e instituciones se beneficiaran con insumos y equipos médicos; asimismo, se han entregado más de 14.000 kits nutricionales en Tolima, Valle, Antioquia, Córdoba y Bolívar y 3 millones de litros de agua potable a grupos de población vulnerable en Bolívar. Se han efectuado alianzas en iniciativas público-privadas con Proantioquia, Propacífico, Universidad de Antioquia, Fundación Valle del Lili y Ministerio de Salud de Panamá.

Sobre la estrategia de mantener la flexibilidad financiera, Esteban les contará con los detalles más adelante, pero avanzamos positivamente en la obtención de ahorros en costos y gastos propuestos para este año que suman \$45.000 millones y hemos pospuesto inversiones por \$370.000 millones, así como una adecuada disponibilidad de recursos financieros para apoyar a clientes y proveedores, entre otros.

Antes de pasar a revisar los resultados operacionales y financieros, quiero contarles que a partir de este trimestre y como parte de nuestro compromiso con la sostenibilidad, estamos incorporando al reporte de resultados un capítulo Ambiental, Social y Gobierno (ASG) donde seguiremos reflejando el impacto positivo que estamos generando en ciudades, empresas y hogares con elementos fundamentales de nuestra estrategia y permitirá que puedan hacer seguimiento fácil y oportuno a nuestro compromiso con buenas prácticas y al progreso en estos temas. En Celsia entendemos la sostenibilidad como el cambio para crecer y permanecer en el tiempo.

Nuestra estrategia está inspirada en una transición, que es una realidad ya para el sector eléctrico, hacia tecnologías y soluciones sostenibles y tenemos la convicción de que los grandes avances tecnológicos que se están logrando, están abriendo oportunidades únicas para ofrecer a nuestros clientes soluciones que les permitan mayor eficiencia en sus procesos y, más importante aún, que les permiten operar de manera respetuosa y responsable con el medio ambiente. En estas diapositivas pueden ver la ejecución sobre múltiples iniciativas que hemos empezado a escalar y que hoy son muy prometedoras al satisfacer necesidades de nuestros clientes. Las fuentes renovables y renovables no convencionales, la movilidad eléctrica, las soluciones de eficiencia energética y ReverdeC son los 4 ejes de acción que hoy enmarcan esta iniciativa y nos tienen muy motivados en nuestro actuar.

Adicionalmente, como lo pueden ver en la diapositiva No. 5 seguiremos llevando en esta presentación un registro de la evolución de indicadores ASG. Somos

conscientes de la relevancia que ha tomado esto en el proceso de toma de decisiones de inversión y las oportunidades que hay para simplificar la forma como se puede acceder a este tipo de información de todos los emisores. Por lo anterior, hemos incluido tablero con la evolución de indicadores relevantes en nuestro Informe Trimestral de resultados y en el kit de valoración y creamos un tablero detallado con toda la información ASG de la compañía. Estaremos encantados de que nos hagan sus observaciones y sugerencias para seguir fortaleciendo este reporte y bienvenidas las ideas para mejorar nuestro accionar en esta dirección.

A continuación, Esteban nos contará brevemente sobre los resultados operacionales y financieros de la compañía en el primer trimestre. Adelante Esteban.

### **Esteban**

Muchas gracias Ricardo. El detalle del contexto general de la industria y de los resultados operacionales y financieros podrán consultarlos en los reportes publicados en el sitio web de inversionistas. Como ustedes saben en 2019 se presentaron muchos cambios en nuestra operación en Colombia por tanto, realizaremos las comparaciones con el trimestre inmediatamente anterior y haremos algunas referencias al trimestre del año anterior, para así poder tener una información comparable más clara.



Los ingresos consolidados del trimestre alcanzaron \$891 mil millones un 4,0% menos que los registrados en el primer trimestre del año. Los ingresos de Colombia representaron el 84% del total consolidado y Centroamérica el 16%.

En Centroamérica los ingresos por generación sumaron \$85.800 millones. En Colombia los ingresos alcanzaron \$282.000 millones, uso y conexión de redes \$65.000 millones, comercialización minorista sumó \$431.500 millones y otros servicios operaciones con \$26.500 millones.

Al cierre del primer semestre los ingresos consolidados sumaron \$1,8 billones.

El costo de ventas consolidado del trimestre fue de \$596.000 millones con una disminución de 4,2% frente al primer trimestre debido principalmente a las menores compras de energía y en Centroamérica a un menor requerimiento de combustible para Cativá y BLM. En lo corrido de 2020 el costo de ventas suma \$1,2 billones.

El ebitda consolidado del segundo trimestre fue de \$312.000 millones con una disminución de 5,5% respecto al primer trimestre del año y un incremento de 8,8% frente al segundo trimestre de 2019. La operación de Colombia contribuyó con \$275.000 millones y Centroamérica con \$37.000 millones. Al cierre del primer semestre el ebitda alcanza \$643.000 millones con un incremento de 14,2% respecto al año anterior.

A nivel de los negocios, generación Colombia obtiene a junio un ebitda de \$333.334 millones y un crecimiento del 14%, transmisión y distribución (redes) obtuvo \$240.793 millones y un crecimiento del 31%, mientras que comercialización de energía registró un ebitda negativo de \$6.557 millones frente al ebitda positivo de \$19.194 millones de 2019. En el negocio de generación se destacan los aportes que durante el año han tenido Meriléctrica y la opción de compra de energía con Termoflores que, en conjunto, ascienden a \$98.000 millones y en el negocio de redes la variación se debe fundamentalmente a la entrada en vigencia de la resolución 015 y la incorporación de los activos de la red de Tolima. Por su parte, en el negocio de comercialización se recogen los efectos de los alivios que han sido otorgados a los clientes y de los cuales hemos hecho referencia en esta llamada, además del incremento en las provisiones de cartera por el menor recaudo que se ha tenido.

Durante el trimestre se registró como ingreso no operacional, el ajuste de capital de trabajo en la desinversión de Zona Franca Celsia por valor de \$13.262 millones. El gasto financiero representó \$85.000 millones y la provisión de impuestos fue de \$50.500 millones. En el segundo trimestre se registró una ganancia neta consolidada \$96.600 millones. Al descontar el interés minoritario, el resultado neto atribuible a los propietarios de la controladora se registró una ganancia de \$73.000 millones.

Pasando a las cifras de endeudamiento, la Compañía cerró el segundo trimestre del año con una deuda consolidada de \$4,42 billones y un indicador de apalancamiento

de 3,1 veces deuda neta a ebitda. Durante el trimestre la Compañía desembolsó recursos netos por \$415.000 millones para mantener la flexibilidad financiera durante el Covid-19 y \$40.000 millones para el desarrollo de la PCH San Andrés de Cuerquia y la granja solar Comayagua en Honduras. Frente a diciembre, el efecto de la devaluación del peso colombiano en la consolidación de la deuda de Centroamérica ha sido de \$185.000 millones.

La Compañía cerró el trimestre con una caja consolidada de \$576.000 millones. Colombia tenía un disponible de \$396.000 millones y Centroamérica de \$180.000 millones.

En la coyuntura hemos trabajado en mantener la flexibilidad financiera. Las acciones se han concentrado en la reducción de las necesidades de caja preservando los compromisos y la calidad del servicio, el mantenimiento de la liquidez, la disponibilidad de líneas de crédito de corto plazo y la disposición de recursos económicos para la aplicación de los diferimientos de pago establecidos por el gobierno nacional.

Tal y como lo mencionó Ricardo, identificamos más de \$370.000 millones en reducciones de caja entre costos y gastos en los planes de inversión previstos para 2020. En el trimestre logramos ahorros en el opex por cerca de \$27.000 millones. La organización cuenta con la liquidez necesaria para afrontar estos meses y convertirse en motor de reactivación para nuestros clientes y proveedores.

Aunque se recogen los impactos de la pandemia en algunos renglones, nuestra estrategia global permitió absorberlos y obtener unos muy positivos resultados de Compañía en el segundo trimestre que nos permiten afrontar los retos de la coyuntura apropiadamente. Como mencionó Ricardo, mantenemos el compromiso con nuestros grupos de interés y ser participes para impulsar la economía y el desarrollo de las regiones y los países en los que operamos.

Ricardo con esto termino el comentario sobre los resultados financieros.

### **Ricardo**

Esteban muchas gracias. Antes de finalizar quisiera compartir con ustedes otros hechos relevantes: otras

Durante el trimestre nos unimos con Sura y Bancolombia para presentar Muverang, una iniciativa conjunta para desarrollar soluciones de movilidad sostenible que apuntan al bienestar de las personas y la competitividad de las empresas. Muverang cuenta con tres líneas de negocio, dos de las cuales ofrecen medios de transporte para los desplazamientos de las personas que trabajan en las empresas y una más dirigida al público general. Estas alternativas cobran protagonismo en momentos en que las ciudades colombianas demandan soluciones que faciliten el distanciamiento social y liberen la carga que enfrenta el transporte público. La plataforma pone a disposición de las empresas y las personas toda una gama de vehículos eléctricos bajo la modalidad de arriendo.

También culminamos Celsia Solar Espinal en el Tolima, con una capacidad de 9,4 MW, granja con la que se dejarán de emitir 163.000 toneladas de CO<sub>2</sub> en 25 años y que fue construida en un antiguo predio de Coltabaco. Con esta planta ya tenemos cerca de 50 MW en operación en granjas solares en Colombia y Centroamérica y un programa de desarrollo por cerca de 400 MW para los próximos 5 años.

Estas son razones para llenarnos de buena energía y avanzar. Seguiremos tomando todas las medidas de seguridad recomendadas por las autoridades, trabajando en conjunto con el Gobierno nacional y llevando desarrollo a las distintas regiones y el mejor servicio de energía para nuestros clientes.

Finalizamos acá nuestro reporte del segundo trimestre. A continuación, los invito a tener un espacio de conversación para ampliar y profundizar sobre la información que sea de su interés.