

CELSIA
RESULTADOS TERCER TRIMESTRE DE 2019
TELECONFERENCIA

Ricardo

Andrés muchas gracias. Buenos días a todos los que nos acompañan en la mañana de hoy y muchas gracias por compartir con nosotros esta teleconferencia de resultados de la compañía para el tercer trimestre de 2019.

Los logros obtenidos en este periodo son consecuencia del trabajo de nuestra gente, que ha encontrado inspiración en una cultura de innovación y trabajo en equipo que nos permite seguir creciendo y fortaleciendo los negocios. Nuestro talento y esa cultura Celsia nos diferencian en el mercado y así lo perciben nuestros clientes.

Quisiera empezar hablando sobre energía renovable, un tema que nos apasiona y con el que estamos comprometidos, dando pasos firmes hacia su consolidación en nuestros países. Como se los hemos mencionado anteriormente, en los próximos 5 años, más del 25% de la energía instalada de Celsia en Colombia provendrá de energías renovables no convencionales, con fuentes eólicas y solares.

En la reciente subasta de energías renovables promovida por el gobierno nacional obtuvimos una importante adjudicación que viabiliza importantes proyectos de la compañía, al asegurarles ingresos a largo plazo. A Celsia como oferente generador, le fueron otorgados 766 GWh-año para los proyectos eólicos Acacia y Camelia, ubicados en La Guajira, cada uno de ellos con una capacidad de 80 MW y 250 MW respectivamente. Estos proyectos estarán contratados por 15 años a partir de enero de 2022.

El precio promedio de la subasta fue de 95 \$/kW, es importante tener en cuenta que este precio es sin CERE, es decir, aproximadamente 29 dólares por MW, un precio muy competitivo cuando se compara con las subastas de renovables de Chile y México.

Los resultados obtenidos por el Gobierno Nacional con esta subasta de largo plazo son muy importantes, ya que se diversifica la matriz de generación del país, pensando en la complementariedad entre las diferentes fuentes. Nos alegra mucho que nuestros proyectos hayan sido adjudicados y estamos comprometidos con seguir impulsando esta revolución.

Para nuestros accionistas e inversionistas los resultados de la subasta son muy positivos pues nos aseguran el desarrollo de los proyectos y su contratación a largo plazo, es decir, un ingreso fijo y estable sobre la inversión que haremos.

En la misma dirección de acelerar las fuentes no convencionales, anunciamos recientemente una alianza con un jugador de talla mundial, la empresa Cubico, que nos permitirá impulsar los proyectos solares. Celsia aportará su conocimiento del mercado energético local para el desarrollo, estructuración, construcción y operación de los proyectos, así como sus capacidades para la comercialización de energía. Cubico, por su parte, aportará su experiencia y mejores prácticas a nivel mundial en la gestión de activos, así como un equipo multidisciplinario experto en la identificación de oportunidades de inversión con creación de valor y su gestión a largo plazo, con fuertes relaciones con desarrolladores locales y fabricantes mundiales.

¿Qué estamos trabajando en esta alianza? Acelerar el crecimiento de proyectos solares en Colombia. Les habíamos mencionado proyectos por 200 MW pues

esta alianza busca poder alcanzar 400 MW en un período de dos años. Estamos convencidos de lograr este objetivo y continuar creando valor para nuestros accionistas con este tipo de generación.

Ahora me gustaría hablar sobre la aplicación de los recursos provenientes de la venta de Zona Franca. En primer lugar, se cancelaron 90 millones de dólares en un crédito que tenía dicha sociedad; posteriormente Celsia hizo una inversión financiera en el exterior por 190 millones de dólares, que consistió en la compra de una obligación externa puente en cabeza de Epsa. Luego, se canceló un crédito de corto plazo de Colener por \$44.000 millones y se pagó la segunda cuota de la capitalización de Epsa por \$170.000 millones que, a su vez, prepagó créditos. Por último, a finales de octubre adquirimos el 1,82% de propiedad accionaria en Epsa con lo cual Celsia tiene el 65% de Epsa, su principal activo de operación y crecimiento en Colombia.

En resumen, la aplicación de recursos nos permitió disminuir el endeudamiento consolidado de la compañía en \$1,1 billones y llevar el indicador de apalancamiento deuda neta / ebitda a 3,0 veces. Un compromiso que habíamos mencionado en la llamada anterior y un logro anticipado pues lo esperábamos para el cierre del año.

La fuente térmica continuará en nuestro portafolio, pero con un nuevo enfoque de respaldar nuestra apuesta por generación renovable no convencional, para lo cual esperamos que en 2022 alcancemos una relación entre energía firme y energía media cercano al 90%. Para esto, estamos avanzando en las etapas de desarrollo del proyecto El Tesorito, una planta de 200 MW de capacidad, que tiene asignaciones de Obligaciones de Energía Firme – OEF por 1.665 GWh-año por un periodo de 20 años y que servirá de respaldo a toda nuestra apuesta por renovables no convencionales. Así alcanzaremos un balance en el portafolio

entre energía media y energía firme cercano al 90%

Pasemos a otro negocio que nos emociona y que lleva ya 5 meses con nosotros. Como ustedes saben la compañía adquirió el negocio de distribución de Tolima, una inversión de \$1,6 billones con una estructura de capital de 50% deuda y 50% equity. Inicialmente el fondeo de la transacción se hizo con deuda, pero como ustedes han podido evidenciar en el último trimestre se dieron pasos importantes para alcanzar la estructura de capital deseada, especialmente con la capitalización de Epsa por un monto superior a los \$460.000 millones.

Desde el punto de vista de la operación, los resultados de Tolima están dentro de lo presupuestado y acordes al caso de negocio de esta inversión. Las pérdidas del trimestre fueron de 11,7% en línea con lo esperado. El SAIDI (es decir la duración promedio de las interrupciones) fue de 11,0 horas y el SAIFI (es decir el número promedio de interrupciones) registró 8,8 veces. Ambos indicadores se ubican por encima de nuestro estándar del Valle del Cauca. Tanto en las pérdidas, en el SAIDI como en el SAIFI esperamos en los próximos trimestres registrar avances importantes a medida que se vayan consolidando algunas inversiones que permitirán mejorar el servicio a los clientes, lo que también se traducen en reconocimiento de ingresos para la compañía mediante la nueva resolución de cargos. Es un círculo virtuoso que justifica las inversiones y es el esfuerzo operativo que estamos haciendo en el Tolima, y que resulta beneficioso para los clientes y para la organización.

En energía comercializada, el desempeño del trimestre fue importante y alcanzó 276 GWh, 12,6% por encima del presupuesto. La operación de Tolima registró un ebitda superior a los \$45.000 millones en el trimestre. El aporte al consolidado es muy positivo y esperamos que con la entrada en vigor de la Resolución 015 de 2018 el ebitda anual sea superior a los \$210.000 millones.

Con la consolidación de la operación en Epsa mantenemos nuestra expectativa de tener un ebitda base de \$1,1 billones para el próximo año. Con un sólido desempeño de nuestros negocios y unos proyectos de crecimiento definidos, estamos ejecutando nuestra estrategia de largo plazo para transformar la experiencia del cliente y crear valor para nuestros accionistas.

Cambiamos ahora de geografía. Nuestra operación en Centroamérica ha estado afectada este año por las condiciones de sequía y por el vencimiento del contrato de BLM en diciembre, ha sacado lo mejor de nuestro equipo en la región. Pese a estas condiciones desfavorables, los resultados operacionales han estado por encima de las expectativas: en el tercer trimestre los ingresos estuvieron 12% por encima del presupuesto.

La apuesta en Centroamérica se mantiene, con inversiones de expansión presupuestadas en Honduras y Panamá. Respecto al activo de generación térmica Bahía Las Minas estamos estudiando alternativas para mantener la planta operando de manera sostenible y con ingresos predecibles. Este año el ebitda de Centroamérica debería cerrar alrededor de 45 millones de dólares. Sin embargo, el ebitda anual base de los activos Dos Mares, Guanacaste y Divisa Solar en un período de aportes hídricos normales es de 60 millones de dólares.

A continuación, Esteban nos contará sobre los resultados operacionales y financieros de la compañía. Es importante tener en cuenta que los resultados de este trimestre reflejan el efecto de la venta de Zona Franca y la incorporación durante un trimestre completo de la adquisición de la operación de distribución y comercialización de Tolima. Así que hicimos un trabajo especial para mostrarles las cifras de tal manera que las puedan comparar. 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.

Los ingresos consolidados del trimestre alcanzaron \$984.000 millones, un aumento del 16% respecto del mismo período del año anterior. En el acumulado del año los ingresos suman \$2,76 billones, con un incremento del 10%. Los ingresos de Colombia representan el 83% del consolidado y Centroamérica el 17%.

En Centroamérica los ingresos del trimestre fueron superiores a los 48 millones de dólares, con una disminución de 7,5% respecto al año anterior pero tal y como lo mencionó Ricardo, por encima del presupuesto. En el tercer trimestre BLM fue despachada en el spot. El contrato de venta de energía de Cativá ha estado presionado a la baja por la indexación que tiene a la variación del precio del bunker y éste ha disminuido 6%.

Como se los hemos mencionado en las llamadas anteriores, 2019 ha sido un año predominantemente seco en Panamá, lo cual ha disminuido la generación de las plantas hídricas del sistema. Las nuestras generaron 107 GWh en el trimestre con una disminución de 16%. Nuestras plantas térmicas fueron llamadas a generar, aumentando 177% la energía entregada en el trimestre alcanzando 122 GWh. La granja solar generó 3 GWh en el trimestre.

Pasando a los ingresos por generación en Colombia durante el trimestre, estos sumaron \$244.000 millones con una disminución de 24%. Recordemos que la venta de Zona Franca se dio en septiembre y por tanto para hacer comparables

las cifras, tendríamos que eliminar del tercer trimestre de 2018 los resultados financieros de dicha planta. Al hacer este ejercicio los ingresos por generación en Colombia no registran cambios. Los ingresos por la venta de energía en bolsa y por contratos fueron de \$156.000 millones con una disminución del 10% fueron compensados con los ingresos del cargo por confiabilidad de \$87.500 millones que crecieron 24% favorecido en parte por la depreciación de 13% del peso en el último año.

La generación del trimestre en Colombia fue de 988 GWh disminuyendo 19%. La generación hidráulica disminuyó 2% y la generación térmica con el período comparable disminuyó 30% debido al menor despacho por generación de seguridad en Zona Franca para los meses de julio y agosto. Las menores cantidades de energía vendidas fueron compensadas por un incremento en el precio, especialmente en el spot promedio del trimestre que aumentó 99%. En el trimestre se vendieron en contratos 806 GWh y en bolsa 535 GWh.

En el negocio de distribución, los ingresos por uso y conexión de redes estuvieron por encima de los \$105.000 millones, creciendo 52%, explicado principalmente por los ingresos del negocio de distribución en Tolima por cerca de \$16.000 millones y la incorporación de los activos del Plan 5 Caribe de \$20.000 millones. Excluyendo los activos de Tolima los ingresos crecen 17%.

Los ingresos por comercialización minorista en el trimestre aumentaron un 64% frente a lo presentado el año anterior, registrando más de \$436.000 millones, favorecidos igualmente por los mayores aportes por \$149.000 millones del negocio de Tolima. El incremento de este rubro excluyendo Tolima es de 8%.

El comercializador minorista en el Valle del Cauca entregó 631 GWh de energía en el trimestre, creciendo 6%, reflejando el buen crecimiento en los mercados

regulado y no regulado y la comercialización de energía fotovoltaica.

Los otros ingresos operacionales aumentaron 118% sumando \$28.600 millones, de los cuales Tolima contribuyó con \$4.500 millones. El incremento de esta línea sin considerar Tolima fue de 84% por la buena dinámica que estamos teniendo con el innovador portafolio de productos y servicios que viene desarrollando la compañía durante los últimos años.

Finalmente, los ingresos por comercialización de gas y transporte fueron de \$9.600 millones, inferiores en 65% debido a una menor operación de gas por la venta de Zona Franca.

El costo de ventas consolidado durante el trimestre fue de \$695.000 millones, superior en 11%. Excluyendo la operación de Tolima y normalizando el costo sin Zona Franca en el mes de septiembre de 2018, el costo de ventas creció por debajo del 2%. El mismo análisis para el costo de ventas en Colombia muestra una disminución de 4,2% en el trimestre. En Centroamérica el costo de ventas en dólares subió 11% en el trimestre debido la compra de combustibles por la mayor generación térmica y la compra de energía en bolsa y su efecto tanto por mayores cantidades como por mayor precio. El costo de ventas en Centroamérica en pesos crece el 25% por el efecto de la depreciación del peso colombiano.

En lo corrido del año el costo de ventas consolidado alcanza \$1,98 billones, aumentando 10% y sin considerar la operación de Tolima ni el costo de ventas en septiembre de 2018 de Zona Franca crece 3%. El costo de ventas en dólares en Centroamérica se mantiene controlado con un crecimiento de 1,3%; sin embargo, aumentan 13,8% en pesos por la depreciación de la moneda. El costo de ventas en Colombia en lo corrido del año crece 9% y con la corrección de

Tolima y de Zona Franca sube 0,4%.

Cuando abrimos el costo de ventas, el costo fijo se incrementó 14,5% por la depreciación de algunos activos que no se tenía en el 3T18, entre ellos, Plan5Caribe, Solar Bolívar, Divisa Solar y que representan un incremento de aproximadamente \$10.000 millones en el trimestre.

El gasto administrativo fue de \$83.000 millones en el trimestre, creciendo 53%. El crecimiento en esta línea se explica principalmente por la incorporación de la operación del Tolima que tuvo un gasto administrativo de \$4.400 millones en el trimestre, el gasto asociado a proyectos de crecimiento, incluidos la adquisición de Tolima, la capitalización de Epsa y la venta de Zona Franca, entre otros, que representaron \$13.000 millones y la amortización de software y equipos de tecnología por \$4.200 millones. Normalizando el gasto administrativo el incremento fue de 13% afectado por el efecto de la depreciación en las cifras de Centroamérica.

En lo corrido del año el gasto administrativo ha sido de \$212.000 millones, con un incremento de 29,0% y un aumento normalizado de 7%. El gasto administrativo de Centroamérica en dólares creció 3% pero en moneda local sube 16%.

Es importante recalcar que tanto el costo como el gasto de nuestras operaciones se mantienen controlados. Este año las cifras reflejan valores no recurrentes por los proyectos de crecimiento y en el caso de Centroamérica el efecto adverso de la acelerada depreciación del peso. Al normalizar las cifras el incremento está alrededor del 5%.

Producto de nuestra operación el ebitda consolidado del tercer trimestre fue de

\$321.000 millones, superior en 24% respecto al mismo período de 2018. La operación de Colombia aportó \$283.000 millones con un incremento de 43%, en la que se destaca una contribución positiva por parte de los negocios de generación y distribución.

El ebitda de Zona Franca estimado en promedio anual en \$130.000 millones no hará parte de los resultados consolidados de la Compañía. Así las cosas, es de esperar que un ebitda anual base para la operación de Colombia esté alrededor de \$1,1 billones.

Las operaciones de Centroamérica que este año registran un ebitda de USD 32,4 millones, afectado como ya lo dijimos por la coyuntura del período seco en Panamá que ha disminuido la generación de ebitda de Dos Mares y por el vencimiento parcial de contratos de Cativá; esperamos que regrese a una operación normalizada para 2020 con una generación de ebitda superior a los USD 60 millones.

En lo corrido del año el ebitda de la organización alcanza \$883.000 millones con un crecimiento de 8%.

En la línea de otros ingresos se registraron \$314.000 millones, de los cuales \$311.500 millones corresponden a la venta de Zona Franca realizada en el mes de septiembre.

El gasto financiero fue de \$109.000 millones, superior en 55%, es decir, \$38.700 millones más que igual trimestre del año anterior. De la variación, \$25.500 millones son gastos financieros asociados a la adquisición de la operación en Tolima y se compone principalmente de: \$14.000 millones de los intereses de la segunda emisión de bonos y \$9.400 millones por los intereses del crédito puente

y gastos asociados por la cobertura en dólares mediante opciones. \$12.900 millones son intereses por un mayor stock de deuda asociada a los bonos verdes, leasing de Cucuana y Plan 5 Caribe.

El gasto financiero del tercer trimestre sin la operación de Tolima fue de \$83.700 millones con un aumento 19% respecto del mismo trimestre del año anterior. La variación se explica por un incremento del stock de deuda asociado al financiamiento de proyectos de crecimiento de la Compañía.

El gasto por diferencia en cambio neta de \$21.700 millones se debe principalmente al efecto de la valoración del crédito puente de 190 millones de dólares contratado para la adquisición de la operación en Tolima. Al cierre del tercer trimestre, Celsia con los recursos obtenidos de la venta de Zona Franca realizó una inversión financiera en el exterior consistente en la compra de la obligación externa de corto plazo en cabeza de Epsa y, por tanto, para los próximos trimestres no se tendrá el efecto de la diferencia en cambio por este crédito.

La provisión de impuestos registró \$77.800 millones, de los cuales \$61.900 millones corresponden al impuesto por la venta de Zona Franca. Excluyendo este impuesto, la provisión impositiva fue de \$16.000 millones, con una disminución de 49% debido a que en el tercer trimestre se registró una reversión del impuesto diferido por \$10.300 millones originado por la diferencia en cambio por el crédito puente en dólares y la cobertura cambiaria que se tenía en Epsa.

En lo corrido del año el impuesto a las ganancias consolidado es de \$172.800 millones con un incremento de 63% y eliminando el efecto de los impuestos por la venta de Zona Franca presenta un incremento de 5%.

La compañía registró en el trimestre una ganancia neta consolidada por \$316.000 millones, con un incremento de 390% respecto al año anterior. Al descontar el interés minoritario, el resultado neto atribuible a los propietarios de la controladora registró una ganancia de \$308.000 millones, superior en 571%.

Excluyendo la utilidad neta producto de la venta de Zona Franca, la ganancia neta consolidada del trimestre fue de \$66.000 millones con un incremento de 3% y el resultado neto atribuible a los propietarios de la controladora fue de \$58.000 millones, superior en 27%.

En el año acumulado la ganancia neta registró \$412.400 millones con un incremento de 70% y el resultado atribuible a la controladora fue \$357.600 millones, superior en 118%.

Pasando a las cifras de endeudamiento, la compañía cerró a septiembre con una deuda de \$4,5 billones, una disminución de \$1,1 billones respecto al segundo trimestre de este año. El 70% de la exposición de la deuda está en pesos. La vida media de la deuda consolidada es de 8,0 años, 7,9% es el costo promedio de la deuda en pesos, 15 pb por debajo de hace un año y 6,5% es el costo de la deuda en dólares, 22 pb por debajo del costo de hace un año. La deuda neta / ebitda consolidada al cierre de septiembre fue de 3,0 veces, 1,4 veces por debajo de la observada en el trimestre anterior.

Epsa cerró a septiembre con un indicador de apalancamiento de 2,7 veces, tiene una estructura de endeudamiento de largo plazo y con los recursos pendientes de la capitalización continuará bajando su indicador. A septiembre la caja de Epsa era de \$105.000 millones.

Celsia por su parte tiene un apalancamiento de 3,5 veces. Los bonos que tiene

emitidos Celsia tanto en su capital como en los intereses concuerdan con el pago que le hace Epsa por los activos de generación que le vendió en diciembre del año pasado. Celsia también recibe los intereses por la compra de cartera que hizo en el tercer trimestre. Por tanto, el indicador neto de apalancamiento real de Celsia es cercano a 0. La caja de Celsia al cierre de septiembre alcanzaba los \$196.000 millones.

La caja de la compañía, que al cierre de septiembre ascendía a \$506.000 millones en términos consolidados, está invertida en fondos de inversión de corto plazo. Continuaremos mejorando la estructura de endeudamiento y consolidando las inversiones en Colombia y Centroamérica.

Ricardo con esto termino el comentario sobre los resultados financieros, que como pudieron ver, recogen varios efectos no recurrentes por la dinámica estratégica de la compañía, pero que tratamos de explicar para hacerlos comparables.

Ricardo

Esteban muchas gracias. Este año las cifras no han estado fáciles de comparar, hemos tenido muchos gastos por proyectos asociados al crecimiento, por lo cual es necesario depurar los efectos de estos proyectos transformacionales para hacer comparativos los trimestres. Lo que sí es claro es que en lo corrido del año hemos avanzado en consolidar unos resultados sólidos que nos dejan bien posicionados para cumplir con nuestras metas del año y tener una fortaleza y flexibilidad financiera adecuadas para hacer frente a los desafíos del mercado. Y hacia el futuro, contamos con una base de activos con una capacidad para producir un ebitda anual cercano a los \$1,3 billones y un pipeline de proyectos para potenciar y acelerar el crecimiento de los resultados financieros.

Antes de terminar, quisiera destacar un tema muy importante del aporte que hacemos en términos ambientales, y es haber llegado al record de 4 millones de árboles sembrados y cuidados en nuestro programa de reforestación ReverdeC, que sigue cumpliendo la meta ambiciosa de sembrar un millón de árboles anuales.

Igualmente Celsia se ubicó en el segundo lugar en el ranking de sostenibilidad entre las empresas del sector eléctrico del Mercado Integrado Latinoamericano -MILA- y hace parte del top 10 del índice mundial. En el Monitor de reputación MERCO seguimos ascendiendo, y esta vez pasamos del puesto 50 al 45, lo que nos indica que nuestros grupos de interés evalúan positivamente la respuesta que damos a sus expectativas.

Finalizamos acá nuestro reporte de resultados del tercer trimestre, las cifras operacionales y financieras nos llenan de buena energía para continuar avanzando en la ejecución de la estrategia y desarrollando proyectos que potenciarán la generación de valor para nuestros accionistas. A continuación, los invito a tener un espacio de conversación para ampliar y profundizar sobre la información que sea de su interés.