

## 14° Encuentro de Inversionistas Grupo EPM Transcripción

**Diego León Salazar:** Cordial saludo. Bienvenidos al decimocuarto encuentro de inversionistas del Grupo EPM, evento que se realiza cada año de manera presencial en la Ciudad de Bogotá, y que va dirigido a inversionistas y actores del sector financiero en Colombia. Yo soy Diego León Salazar Vargas, gerente de Comunicación Corporativa de EPM. Para esta ocasión, y con motivo de la contingencia sanitaria actual, nos apoyamos en la tecnología de información y comunicación para transmitir este evento por videoconferencia a través de Internet, así como por vía telefónica, y de esa manera, permitir la participación de inversionistas y actores del sector financiero de otros países.

Este evento será liderado por Álvaro Guillermo Rendón López, gerente general de EPM, Jorge Andrés Tabares Ángel, vicepresidente ejecutivo de Finanzas e inversiones, y Mónica María Ruiz Arbeláez, vicepresidente de Estrategia y Planeación, donde además de presentar los logros más relevantes de 2019 y los resultados financieros consolidados de cuarto trimestre y año completo 2019, el gerente general presentará el balance de su gestión de estos primeros 100 días y lo retos del periodo 2020 a 2023.

Recuerden que para aquéllos que están conectados vía telefónica, pueden acceder a la presentación que está publicada en la sección de inversionistas de nuestra página web [www.epm.com.co](http://www.epm.com.co).

En este momento, cedo la palabra a Mónica María Ruíz Arbeláez, vicepresidente de Estrategia y Planeación.

**Mónica María Ruiz:** Buenas tardes. Quiero empezar con algunos datos que nos dan contexto de quién es el Grupo EPM. El Grupo EPM es un grupo empresarial orientado a contribuir a la armonía de la vida para un mundo mejor. Estamos en seis países. Contamos con 14,046 empleados directos, atendemos más de 20 millones de personas, y, además, generamos más de 36,000 empleos externos, estamos en siete negocios: Generación de energía, transmisión de energía, distribución y comercialización, gas, provisión de agua, gestión de residuos y gestión de aguas residuales.

Hemos trabajado día a día y año a año por atender el mercado en donde nos desarrollamos, y en el 2019 hemos logrado atender más de 6,700,000 clientes para energía en todo el Grupo EPM, de los cuales 2,500,000 usuarios pertenecen solo a la matriz EPM. En provisión de aguas, contamos con 1,600,000 usuarios y en EPM, en la matriz, 1,266,000 usuarios. En gas, tenemos 1,260,000 usuarios, que es la misma cifra que atendemos en EPM Matriz. En gestión de aguas residuales, tenemos 1,500,000 usuarios, y en EPM matriz, un poco más de 1,200,00 usuarios. En gestión de residuos sólidos, tenemos como grupo total un poco más de 850,00 usuarios.

Esas cifras nos permiten entonces alcanzar los siguientes coberturas: Para el servicio de energía, contamos con una cobertura de 96.4% en todo el país; para el servicio de gas, 85,84; para provisión de aguas, una cobertura de 95.75; para aguas residuales, 93.50, y para residuos sólidos, una cobertura muy cercana al 100%. Estas coberturas se alcanzan gracias a la ejecución de programas que van más allá del interés económico de la organización. Atendemos comunidades que son altamente vulnerables, por ejemplo, con

Unidos por el Agua, hemos alcanzado más de 40,000 familias con el servicio. Unidos por el Agua alcanzó para el 2019, 18,323 conexiones.

Pero no solamente Unidos por el Agua, sino Unidos por el Gas permite y asegura que todos nuestros usuarios tengan la posibilidad de contar con todos los servicios. Unidos por el Gas es una iniciativa que en conjunto con el municipio permite unos subsidios en el costo de conexión que facilitó la conexión para 12,000 usuarios nuevos en el 2019.

No hemos dejado atrás programas tan insignes como la electrificación rural, cuyo interés es llegar a los sitios más apartados de los territorios que atendemos. Hemos conectado 12,162 familias en electrificación rural, pero no contentos con conectar esa primera vez a los usuarios, sino preocupados porque el usuario se mantenga disfrutando e servicio, hemos diseñado esquemas de pago que facilitan y se acomodan al flujo de ingreso de esas familias vulnerables que atendemos, y es así como hoy contamos con el esquema prepago, tanto para energía como para aguas.

En el 2019, conectamos 26,746 familias de prepago en energía, y desde que empezamos el proyecto en el 2007, hoy tenemos 317,618 hogares que tienen energía prepago, y que hacen las recargas de acuerdo con el flujo de ingresos que cada familia tiene. Para prepago aguas, tenemos una cifra de 2,834 nuevos usuarios en el 2019, alcanzando desde el inicio del programa un total de 25,211 familias.

Pero no contentos con los temas prepago, y siguiendo con nuestro interés de garantizar que todas las familias puedan mantenerse conectadas y disfrutando, hemos desarrollado un esquema que se llama Pago a tu Medida, y es de la opción que tienen las familias de fraccionar su pago de acuerdo, nuevamente, con el ingreso que reciben. En Pago a tu Medida, logramos en el 2019 40,297 familias nuevas conectadas, logrando un total de casi 210,000 familias que tienen esta opción para pagar su cuenta y su factura.

Ustedes saben que nuestra mega, nuestra meta grande y ambiciosa tiene varias dimensiones: La dimensión social, de la que ya les estoy hablando, y también tiene la dimensión ambiental. ¿Por qué tenemos una dimensión ambiental? Porque reconocemos que las metas económicas y financieras deben estar alineadas con los límites de la sociedad y los límites que impone nuestra responsabilidad ambiental.

En ese orden de ideas, nuestra meta y nuestra mega tiene unos retos ambientales, el primero de ellos está relacionado con la protección del recurso hídrico. Estamos interesados en proteger las cuencas y las fuentes abastecedoras, muy orientados a apoyar el objetivo de desarrollo número 6 que es Agua Limpia para Todos, y el objetivo de desarrollo 15, Vida Ecosistemas Terrestres, y, por lo tanto, hacemos un esfuerzo en cuidar esas fuentes y esas fuentes hídricas que generan el agua, que es nuestro elemento primordial para muchos de los servicios que prestamos. Por eso, en el 2019, logramos 19,618 hectáreas protegidas para lograr en total desde el inicio del programa 76,505 hectáreas.

Adicionalmente, nosotros venimos trabajando en una iniciativa de negocio resiliente y carbonoeficiente, orientándonos también a nuestro esfuerzo a esa protección y preocupación por el cambio climático. Para este reto, nosotros nos hemos enfocado en mitigar los efectos de la emisión de gases de efecto invernadero, especialmente en mitigar los gases que de manera propia emitimos al ambiente.

Para hacer esa mitigación hay muchos mecanismos, entre ellos, el uso eficiente de los recursos. Sin embargo, quiero hacer énfasis en los certificados de reducción de emisión que tenemos, y que nosotros mismos generamos desde el quehacer de los negocios. Para el 2019 fueron 550,000 certificados de reducción de emisiones que podemos utilizar para hacer la mitigación de los propios gases, pero que también ponemos a disposición de terceros para que, a través de la compra, estos terceros puedan hacer la mitigación de sus propios gases efecto invernadero.

Adicionalmente, hacemos parte del equipo que, a nivel institucional en la región, en el área metropolitana, trabajan en el Programa de Calidad del Aire. Es una iniciativa que reúne esfuerzos de todos, especialmente de las organizaciones y mecanismos ambientales como el área metropolitana, las autoridades que desempeñan esta labor en esta administración.

Nosotros, en el Programa de Calidad del Aire, estamos apoyando muy fuertemente la movilidad eléctrica. En la movilidad eléctrica, no solamente tenemos planes de financiación, sino que aseguramos la presencia de las ecoestaciones, hoy son 20 para el 2019, que aseguran que aquellos que opten por este mecanismo de transporte puedan lo que llamamos cargar o recargar su vehículo.

También complementamos el tema de movilidad eléctrica con la movilidad a gas. Tenemos más de 2,800 millones entregados como recursos para financiación para la conversión de estos vehículos. Adicionalmente, hemos promovido la compra y la utilización de vehículos a gas, y en el 2019 alcanzamos 4,251, de los cuales el 50% fueron vehículos completamente nuevos. Completamos esta oferta con 17 estaciones de gas natural vehicular y 52 estaciones de gas que proveen gas entregado por EPM.

Completamos esta iniciativa con la iniciativa empresarial, que promueve dentro de los empleados del grupo acciones muy amigables con el ambiente, tales como horarios flexibles y transportes amigables que permitan a los usuarios contribuir con el objetivo que tenemos de calidad del aire.

Quiero también contarles un poco sobre la ejecución de nuestros proyectos. Nosotros intervenimos en los territorios, y la forma más visible de intervenir esos territorios es a través de la ejecución de los proyectos, de esos megaproyectos que permiten la expansión de nuestros servicios. Para el 2019, tuvimos 3.2 billones de pesos en ejecución de proyectos de inversión, de los cuales la EPM matriz se queda con 2.2 billones y las filiales nacionales con 514,000 millones, mientras que las filiales internacionales con 539,000 millones.

De esos proyectos destaco el Proyecto Ituango, que es un proyecto insigne, es el reto para esta organización. Estamos todos trabajando para que podamos contar con el proyecto a finales del año 2021. En este proyecto destaco tres grandes logros: La operación plena del vertedero, la culminación de las obras de presa y el cierre de la segunda compuerta de la galería auxiliar de desviación GAD. Esta compuerta fue donde inició la contingencia en mayo del 2018, y hoy estamos seguros que no va a haber ningún destaponamiento.

Es importante también destacar toda la gestión que se hizo con las aseguradoras. Hoy tenemos la confirmación de cobertura de la póliza de todo pago, de todo riesgo de construcción y montaje y el primer pago por daño emergente en obras civiles por 150 millones de dólares.

Hemos implementado todas las actividades del Plan de Manejo Ambiental, y destaco que durante el 2019 pudimos hacer el cambio de la alerta roja a la alerta naranja permitiendo que las familias volvieran a sus hogares y a sus lugares de origen.

No se puede pasar el 2019 sin mencionar la PTAR Aguas Claras, la PTAR de Bello. Esta PTAR se puso en funcionamiento en enero del 2019. Hoy viene trabajando, y hemos logrado la estabilización completa de la operación. Estamos trabajando en la reducción de los olores, y esperamos que este año termine ese trabajo y podamos tener la planta funcionando en toda su capacidad.

Por último, quiero mencionar los programas de visión de futuro Una Mirada al Futuro, que es el programa que conocemos o la iniciativa que al interior conocemos como la Visión 2025. En el 2019, trabajamos fuertemente en esas iniciativas para asegurar que EPM estuviera en los servicios de futuro. Hemos trabajado intensamente en las energías renovables no convencionales. Hemos buscado un socio que sea un actor importante a nivel nacional e internacional. Hoy tenemos una alianza con Invenergy, y nos permite afrontar los retos de generación eólica y solar.

Sin descuidar también nuestros usuarios finales de solar y de energías renovables, hemos tenido unas implementaciones importantes. Quiero mencionar la implementación de techo solar que tenemos con el Centro Comercial El Tesoro y con Plaza Mayor. Este año también continuaremos trabajando y reforzando las ofertas para que los clientes que así lo desean puedan contar con una solución solar.

Y, adicionalmente, quiero contarles que hemos trabajado fuertemente incursionando en las metodologías para hacer más eficiente la construcción de PCHs, pequeñas centrales hidroeléctricas. Aquí hemos trabajado para optimizar las fases de planeación, ejecución y operación y poder garantizar que el Grupo EPM incursione exitosamente en este tipo de centrales.

Para el cliente final, hemos trabajado en lo que conocemos como *downstream*, que son esas nuevas ofertas que van más allá de la prestación básico del servicio. Tenemos una alternativa que es EPM a su Puerta, y que busca presentarle al usuario una alternativa para la instalación, mantenimiento y reparación de sus equipos electrodomésticos y gasodomésticos asegurando que en todo momento el usuario pueda hacer uso de los servicios que nosotros entregamos hasta su puerta.

Y, finalmente, resalto el esfuerzo que venimos haciendo para llevar a nivel nacional nuestro programa de financiación social Somos. Hasta aquí, unos indicadores grandes sobre la gestión en la dimensión social y en la dimensión ambiental de nuestra mega grande y ambiciosa.

**Diego León Salazar:** Reiteramos el agradecimiento a los 122 personas entre inversionistas y actores del sector financiero que están participando de este

decimocuarto encuentro. Voy a dar la palabra a continuación a Jorge Andrés Tabares, vicepresidente ejecutivo de Finanzas e Inversiones.

**Jorge Andrés Tabares:** Buenas tardes a todos, y gracias por el interés y la participación. Este es el sexto año que participo de este encuentro que es muy tradicional, y al cual le prestamos bastante importancia. Es la oportunidad de conectar con ustedes, al menos presencial, de una manera muy formal cada año. Este año con la flexibilidad y la propuesta que nos ofrece la tecnología, lo hacemos entonces de manera virtual. Un ciberabrazo a todos, y nos veremos pronto una vez superemos esta contingencia.

Mi intención es explicarles un poco los resultados desde lo financiero y resolver algunas de las preguntas frecuentes que recibimos para finalmente pasarle la palabra a nuestro gerente, que tocará temas estratégicos y de los cambios que estamos implementando en la compañía para enfrentar el futuro mediano y lejano.

En principio, el resultado del año fue un resultado bastante positivo, fueron 2.7 billones de pesos de utilidades, lo cual nos permite transferir al Municipio de Medellín 1.3 billones. Esta cifra es el 25% de los ingresos totales del Municipio, y resalta la importancia que tiene EPM no solo prestando servicio de calidad, y con todos los temas que tocó Mónica en detalle, sino también generar rentabilidad y sostenibilidad. Esta es la principal fuente del municipio para hacer inversión social. Estamos muy orgullosos de poder contribuir con eso, y reconocemos, como siempre, una gran responsabilidad de gestionar este que es el principal ahorro de los medellinenses.

La Fundación EPM nos permite tener una interacción y proveer a la comunidad unos servicios y unos programas de altísimo contenido social. En el 2019 tuvo un desempeño muy bueno, sus programas afectaron positivamente a más de 4 millones de personas en cuatro departamentos, algunos de ellos departamentos con necesidades bastante sentidas, y a nivel local, maneja unos programas y unos proyectos de importancia social muy alta como son las unidades de vida articulada, que están regadas por los barrios de Medellín, y son de los pocos sitios de esparcimiento; maneja el Museo del Agua, que tiene un contenido educativo didáctico muy relacionado con el servicio que nosotros prestamos.

Cuando miramos el valor distribuido del grupo, creemos que es una muy buena forma no solo de mirar los resultados de utilidades financieras, sino, después de descontar los costos directos de nuestras ventas, cómo distribuimos esos recursos. Yo resalto que el 15% de esto, 1,5 billones de pesos se dedican a pagar a nuestros proveedores. EPM es un motor de desarrollo. Eso es una cifra a nivel de grupo, una cifra muy, muy relevante en cada una de las comunidades en las que operamos. Y también resalto la transparencia con la que se hacen esos procesos de contratación. Esa es la esencia nuestra, uno de nuestros valores corporativos es la transparencia y la contratación transparente; dadas las cifras gigantescas que movemos, es un tema muy importante para la sostenibilidad.

Cuando juntamos al Estado entre el dueño y el Gobierno nacional, casi la cuarta parte de ese valor agregado se dedica a esos dos grandes jugadores de nuestro entorno.

Pues a ustedes, el sector financiero, le dedicamos 1.2 billones de pesos de eso. Ustedes, como lo digo año tras año, son los que habilitan el crecimiento de esta compañía.

Nosotros nos encargamos de manejar los activos de una manera juiciosa, que la operación funcione, que las coberturas aumenten, pero el crecimiento y emprender los proyectos de la magnitud que emprendemos sería imposible sin la confianza de ustedes. Más de 20 billones de pesos de créditos desde muchas fuentes en el ecosistema financiero global permiten que nosotros crezcamos como hemos venido creciendo, y les voy a mostrar.

Y la cifra más grande de este valor agregado, ese 33% dedicado a la reinversión es muy importante cuando miran la sostenibilidad de largo plazo de la empresa. Nosotros somos muy juiciosos en mantener los activos en una buena forma, en proveer de manera eficiente la reposición y el mantenimiento de los activos que tenemos, y hoy nos permite decir que tenemos los activos en muy buena forma para muchas décadas mirando hacia adelante. Las centrales, incluso las que tienen 30, 40 años, cuando venimos con los técnicos, ya sea de los aseguradores o algunas veces que nos hacen debidas diligencias, siempre la respuesta es la misma, o sea, no se cree que esos activos puedan tener tal antigüedad, y es por eso, es porque dedicamos muy buenos recursos a esto.

Nosotros, el año pasado les contábamos que íbamos a emprender un plan de desinversiones importante, hace dos años tal vez, porque íbamos a bajar el apalancamiento dado el aplazamiento del Proyecto Ituango. Hoy les voy a mostrar que ya desapalancamos, ya estamos en un nivel de apalancamiento como el que buscábamos, y eso no requirió todas las ventas billonarias que planeábamos. Nosotros, vendiendo 729,000 millones de pesos, que ejecutamos efectivamente durante el año pasado, ya logramos reducir ese apalancamiento, deuda/EBITDA de 3.10, deuda neta/EBITDA de 3.10, que es una posición bastante, bastante cómoda.

Entonces nos quedamos finalmente con el 8.82% de las acciones de ISA, que es una posición importante en la compañía, nos da un puesto en Junta, y el activo de Aguas Antofagasta continúa siendo nuestro, y en este momento, por temas de liquidez y de desapalancamiento no es necesario venderlo, ya obedecería a otras condiciones estratégicas si decidimos movernos en ese sentido o muchos meses a partir de ahora, dependiendo de dónde termine esta crisis.

Hoy podemos decir que logramos desapalancarnos con una combinación de acciones, y una de las acciones fue la venta de estos 729,000 millones de pesos principalmente Cururos y la venta de las acciones de ISA.

Cuando miramos los resultados, y enfocándonos tal vez en el año en enero-diciembre, son cifras de crecimiento, de crecimiento muy positivo. Esto refleja dos cosas principales: La primera es que estamos en mercados que son saludables, mercados que crecen, que los consumos crecen, y que además los precios están pudiendo crecer gracias al plan de inversiones tan importante que hemos ejecutado en los últimos años. En la medida que invertimos, generamos una mayor base de activos, y esa base de activos al final es remunerada en los marcos tarifarios en los que nos desempeñamos.

El EBITDA del 17%, un EBITDA de doble dígito para el tamaño nuestro alcanzando 6 billones de pesos es una cifra muy importante, una de las que nos ayudó efectivamente a lograr desapalancar, no solamente fue vendiendo, sino creciendo el negocio y manejando el negocio de manera juiciosa. Los ingresos crecieron al 12% cuando los

gastos crecieron al 7%, y eso combinado es lo que permite un muy buen incremento del EBITDA.

En el resultado, el crecimiento es aún mayor. Logramos, a nivel de grupo, 3.1 billones de utilidad; a nivel de EPM, 2.7 billones, donde además de esos resultados operacionales se ven unos beneficios de que el año pasado habíamos gastado muchos más recursos en Ituango, este año no tuvimos que gastar tanto dinero en la contingencia de Ituango, como les voy a explicar en un momento, y eso generó una combinación positiva.

Adicionalmente, los regímenes tarifarios en los que operamos en todos los países que operamos son proclives a la inversión, nos permiten hacer inversiones y generar valor, y eso es lo que se va viendo cada año en un crecimiento y en una solidez, en una posición más fuerte de los negocios de la compañía.

Este es un detalle que algunos de ustedes han preguntado, bastante nivel de detalle, pero lo que refleja es: En todos los negocios en los que estamos, ya sea en EPM Antioquia, que llamamos EPM Matriz, o en las filiales nacionales de energía o en las filiales internacionales de energía se presenta un crecimiento tanto en los volúmenes que vendemos como en los precios a los que vendemos, y adicionamos a la vez clientes.

Ese círculo virtuoso es un círculo muy positivo, nos permite, en términos de clientes-usuarios totales agregar casi 200,000 clientes durante el 2019, esto es cubrir casi un millón de nuevos usuarios y solidificar nuestra posición y nuestro relacionamiento con los clientes y con los grupos de interés. [Fuera de micrófono].

En Aguas, lo mismo, en Aguas tal vez, para resaltar en alcantarillado, que tenemos un incremento en la tarifa que es más alto que los demás de la lista. Eso es porque en Antioquia, aquí en el Valle de Aburrá pusimos en operación la planta de tratamiento de aguas residuales que es un hito muy importante tanto financiero como ambiental para la compañía en el sentido que nos permite ya cubrir casi el 85% de las aguas residuales del Valle de Aburrá completo. O sea, ninguna ciudad de Colombia, hay muy pocas, si existiera alguna en Latinoamérica, puede demostrar que tiene un tratamiento tan amigable con el medio ambiente en su gestión de aguas residuales.

Esta es una inversión de más de 500 millones de dólares, y, por lo tanto, da un incremento en la tarifa, pero beneficiando claramente a toda la comunidad. Mónica hizo referencia a la puesta en operación.

Cuando miramos la composición de los ingresos, del EBITDA y de la utilidad, el componente internacional creció frente a su participación del año pasado; el año pasado era del orden del 32%, este año subió al 36%. Tenemos esa diversificación; es muy, muy relevante porque cada país tiene sus ciclos económicos, y es algo que, entre otras, las calificadoras ponderan bastante positivo.

En le EBITDA, la quinta parte del EBITDA viene de nuestra operación internacional, el 38% de operación fuera de Antioquia. Muy parecido la contribución que tiene en Panamá, Guatemala y Chile como tercero aportándonos EBITDA a nivel de grupo.

Ya por negocio, sigue siendo el negocio de distribución, que entre otras es donde más *know how* tenemos, más geografías, más diferentes territorios operamos, contribuyó con el 62% de los ingresos y con un 45 del EBITDA. Hago énfasis que allí es donde invertimos en este negocio, es donde invertimos en la Costa Norte colombiana adquiriendo Caribe Mar. Tenemos bastante confianza en que ese *know how* que tenemos nos va a permitir realmente resolver de una manera favorable la calidad del servicio en estas comunidades mejorando notablemente su calidad de vida y haciendo un buen negocio para el grupo.

Esta gráfica resalta la salud financiera de todas las operaciones del Grupo. Aquí, digámoslo, desafortunadamente un tiende a enfocarse en lo malo, pero las explicaciones tanto de ADASA, que tiene un ligero decrecimiento en su EBITDA, como de TICSА, son temas no recurrentes. En TICSА, los proyectos no avanzaron al ritmo que creíamos, que habíamos planeado, y eso hizo que el EBITDA se redujera. Es muy sensible la filial al desarrollo de proyectos.

El tamaño de la bola, recuerden, representa el tamaño del EBITDA, entonces TICSА no es tan representativa. ADASA sí es una compañía bastante representativa. Y se dieron dos eventos no recurrentes: Uno, una marea roja que la última vez se había presentado hace cinco años, en donde el mar trae un mayor contenido de algas, y eso hace que la operación sea más engorrosa, más costosa, y, por lo tanto, podamos producir menos agua desalada, entonces afecta las ventas y además incrementa los gastos. Este año ya estamos casi en el momento en que podemos decir que no se presenta porque siempre se presenta como al principio del año, y adicionalmente, en los tres primeros meses del año, en Chile, cada dos, tres años, se presentan lluvias arriba en la parte desértica que nos causan mucha irrupción de la operación. Eso se llaman las lluvias altioplánicas o el invierno altioplánico. Este año ya no se presentó un invierno tan fuerte como el que el año pasado nos hizo bajar el EBITDA.

ENSA subió su margen EBITDA, CENS subió el margen EBITDA, y en general, es bastante saludable, no solamente los crecimientos, sino también pueden ver los márgenes EBITDA. La gran mayoría de compañías del grupo tiene margen EBITDA por encima del 20%. Eso es una situación que es bastante saludable. En DECA, los que más memoria tienen se acordarán que el año pasado estaba con un decrecimiento también del EBITDA. Esto es porque entraron en vigencia el año 18 un nuevo régimen tarifario, más o menos a la mitad del año. Ya tomamos unas decisiones, hicimos una intervención profunda en la compañía, y este año 2020, esperamos que DECA vuelva a tener crecimiento en condiciones normales, sin tratar de adivinar qué es el impacto completo del EBITDA.

Insisto, pues, 17% de crecimiento de EBITDA. En el mejor de los escenarios, yo esperaba un 12%, entonces es una sorpresa bastante, bastante positiva. Y aquí está lo que resalto afortunadamente año tras año, y es que esto no obedece a un negocio, no obedece a una jurisdicción, son básicamente todos los negocios aportando crecimiento, aportando crecimiento de manera importante, el negocio de distribución creciendo al 29%.

En el negocio de distribución se presentó el año pasado la Resolución 015 de la CREG que nos compromete con unos planes de inversiones importantes, pero que a la vez nos permite incrementar las tarifas. Eso se demuestra ya ahí en ese crecimiento que

mostramos en los 627,000 millones de pesos adicionales que genera el EBITDA de la compañía.

Y en generación, tuvimos un año que, a pesar de que generamos unos volúmenes un poco menores, fue un año relativamente seco, definitivamente, comparado con el año anterior, con el año 18, y también comparado con promedios históricos, y eso le permitió al negocio de generación la energía que vendió en bolsa venderla a unos precios mucho más altos y entregar esos 167,000 millones de pesos adicionales al grupo. Son casi 900,000 millones de pesos de crecimiento en el EBITDA, que como año es bastante notable.

Y cuando miramos el crecimiento compuesto desde el 16 hasta el 19, estamos por encima del 10%. Un crecimiento anual compuesto de doble dígito para una compañía de nuestro tamaño es algo que realmente nos hace sentir muy orgullosos y nos da mucha confianza para seguir emprendiendo oportunidades de crecimiento y seguir consolidando esta huella de negocio, impactando las comunidades, prestando un buen servicio, y a la vez generando rentabilidad para nuestro dueño.

En términos de hoja de balance, nuestro patrimonio creció el 10% gracias a esos resultados y a la política de transferencias que hemos venido aplicando. El 55% de las utilidades se han transferido al municipio, entonces eso nos permite una retención, como explicaba ahora, y ya contamos con un patrimonio de 24 billones de pesos al final del 2019.

Además de ese crecimiento, además de ese buen desempeño, hago bastante énfasis en el tema de desapalancamiento. Estamos a la izquierda abajo. Deuda neta/EBITDA de 3.10. Este es el deuda neta/EBITDA más bajo que hemos tenido en este periodo completo que estamos mostrando desde el 2017, y si nos fuéramos un año atrás, también llegaríamos a esa condición. Alcanzamos a estar por debajo del 3 y medio, que es nuestra meta de mediano y largo plazo, y adicionalmente a eso, contábamos con 2.3 billones de pesos en caja. Una posición amplia de caja. Todavía no corresponde al pico que tuvimos de colchón, digamos, o de margen de seguridad en la época del pico de la contingencia de Ituango, que en algún momento tuvimos 3.5 billones, pero sí es amplia pues nos permite navegar de una muy buena forma esta incertidumbre y este gran choque tanto de demanda como de oferta que está sufriendo la economía.

Entonces misión cumplida. Logramos estar en un apalancamiento por debajo del que queríamos y del que siempre le comentamos a ustedes, que es una de nuestras principales métricas.

En términos de deuda, al final del año, tuvimos 2.6 billones de pesos de deuda. Aquí lo que cambió fueron los bonos en dólares. Recordarán que en julio del año pasado hicimos una emisión grande de bonos que entra a sumar aquí en este 19% de la participación de los bonos, pero, de resto, hay una diversificación bastante importante: De la banca local solo tomamos 10% del total del portafolio, lo cual también es relevante en la medida en que enfrentamos una crisis de esta y de las consecuencias que puede llegar a tener. Teníamos una posición alta en dólares al final del año, 40% de nuestra deuda en dólares. Recordarán también que esa cifra ha girado más en torno al 30%. Esto es porque hubo unas demoras en la consecución o en la aprobación de esas coberturas por parte de quien nos las tiene que autorizar.

Hoy las tenemos, y simplemente estamos tomando la posición siempre, digamos, cautelosa y conservadora para definir cuándo realmente incrementamos unas coberturas cambiarias para ese monto expuesto. En todo caso, siempre que miramos un periodo largo, la deuda en dólares es favorable para nosotros, entonces tampoco es que nos genere una incomodidad. Fue muy, muy grande tener ese 40%.

En el perfil de deuda, logramos incrementar un año la vida media. Ahí están los picos. Los verdes del 27 y del 29 son la emisión internacional que hicimos, la del 29 la hicimos el año pasado y parte del 2027 también fue un recap que hicimos a los globales que emitimos en los mercados internacionales.

Tenemos dos años muy suaves en vencimientos del orden de un billón de pesos en vencimientos tanto en el 20 como el 21. Eso también es muy positivo para enfrentar esta crisis. No tenemos una demanda de vencimientos que nos obligue a hacer operaciones de financiación de manera acelerada, nos podemos tomar el tiempo de hacer las mejores operaciones posibles.

Y en el 22, que los vencimientos aumentan un poco, pues ya esperamos tener a Ituango funcionando. Ituango definitivamente es una fuente de liquidez muy importante, de flujo de caja muy importante para la compañía, y ya cuando se nos presenten esos 3 billones del 23, vamos a tener Ituango operando la mitad de su capacidad, que es 40% del total de nuestra capacidad instalada en generación.

Aquí hay un tema del trimestre porque el deuda/EBITDA se nos movió, se nos movió básicamente sin desembolsar créditos de manera material. El 3.49 que les mostré, en este momento es 3.80. Eso básicamente es por la reexpresión ese 40% de deuda en dólares, y no es debido a deuda nueva, o sea, de ese 21 a ese 23 billones de pesos lo explica es el shock cambiario generado en muchos, muchos países, Colombia como muy dependiente del petróleo con una devaluación de casi el 25%. Se ha devuelto un poco, y esa cifra, marzo sería el pico, dado lo que se ha devuelto y las perspectivas que hay. No esperamos llegar otra vez a 3,500, pero lo que escuchamos de muchos de los expertos, si es que hay alguno, es que el dólar puede estar 3,700, 3,800, 3,850, y eso nos debe ayudar a moderar un poco el tema de apalancamiento.

En términos de inversiones, yo cada vez pregunto de mis colegas financieros cuánto invierten las compañías, y nadie en Colombia, excepto Ecopetrol en un año normal, invierte más de lo que invierte EPM. El año pasado invertimos 3.2 billones de pesos en infraestructura. De eso, solo la tercera parte es Ituango, o sea, Ituango es muy grande, muy representativo, pero nuestro portafolio de inversiones también es bastante diversificado. Y vamos bajando los picos de inversión.

Nosotros, en el 2000, cuando emprendimos Ituango, y luego en el 2015, cuando se aprobó el Plan Obligatorio de Inversiones en Aguas, y en el 2018, cuando se aprueba la nueva estructura de inversiones por la CREG a raíz de la Resolución 015, eso nos genera otras necesidades de inversión, entonces venimos ejecutando el plan de inversiones más ambicioso en la historia de la compañía. Eso es parte de lo que nos ayuda a mostrar los crecimientos en resultados, pero el mensaje acá es que ese pico pasó y nuestras demandas de capital las vemos un poco más moderadas, no son bajas, sino un poco más moderadas, y ahorita les mostraré. Eso es principalmente en energía lo que

invertimos, y en aguas, fundamentalmente, es en el área metropolitana de Medellín, que es donde está nuestro principal negocio de aguas.

Ya, si miramos a los próximos cuatro años, esos 13 billones se convierten en 10.4 billones. Y mire cómo básicamente son el 20 y el 21. En el 20, 3.8 billones; en el 21, 3 billones de pesos. Entonces ya a partir del 22 teníamos espacio de capacidad de inversión, y fue parte de lo que nos dio ímpetu para ir por Electricaribe.

Aquí tenemos unas cifras preliminares de las inversiones que planeamos hacer en Electricaribe, en Caribe Mar en la parte sur de la operación. En estos cuatro años, son 3.3 billones de pesos. Si miramos los próximos dos años, 20 y 21, esa cifra es el 12%. De las inversiones totales que planeamos en el 20 y en el 21, en Caribe invertiríamos el 12% del total de nuestras inversiones, total que creemos que esas inversiones van a afectar el servicio de una manera muy positiva, pero no es una apuesta gigantesca desde el punto de vista del Grupo EPM. Cuando uno le mete el 10% de su capital total de inversiones a un activo, eso es un tema de diversificación importante. Tiene retos técnicos, tiene retos sociales, tiene muchísimos retos, pero financieramente no es una apuesta que nos haga preocupar, y que me da a mí la posibilidad de decir que es una apuesta moderada.

Cuando miramos los cuatro años, esta representa casi el 25%, ahí sí se vuelve más importante, pero es porque ahí ya han bajado nuestras inversiones. Ituango, por ejemplo, Ituango es la mayor parte de lo que está en la línea primera de generación, y el 2020 es el último año grande de Ituango con 1.4 billones, ya en el 21 tenemos uno, y baja significativamente para el 22.

Ituango hoy lo tenemos casi al 78% de avance, y me gusta siempre hacer la diferenciación de que para entrar a producción la primera unidad necesitamos llegar al 90%; el 100% es ya cuando las ocho unidades, los 2,400 megavatios están operando.

Aquí tenemos una nota que es antes del Covid. Me anticipo un poco: Nuestra intención es mantener todas las inversiones en calidad del servicio, y en la medida en que podamos hacer, esa es nuestra gran preferencia. Como nos pasó en su momento en Ituango, es que si vemos que las posibilidades de liquidez son más pocas, pues tendremos que moderar algunas de esas inversiones, pero en principio, el caso base que tenemos es mantener las inversiones porque eso tienen repercusión positiva en nuestros clientes y usuarios.

Ya para cerrar es ¿qué tenemos de financiación?

Nosotros, al empezar el año, antes del Covid, teníamos dos líneas de crédito comprometidas, desembolsamos una. Hoy, la posición de caja del Grupo son 3.4 billones de pesos. Tenemos 850 millón de dólares en el banco. Siempre que hay estas incertidumbres, estas disrupciones grandes, es importante tener liquidez, y eso lo tenemos gracias a la posición con la que empezamos el año más un desembolso de 250 millones de dólares que hicimos en abril 2, y tenemos un crédito también por el cual estamos pagando comisión de disponibilidad por 450 millones de dólares con el Banco Interamericano de Desarrollo, el ala privada, el BID Invest, y una serie de prestamistas DB que hay en esa facilidad, y estamos decidiendo, estamos en pleno proceso de decisión de cómo financiamos o cómo creamos un colchón de liquidez aún mayor para

estar preparado de que nuestra operación pueda seguir operando y no tengamos problema. Allí les listo, pues no voy a entrar en detalle, pero como siempre que vemos que tenemos múltiples fuentes disponibles, y básicamente hoy el *quid* de la decisión es si aseguro a largo plazo con una base de inversionistas diversificada o si tomamos crédito bilateral de algunas fuentes que no lo están ofreciendo, pero más a corto plazo.

Ese es el balance que tenemos que hacer, y, como les digo, estamos a punto de tomar esa decisión. Y reconociendo finalmente la coyuntura y la complejidad, el Ministerio de Hacienda aumentó el límite de inversiones de tesorería de corto plazo, de créditos de tesorería de corto plazo del 10 al 15%. Eso también lo estaremos creciendo; eso nos da la posibilidad de en vez de un billón, recurrir a 1,5 billones de pesos en créditos de tesorería, de los cuales mucho los gestionamos con los que estamos básicamente en esta reunión.

Frente al Covid, yo les diría, pues aquí hay mucho detalle, pero hay básicamente cuatro elementos importantes, uno, claramente nos ofrece un reto gigante para asegurar que contribuimos a las medidas de los gobiernos nacionales y locales de bajar el tema de contagio. Todas las personas que están al frente mío aquí en la reunión están con tapabocas, están separados, se ve un ambiente un poco raro, y tenemos una limitación importante a las personas que vienen al edificio. En algún momento, tuvimos 4,200 personas trabajando en casa, la tecnología, la plataforma tecnológica nos lo habilitó, no hemos tenido que parar nada de lo que hacemos, habilitamos líneas digitales y canales digitales para asegurar que mantenemos una buena calidad de servicio a nuestros clientes.

Entonces allí hay un primer esfuerzo, y claramente, con un servicio tan vital como el que nosotros tenemos, todos los días tenemos un PMU, un puesto de mando unificado, lo que en otras partes llaman una sala de crisis para asegurarnos que estamos bajo control en todas nuestras operaciones. Las de más alto impacto, que son las plantas de generación, son relativamente más fáciles de manejar porque allí no hay mucho flujo de gente, la gente duerme ahí, y las tenemos un mes, y los empleados, todos los funcionarios están haciendo el esfuerzo de no ir a sus casas con la frecuencia que iban, entonces eso nos permite menos interacción y menos posibilidades de contagio.

Donde hay un poco más de complejidad es en los centros de control, en las facilidades que están dentro de las ciudades, donde las personas sí duermen en sus casas, pero tenemos un protocolo de bioseguridad bastante estricto, y a hoy podemos decir que estamos invictos, estamos muy contentos de que no hemos tenido ninguna afectación a nadie en nuestro personal.

Y hay otros dos tipos de impacto: Está un impacto inicial, y es que inmediatamente el Gobierno nacional decretó que deberíamos reconectar y asegurarnos que todas las personas que estuvieran en su casa dada la cuarentena tuvieran todos los servicios públicos, rápidamente hicimos esa actividad. Al final, reconectamos y restablecimos el servicio a casi 50,000 conexiones. Ese es un número bastante representativo, y es una contribución social importante dado que los que estén en sus casas necesitábamos asegurar que tenían agua, que la lavada de manos es uno de los principales elementos anticontagio y de protección de su salud.

Y vimos también una disminución en los consumos. Ha reactivado un poco esta última semana, pero los primeros, en abril básicamente, lo que vimos un 15% de reducción de la demanda de energía en el país. Colombia es donde generamos energía. En Panamá, generamos en una planta muy pequeña. Eso nos afectó de una manera importante ese mes. Ya se ha empezado a reactivar un poco. Y en gases, se presentó una baja aún mayor porque el sector industrial, al estar cerrado, paró sus consumos. Ese sí bajó el 25%. Las bajas en agua son bajas un poco menores; hay una menor elasticidad del servicio de agua.

Entonces sí tuvimos ya un impacto que es moderado y será más profundo, ¿no? Depende de cuándo realmente la economía retome un nivel de actividad. Soy optimista frente a la actividad que he estado viendo. Ya cada vez más sectores y cada vez, o digamos, no se han representado, no se han traducido en unas mayores infecciones, lo cual es muy positivo.

Y donde sí tenemos una incertidumbre importante, las cifras de abril, honestamente, no nos muestran, nos muestran una baja, pero todavía es prematuro hablar de tendencia, es en la capacidad de recaudo, es decir, en cuánto nuestros clientes y usuarios nos van a poder pagar, no solamente los residenciales, sino también las pequeñas, medianas empresas, todas las famiempresas que pararon sus ventas y mantuvieron su nómina y algunos de sus costos, entonces ya nosotros nos volvemos, la cuenta de servicio públicos se vuelve uno de los elementos que eventualmente consideran discrecionales.

Allí hemos entrado a financiar a los más necesitados. Hay un programa de tres años al 0% para los estratos 1 y 2, y a dos años con tasas de interés diferenciales a los estratos 3 y 4 y 5 y 6. Eso nos va a requerir un flujo de caja adicional, eso nos va a requerir capital de trabajo, y por eso es que vamos a construir un colchón de seguridad, vamos a generar una liquidez mayor de manera que podamos gestionar esto de manera óptima.

Ese impacto final es la gran incertidumbre que tenemos hoy. Hemos tenido históricamente una muy buena cultura de pago, hemos hecho unos esfuerzos importantes para que los clientes mantengan el servicio, y estas financiaciones representan un esfuerzo importante para nosotros, pero le liberan ese momento de estrés a los clientes. Entonces estamos cómo se desenlace eso y cómo se restablezcan las economías pues es la incertidumbre que tenemos aquí moviéndonos hacia adelante.

Ese es el resumen entonces. Les dije, tuvimos unos muy buenos resultados financieros, nos permiten entregar 1.3 billones a la ciudad. Bajamos el nivel de apalancamiento. La crisis del Covid nos toma en una muy buena posición, y seguimos haciendo un plan de inversiones que es sinigual en el país, lo cual nos va a permitir a su vez seguir creciendo el negocio, mas tenemos este reto que el gerente les dará un poco más de detalles, que es el de la Costa Caribe y el prestar el servicio en estos cuatro departamentos.

Yo de nuevo les agradezco. Para EPM y la ciudad es muy importante el apoyo de ustedes, lo sentimos en esta crisis, muchos bancos llamándonos a decir si necesitamos recursos. Incluso les digo que con la banca local en general lo que hemos tratado es de no pedir muchos recursos para no hacer un *crowding out* para no tomar los recursos que puedan ser distribuidos al resto de la economía, y ese sigue siendo el sesgo principal. El sesgo es no ir a tomar los pocos recursos que tiene la banca porque la cartera de la banca creció de una manera muy significativas, están apoyando a las empresas, pero por el

tamaño nuestro, si nosotros tomamos 1 o 1.5 billones, pues quitaríamos las posibilidades a muchos pequeños que necesitan esos recursos.

Muchas gracias a todos de nuevo, y nos veremos una vez pase esta crisis.

**Diego León Salazar:** Muy bien. Durante la intervención del vicepresidente ejecutivo de Finanzas e Inversiones, se han unido otros inversionistas o actores del sector financiero. Son cerca de 150 personas que se están uniendo a este decimocuarto encuentro de inversionistas. Inicialmente, tuvo su intervención Mónica María Ruiz, vicepresidenta de Estrategia y Planeación; acaba de terminar su intervención Jorge Andrés Tabares, vicepresidente, ejecutivo de Finanzas e Inversiones, y cierra las intervenciones el gerente general del Grupo EPM Álvaro Guillermo Rendón López.

**Álvaro Guillermo Rendón:** Sea lo primero presentar un cordial saludo a todo el grupo de inversionistas y al público financiero en general que participa de este decimocuarto encuentro de inversionistas 2020.

Hubiese sido deseable que en esta oportunidad nuestro encuentro fuera de manera presencial viéndonos y estrechándonos nuestras manos, pero como todos lo sabemos, las actuales circunstancias nos obligan a extender ese saludo a través de la magia de la tecnología, lo cual, sin embargo, no representa un obstáculo para que continuemos avanzando en la búsqueda de los objetivos que nos hemos propuesto.

Quiero comenzar por agradecer a la Junta Directiva de EPM, en cabeza de su presidente, el alcalde de Medellín Daniel Quintero Calle por su voto de confianza y respaldo en el inicio de este camino que empezamos a recorrer. Estoy seguro que unidos caminaremos hacia los logros que hemos soñado.

Mi agradecimiento también lo extiendo a todos nuestros grupos de interés por depositar su confianza en una organización como EPM que durante sus 65 años de historia ha sido un modelo de gestión pública eficiente y de referente no solo en el ámbito nacional, sino también en el ámbito latinoamericano. Y, claro está, aprovecho esta primera oportunidad para agradecer a todos ustedes por el apoyo brindado a EPM a lo largo de los años. Siempre hemos contado con su respaldo, y por ello, valoramos inmensamente su presencia hoy.

Para EPM, que es una organización que ha logrado demostrar una alta capacidad de resiliencia institucional para enfrentar los retos más complejos y cumplir en forma estricta sus compromisos contractuales y financieros, se ha propuesto alcanzar altas metas, y teniendo claro para dónde va, ha allanado el camino para la consolidación de un grupo empresarial cada vez más comprometido con la prestación de unos servicios públicos de calidad, pero con sentido humano y social, cercano a las comunidades, pero presto estar a la vanguardia de las tendencias tecnológicas del mundo y atento a las iniciativas que apalancan el desarrollo sostenible en el ámbito regional, nacional y, como lo dije ahora, latinoamericano.

A mi llegada a EPM, encontré una empresa integrada por un grupo humano con inmensas capacidades, con una clara base de valores y de principios organizacionales y especialmente, con un auténtico compromiso en el servir a los demás, así como con una plena creencia en el valor de lo público, elementos con los que me identifiqué, y que muy

seguramente nos permitirán llegar al corazón de la gente a través de servicios de la más alta calidad y con iniciativas que brinden oportunidades que socialmente se reflejen en dinámicas como la educación, el empleo, la salud y la cultura ciudadana.

Es una alta responsabilidad que me llena de compromiso gerenciar un grupo empresarial con presencia en seis países de Latinoamérica a través de siete negocios y 44 empresas que generan 14,046 empleos directos, llegando a más de 6,700,000 clientes en el servicio de energía, 1,600,000 en acueducto y 1,500,000 en alcantarillado, 1,200,000 en gas y más de 860,000 en aseo.

Nuestra consolidación como grupo ha permitido un crecimiento constante. La contribución en los ingresos por parte de las filiales internacionales es de un 36% y de las nacionales, de un 17%, lo cual evidencia dicho crecimiento. Bajo esta premisa, hemos analizado los temas que debemos priorizar, y sobre los cuales planteamos algunas ideas con las que diseñamos en principio que hemos denominado un metaplan, que será nuestra hoja de ruta para el periodo 2020-2023, y en el que desarrollaremos ocho focos estratégicos de gestión que están alineados con el direccionamiento y los objetivos estratégicos que la empresa venía trabajando en una ruta definida que se ajusta con énfasis en oportunidades emergentes de mercado y tecnología.

Estos ocho focos contienen elementos relacionados con el crecimiento de la organización, la conexión de la empresa con la ciudad y la región, pues es necesario que una compañía como EPM continúe decididamente trabajando con el Gobierno nacional, departamental y local, integrándose y siendo un actor relevante para el desarrollo.

La innovación, la transformación digital y la implementación de tecnologías nos permitirán avanzar como una empresa más moderna que tiene la mirada puesta en la competitividad y la generación de valor compartido.

De esta manera, definimos el primer foco denominado Servicios del Futuro en el marco de ciudades inteligentes y a la Cuarta Revolución Industrial para ofrecer un mejor servicio pasando de lo análogo a una transformación del negocio medida por la tecnología.

Para dinamizarlo, fortalecimos el equipo que estará encargado de liderar las iniciativas asociadas a través de vicepresidencia ejecutiva de Nuevos Negocios, Innovación y Tecnología. Ese es el nombre que ha tomado la nueva vicepresidencia que hará énfasis en el tema de la Cuarta Revolución Industrial y de ciudades inteligentes.

Es un hecho que todo será diferente después del Covid-19. Esta emergencia sanitaria nos ha llevado a actuar con determinación y a tomar decisiones en diferentes dimensiones. Ya no se trata de una motivación a realizar procesos de transformación digital, se trata de una marcada necesidad en función del futuro de la sociedad, de la salud pública de la tranquilidad de las personas y de la continuidad de la economía.

Por eso, desde EPM podemos y debemos acelerar la construcción de las plataformas requeridas para desmaterializar los trámites y los servicios al ciudadano, ya no al 80%, sino al 100%. Contamos con gobiernos locales y nacionales que están totalmente dispuestos a despejar normativamente el camino para hacer eso posible, y mejor aún, ciudadanos dispuestos a acceder a todos los servicios que llevamos a medios digitales.

En este sentido, debemos impulsar y acelerar las iniciativas como la transformación digital de nuestros negocios, que tiene una visión de transformación organizacional para el grupo teniendo en cuenta el desarrollo de competencias en el talento humano, mejoramiento de tecnologías actuales, incorporación de tecnologías de la Cuarta Revolución Industrial y el desarrollo de agilidad e innovación empresarial. Lo anterior, buscando eficiencias en negocios, mejoramiento de experiencias de clientes y desarrollo de nuevas líneas de negocio.

La idea es escalar todas estas iniciativas para abordar una estrategia digital única que incluya la optimización y la transformación de los negocios para lograr la reinversión digital del Grupo EPM con la velocidad exigida por el entorno porque esta transformación no da espera. Por ello, la traeremos de la mano.

Esta iniciativa a su vez comporta eficiencias en los negocios actuales a través de la incorporación de tecnologías de la Cuarta Revolución Industrial de la que hemos venido hablando en procesos de mayor impacto, en beneficios y así como en temas de la seguridad operacional; rediseño de la experiencia de los clientes, enfocada esta vez en servicios digitales y en la simplificación de las interacciones actuales, implementación de un modelo operativo digital para habilitar la creación dinámica de equipos multidisciplinarios para la solución continua y veloz de todos estos retos empresariales priorizados desde la estrategia digital; contar con bases tecnológicas robustas y estándares oficiales para la implementación de analítica, robótica, servicios digitales e inteligencia artificial, entre otros.

Otra situación que trae de la mano es la digitalización en las operaciones, la implementación de plataformas al interior del Grupo EPM para competir con herramientas digitales de gestión empresarial e información comercial. La ciberseguridad en todo el Grupo EPM es un desafío. La gestión documental de manera electrónica, la gestión de pérdidas con herramientas predictivas y de inteligencia artificial en la red eléctrica, de agua y de gas, la consolidación de los centros de control, la puesta en marcha de la medición y la red inteligente.

Los servicios digitales para nuestros clientes son un gran reto. Se trata de acelerar el desarrollo e implementación de nuestras plataformas digitales en todos nuestros negocios, con lo cual buscaremos desplegar un modelo de operación bajo el enfoque de servicios digitales en todos los negocios, fortalecer nuestra interoperabilidad con todas las plataformas requeridas para la aprobación de trámites y prestación de servicios, buscar medios de identificación digital para que el ciudadano realice todos los procesos de forma completa desde la plataforma EPM, integrar las plataformas de las empresas de correo, correo electrónico certificado y todos los canales digitales existentes: email, redes sociales, etcétera, para mantener un contacto permanente con los ciudadanos. Esto para mencionar algunas de estas acciones concretas que nos permiten avanzar en esta ruta.

Los servicios del futuro, ciudades inteligentes y Cuarta Revolución Industrial son el primer foco de esta gestión que emprendimos y parten de reconocer que EPM ha desarrollado iniciativas digitales con un orden estratégico orientadas principalmente a los negocios actuales para que luego nos permitan desarrollar una estrategia digital dirigida a nuevos ingresos y negocios a través de acciones que voy a relacionar.

Por ejemplo, seguir impulsando el fomento al emprendimiento, el fondo de capital privado una aceleradora e innovativa, la generación de capacidades de innovación en el Grupo EPM y en el ecosistema, la incorporación de nuevos elementos en la red, como energías renovables no convencionales, generación distribuida, baterías, microrredes, vehículos eléctricos y electrolinerías; trabajar con nuevos actores como los agregadores de demanda, cooperativas energéticas y prosumidores, las alianzas para desarrollar el distrito tecnológico que empieza con el Ministerio de Gobierno y de más entidades estatales, contribuir con sus redes a la consolidación de ciudades inteligentes, la monetización de los datos por medio de proyectos como Gobierno Digital y la Empresa de Información pública.

El filósofo coreano Chul Han es quien hace la premonición más exacta sobre el mundo venidero y su estado actual: “El control de la pandemia se está digitalizando, no solo la combaten virólogos y epidemiólogos, sino también ingenieros informáticos y especialistas en *big data*”. Y es en este contexto donde se nos presenta la transformación digital no solo como el conjunto de habilidades tecnológicas en las que se conocen como los sistemas ciberfísicos, la digitalización y la conectividad, sino como la posibilidad histórica de reconstruir el tejido social y económico después de la crisis.

La analítica de datos, la manufactura aditiva, los sensores y la digitalización entran a configurar inductores para que la vida siga. La analítica, en tanto, será el análisis predictivo de la información, lo que nos permitirá construir escenarios posibles y precisos sobre las decisiones a tomar en temas de salud pública, seguridad y abastecimiento alimentario y rutas de desplazamiento óptimo para la movilidad.

La manufactura aditiva porque ante la ausencia de los grandes conglomerados industriales, serán las producciones in situ en pequeña escala, incluso con impresoras 3D que se instalarían en el hogar las que posibilitarían la producción de bienes necesarios para el autoabastecimiento y el intercambio en el marco de una economía comunitaria con máximo distanciamiento y mínima proximidad.

Los sensores porque posibilitan el control, emisión y recepción de señales para la trazabilidad y las trayectorias de desplazamiento de los ciudadanos que permitan generar las alertas tempranas en temas de distanciamiento espacial. Finalmente, la digitalización, por tanto, en los entornos educativos, deportivos, la salud, el teletrabajo, la cultura, el arte y el ocio creativo permiten mantener las dinámicas laborales y los tejidos sociales necesarios para la reactivación económica y la reconstrucción social.

De esta manera, el primer foco denominado servicios del futuro en el marco de ciudades inteligentes y la Cuarta Revolución Industrial comienza a dialogar, a interconectar de forma natural con el segundo foco que hemos intitulado Ciudad/Región. El reto para EPM es contribuir a fortalecer una economía incluyente donde este foco les permita desplegar oportunidades de negocio eliminando barreras, integrando municipios de la región de forma participativa y con pluralidad porque se buscarán mercados que beneficien a un amplio número de personas.

A través de Ciudad/Región, buscamos que la empresa se posicione como un eje articulador hacia distintas regiones del país como Urabá, el Oriente Antioqueño, el Bajo

Cauca, entre otros, y será una ventana para el resto del país y ¿por qué no? Para Latinoamérica

Debemos seguir trabajando en equipo entre todos los negocios comercial, innovación y tecnología con el propósito de acelerar las tareas necesarias para que nuestras plataformas digitales, nuestros modelos de apelación, los cambios normativos necesarios, la gestión de autorizaciones con el Gobierno y otras entidades sean posibles, y, sobre todo, para que motivemos a todos nuestros equipos a adoptar esta nueva manera de prestar los servicios en beneficio de los ciudadanos, la ciudad, la región y la salud pública.

De manera que la nación, con el Ministerio de Ciencia y Tecnología e Innovación y con Innpulsa, que es también entidad del Gobierno nacional creada para apoyar y promover el crecimiento empresarial extraordinario jalonada por la innovación; la Gobernación de Antioquia, con el Instituto para el Desarrollo de Antioquia, IDEA; Medellín con el área metropolitana del Valle del Aburrá, y EPM con Ruta N, el fondo de capital privado, Big Data, y con su filial Tigo Une, hagamos sinergias de la mano con la comunidad, el sector productivo y las demás filiales nacionales e internacionales para avanzar en el desarrollo de una ciudad inteligente en el marco de la Cuarta Revolución Industrial.

Medellín, en el marco de la Ciudad/Región, será el epicentro de ciudad inteligente con la apuesta de la Administración municipal de materializar el Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación, que está actualmente en curso en el Congreso de la – República.

De esta forma, el Plan Medellín Futuro del alcalde de la ciudad Daniel Quintero Calle, sumado al Programa de Economía Naranja del Gobierno nacional, nos permitirá dar origen a tres grandes iniciativas como lo son la Empresa de Información Pública, el Valle del Software y apalancar las iniciativas de Smart City.

Nuestro interés también estará centrado en su crecimiento y la gestión del portafolio, siendo este el tercer foco para apostarle a nuevas líneas de negocio, acorde con las más recientes tendencias globales en energías renovables y servicios de valor agregado que nos permiten crecer como empresa y como grupo empresarial.

Para el fortalecimiento de este foco, redimensionamos la vicepresidencia de Estrategia y Planeación con el fin de consolidar la planeación integrada y la vicepresidencia de Riesgos para reforzar la cultura de la prevención y del control de estos. Es una respuesta contundente a la contingencia y a las lecciones que nos debo la pasada crisis de Hidroituango.

Asimismo, comprometidos con la calidad de vida de nuestros clientes y usuarios, trazamos un cuarto foco llamado Beneficios Socioeconómicos de los Servicios Públicos en el que estructuraremos y daremos continuidad a soluciones como Agua y Energía Prepago, Paga a tu Medida, Unidos por el Agua y Unidos por el Gas, que son medidas para aliviar el peso de la factura de servicios en la canasta familiar.

Para rentabilizar muchos de los negocios de la organización y lograr que brinden mejores indicadores financieros, contaremos con un quinto foco que hemos denominado optimización de operaciones, que contiene, entre otras cosas, contiene proyectos como

el de seguridad operacional, ciberseguridad, gestión de pérdidas, gestión documental, entre otros, para el mejoramiento y búsqueda permanente de eficiencias en la gestión de los recursos públicos porque tenemos la responsabilidad de gestionar desde EPM.

Uno de los grandes retos que nos hemos trazado es llevar a buen término el Proyecto Hidroeléctrico Ituango. Por ello, en un sexto foco buscaremos poner en funcionamiento la primera unidad generadora en diciembre de 2021. A su vez, continuaremos gestionando aspectos sociales, ambientales, técnicos, jurídicos y financieros que sin duda debemos superar.

En estos dos años de contingencia, nuestra empresa no ha ahorrado esfuerzos ni recursos para disminuir los riesgos de las poblaciones localizadas aguas abajo del proyecto y sacar adelante una de las obras de infraestructura más importantes del país, que cuando esté operando completamente, generará 2,400 megavatios de energía para atender la necesidad de más de 8 millones de colombianos en un aporte a su calidad de vida y a su desarrollo.

En estos primeros días de gestión, un logro relevante fue la adjudicación por parte del Gobierno nacional el pasado 20 de marzo de Caribe Mar, una de las dos compañías resultantes de la separación del mercado de Electricaribe, una empresa de la Costa Norte colombiana.

Como operador del servicio de energía eléctrica en la Región Caribe, el Grupo EPM le apuesta al crecimiento con sostenibilidad en el mercado de comercialización y distribución de energía en Colombia como un aporte al crecimiento del país y a la calidad de vida de los habitantes de los departamentos de Bolívar, Cesar, Córdoba y Sucre en este propósito superior que tenemos de contribuir todos a la armonía de la vida para un mundo mejor.

Por esto, definimos el foco número siete y lo denominamos Caribe Mar, en el que llevaremos a cabo el proceso de integración que estará acompañado de un plan de operación en el que implementaremos las mejores prácticas en calidad, disponibilidad, relación con los usuarios y disfrute del servicio de energía para esta región.

El Grupo EPM alcanzará una participación de 35% en el mercado de distribución y comercialización de energía en Colombia extendiendo sus servicios a una población de 19 millones de personas, y nos consolidamos de lejos como el mayor distribuidor de energía del país. En la actualidad, esta participación es del 23%; con Caribe Mar sumaremos en los próximos meses 1.5 millones de nuevos clientes en la Región Caribe.

Estamos trabajando con todos nuestros recursos y planeamos hacer inversiones del orden de 8 billones de pesos en los próximos años para brindar a los nuevos usuarios un servicio de energía eléctrica con continuidad, calidad y cobertura y también con innovación, con la medición inteligente, como esta región se lo merece.

El último foco tiene un carácter muy especial pues es gracias a la evolución cultural que proyectamos el cambio en la gente del grupo para afrontar las distintas transformaciones que hoy se dan en el entorno social y empresarial, y que necesitamos para materializar los demás focos, pero en especial, una evolución cultural apalancada por la Cuarta

Revolución Industrial y el desarrollo del talento humano a través de la reactivación de la Universidad Grupo EPM.

De esta manera, distinguidos asistentes, les hago extensiva la invitación para que nos sigan acompañando en la construcción de la historia de esta organización y de esta región para seguir adelante por el desarrollo sostenible que por 65 años hemos generado para nuestras comunidades y para nuestros grupos de interés.

Sean ustedes también protagonistas de la historia de EPM para que los siguientes 65 años sean aún más prósperos para todos. Muchas gracias.

**Diego León Salazar:** En este momento, damos inicio a la sesión de preguntas y respuestas para lo cual cedo la palabra a nuestra operadora Hilda Ortega a quien tenemos en la plataforma de audioconferencia. Adelante, Hilda.

**Hilda Ortega:** Gracias, señor Salazar. A partir de este momento comenzara la sesión de preguntas. Si tiene una pregunta, por favor presione \*1 en su teléfono. Si desea retirarse de la lista de espera, por favor digite la tecla #. Recuerde: si usted tiene una pregunta, por favor presione \*1. En este momento vamos a contestar las preguntas provenientes de la audioconferencia, y luego las preguntas del web.

En este momento no contamos por preguntas por el audio, pasaremos a las preguntas que se han recibido por web.

**Diego León Salazar:** Bien. Vamos con esta pregunta. Esta pregunta es de Diego Buitrago de Bancolombia. Dice: “Buenas tardes. Muchas gracias por la presentación. Les agradezco, si es posible, que nos compartan su opinión frente a la coyuntura por la que atraviesa el sector eléctrico en Colombia y en cuanto a la afectación de los aportes hídricos y los riesgos sobre el abastecimiento de la demanda una vez se reactive la actividad económica”.

**Jorge Andrés Tabares:** Gracias, Diego. Disculpe ahí el problema técnico. Te respondo como en dos sentidos: Uno, pues se está esperando una baja de la demanda, como mencioné, bajó la demanda el 15% durante el mes del confinamiento. Ha venido recuperándose lentamente. Nosotros esperamos que la demanda completa del año baje el 8%. Obviamente, es escenario tiene muchos supuestos, y hay que manejarlo con cuidado. Aquí no hay nada, extrapolar una, dos semanas o tres semanas no es prudente, pero te digo el dato que estimó nuestro equipo de mercados energéticos, que es: Si el país logra exitosamente retomar actividades, puede ser menor.

Los embalses en el sistema agregado a hoy están a 32.6%. Es un nivel bajo, pero nosotros estimamos que no debería haber problema de suministro de energía en lo que resta del año. La temporada de verano fue fuerte, y aún está siendo fuerte. Los aportes hidrológicos que estamos viendo esta semana son del orden del 60% de la media histórica, pero no hay una señal de alarma de parte nuestra frente a la posibilidad de generación energía. Más o menos una tercera parte de la generación se está haciendo con energía térmica. Estamos importando desde Ecuador todos los días 7 gigavatios/hora, y con eso más la baja de la demanda, las cosas deben funcionar bien para lo que resta del año.

**Diego León Salazar:** pregunta de Benjamín Rojas, de BTG dice: “¿Cuánto esperan que sea el pago total de las aseguradoras y cuándo esperan recibirlo?”

**Jorge Andrés Tabares:** Gracias, Benjamín. El tema obviamente tiene una relevancia bastante grande, y este sería el paso inicial que fue que las reaseguradoras directamente dijeran que este siniestro está dentro de cobertura es fundamental porque es el que abre la mesa de conversación y el análisis en que todos hemos incurrido.

Recuerdo: Nos han pagado 150 millones de dólares como anticipo. Estos son unos recursos que no tenemos que devolver, y estamos en proceso final de asignación de esos recursos a las obras que se han hecho en el proyecto.

Tenemos dos coberturas: La cobertura de daño, lo que nos reembolsa [fuera de micrófono] los costos de lo que se dañó. En esto, el estimado nuestro, pues las cifras que se presentaron, tenemos más o menos 4 billones de sobre costo, de esos hay un billón que son financieros, o sea que lo asegurable, digamos, son 3 billones. De eso, nos han pagado 500,000. De los 2,5 faltantes, yo espero que la gran mayoría se recoja de las compañías de seguros.

La póliza es una póliza compleja porque este siniestro no solamente tiene la afectación inicial del túnel dañado, sino unas afectaciones secundarias como es inversiones en la presa, como es toda la recuperación del complejo subterráneo al cual el agua entró de manera secundaria, no fue el siniestro allí.

Una gran mayoría de esos recursos de sobre costo es lo que nosotros debemos recibir de las compañías de seguros. Estamos en proceso de ajuste, y lo relevante sería este año esperamos entre 100 y 200 millones de dólares de las compañías, y el resto debería producirse en el 2021. No estamos contando con el grueso de esos recursos este año por la complejidad del ajuste.

Y el otro elemento es el retraso, *delay of start-up* en inglés, el retraso de entrada en operación, y la cobertura neta son 370 millones de dólares, y nosotros, pues esa cobertura es de 12 meses por unidad. Esa cobertura se mide por cada 300 megavatios y el retraso que pueda tener. Allí esperamos tener la gran mayoría de cubrimientos. Puede que haya algunos ajustes menores de cronograma, pero cuando teníamos 12 meses, y la gran mayoría de proyecto se atrasó 36 meses, esperaríamos recibir la gran mayoría de estos recursos. Esos recursos, como está escrita la póliza, se recibirían al momento de entrar en operación.

Nosotros trataremos de acelerar esos recursos, y que entren antes de la entrada en operación de cada una de las unidades, y es el proceso que vamos llevando con bastante juicio, con muchos asesores en la mesa, resalto, con un ambiente muy positivo, como dije inicialmente, en que hay cobertura y que el dinero está fluyendo y están comprometidos a que siga fluyendo.

Nosotros, como mostramos, hemos invertido 1.5 billones de pesos en el proyecto después de la contingencia. Obviamente no todo esto es siniestro, hay temas que se continuará como estaban: La presa, mucha parte de los gastos de la presa era la presa que íbamos a hacer en principio, por ejemplo.

**Diego León Salazar:** Andrés Felipe Escobar, de Bancolombia, nos dice: “Muy buenas tardes. Muchas gracias por el espacio. Algunas preguntas: ¿Qué proporción del Capex o a qué magnitud aproximada correspondería el Capex de mantenimiento para este año? Tengo entendido que los alivios que provee el Gobierno a los estratos 1 a 4 viene atado a facilidades de crédito con condiciones similares para las compañías del sistema. ¿Hasta qué punto eso subsana las necesidades de caja adicionales que surgen del no pago de las facturas?”

**Jorge Andrés Tabares:** Gracias, Andrés Felipe. En general, el Capex, cuando sacamos los grandes proyectos de generación, estamos hablando de que el Capex de mantenimiento es del orden del 30%: 30% expansión, 30% mantenimiento y el 40 restante ya es crecimiento, ya es ejecución de nuevos proyectos. Esa es una buena regla para lo que estamos esperando durante el 2020.

En términos de las facilidades, entonces yo resalto la posibilidad de tener control de la situación al ofrecerle financiación a los clientes. Sí hemos hecho un llamado importante a la solidaridad y a la buena ciudadanía en el sentido de que el que tenga recursos pague, así como los bancos, ustedes también están diciendo del que no realmente necesite financiación pues no la tome porque no hay suficientes recursos de parte de la banca para financiar tantas necesidades.

Entonces en los estratos 1 y 2, la respuesta, en teoría, es absoluta y es: A los estratos 1 y 2 les extendemos tres años al 0%, y eso a su vez no lo presta Findeter. Eso sería un *pass through* pues no hay destrucción de valor, hay todavía temas contables por resolver. El monto que entrega Findeter, estamos pendientes de que sí sea el monto suficiente, y estamos en diálogo permanente, y hay muy buena voluntad por parte del Gobierno.

En 3 y 4, la facilidad del Gobierno no está disponible. Eso va contra nosotros, digamos, y ese es financiación, nos volvimos un poco bancos para facilitar la vida de nuestros clientes en estratos 3 y 4. Allí estamos planteando dos años de financiación a una tasa que es una tasa por debajo del mercado ligeramente, una tasa del DT F+5, eso debe ser 8, 9% en este momento, que creemos que es una buena tasa.

Yo resalto de todas estas conversaciones, tanto de las gestiones del Gobierno como de algunos gobernantes locales es que en general no hay una conversación ni en Colombia ni en otros países sobre gratuidad. Claramente hay presiones por algunos jugadores, algunos actores, pero los que toman la decisión están hablando de financiación y no de gratuidad. Gratuidad no es un tema que sea sostenible. Nuestra sola facturación es 800 millones de pesos, siendo uno de los jugadores más importantes de Colombia, y simplemente el negocio no da sostenibilidad de esa forma. Entonces celebro que se está planteando de la manera adecuada.

Sí nos va a requerir caja, sí nos va a requerir unos temas de capital de trabajo, y, sobre todo, una gestión de cobro en la medida en que debemos entender muy bien las posibilidades de los clientes para que realmente hagamos unos acuerdos o unos temas de pago que sean posibles dada la realidad sobre todo de algunos sectores económicos que realmente van a tener un golpe gigantesco. No voy a entrar en los detalles, que cada uno de nosotros los ha leído atentamente.

**Diego León Salazar:** Bien, nos dice si en alguna medida estarán afectadas las inversiones que tienen proyectadas para este año por la actual coyuntura. Y la segunda pregunta es cuándo entra en firme con la operación de Caribe Mar.

**Jorge Andrés Tabares:** Gracias, Juan Pablo. Nosotros privilegiamos la operación, privilegiamos a nuestros clientes y tratamos al mínimo de suspender las inversiones. Hemos identificado flexibilidad en alrededor de 500.000 millones de pesos que no tienen un impacto inmediato en los clientes, y obviamente la seguridad operacional es primordial para nosotros, y no vamos a hacer recortes de inversiones en ese sector. Digamos, hasta ahora lo tenemos **nocional [duda - 01:29:48]** esos 5000,000 millones, y lo que realmente tenemos que hacer, y es un contexto muy amplio, es dejar pasar un par de meses más para realmente tomar decisiones de fondo, un poco apresurado hoy sabiendo que ya hay reactivación económica, que ya hay sectores, pues yo hace mucho no salía de mi casa, pero cuando venía aquí a EPM hoy, vi mucha actividad, vi construcciones abiertas, desde las pequeñas hasta las grandes, vi comercios abiertos, vi tráfico de un buen nivel, entonces eso da una esperanza de que esto pueda ser más corto, y sería prematuro acelerarnos en eso.

Sobre el momento de entrada en operación de Electricaribe, todavía estamos terminando de definir la situación exacta con el vendedor, con el Gobierno nacional. Nosotros hemos hablado de septiembre como la fecha base de recibir los activos, y ese es el paso, como le digo, base. Puede que haya alguna situación que nos lleve a que lo tomáramos antes, pero ahí tal vez resalto que esperaríamos que la mayor parte de la crisis de aislamiento y de reducción de actividad económica haya pasado para el momento en que nosotros tomemos la compañía.

Y en necesidades de caja en este año, es realmente bajo precisamente porque es que solo es tres meses. Lo que sí les puedo decir es que estamos trabajando, el gerente general incluido, en donde tenemos reuniones del equipo ejecutivo dos veces a la semana porque sabemos que mientras más rápido tomemos decisiones, mientras más rápido entendamos, mientras más rápido formemos el equipo de trabajo, vamos a tener más probabilidad de éxito.

Entonces está claro que esto no es una carrera de 100 metros, es una maratón, va a tomar muchos años en llevar el nivel de servicio y los comportamientos de pago a lo que tenemos en nuestros otros territorios, pero tenemos la convicción muy fuerte de que lo vamos a lograr, y tenemos la dedicación de todos los equipos ejecutivos, de todos los técnicos que saben más de cada uno de los temas, y agrego que aún de la junta directiva, en donde hay un seguimiento muy detallado a cómo es que enfrentamos ya el recibir esta compañía y el empezar a tomar decisiones que tengan un efecto positivo en los clientes.

**Diego León Salazar:** Roberto Paniagua, de Corficolombiana. Pregunta Roberto cuál es la opinión sobre el nivel actual de embalses y condiciones hidrológicas.

**Jorge Andrés Tabares:** Sí, Roberto, más fácil te adivino el dólar. No, mentiras. Los embalses están a un poco menos del 32%, están bajos, pero la visión de nuestro equipo de expertos, que realmente son muy expertos, es que no debería haber un problema de suministro de agua. Sí los precios están altos. Hoy el precio de bolsa está a 274 pesos

por kilovatio/hora. Eso es significativo aun comparado con el año pasado, que fue un año relativamente seco.

**Diego León Salazar:** Pregunta Omar Avellaneda de Prima FT. Dice: “EPM vendió algunos activos, pero no todos los activos esperados inicialmente, incluso compraron Caribe Mar. ¿Los otros activos como ADASA ya no se encuentran a la venta?”

**Jorge Andrés Tabares:** Gracias, Omar. Mira, logramos desapalancar, que era el objetivo, entonces vendimos un poco más de 700.000 millones de pesos en activos, eso era una fracción de las posibilidades totales de venta. Lo que yo he explicado mucho es que nosotros, había dos activos principales grandes que eran las acciones de ISA y Aguas de Antofagasta, y por necesidad directa, nosotros veíamos uno de los dos. La Junta Directiva en el 2018 nos autorizó los dos, mucho en el entendido de que es difícil ejecutar ventas, entonces tener más opciones, y lo segundo, que en ese momento había más incertidumbre, entonces si se nos hubiera materializado un escenario más negativo, eventualmente hubiéramos tenido que vender esos dos activos.

Como el escenario de Ituango fue un escenario positivo al final de cuentas, no tuvo unos impactos tan significativos, sí tuvo un impacto grande en retrasos y la cifra de sobrecostos, pero técnicamente hemos venido avanzando, bajando riesgos y avanzando el proyecto de una manera muy consistente, pues eso reduce la necesidad de la segunda venta, y la primera venta básicamente la cubrimos con la combinación de unos muy buenos resultados operacionales de esos recursos que vinieron del seguro, que eran 500.000 millones de pesos, y de una no ejecución de inversiones, pero ya no por decisión, sino simplemente por capacidad operativa.

Nosotros estamos en un momento en donde ya pasamos de los grandes proyectos, teníamos la PTAR de Aguas Claras, teníamos Ituango a proyectos más distribuidos, más segmentados, más fragmentados. Y es difícil, es difícil porque entonces cerrar vías para abrir brechas para cambiar tuberías o para hacer arreglos estructurales en tuberías es mucho más lento, entonces ahí encontramos otros recursos. Básicamente, con la mejor operación, con la plata del seguro y con las menores ejecuciones, surtimos por una de las ventas, entonces por eso hoy no necesitamos hacer ventas desde el punto de vista de apalancamiento, entonces la decisión de vender ISA no estamos autorizados ya para vender, la autorización que nos ha dado el Concejo Municipal era hasta diciembre del 2019, ya expiró, y no la estamos renovando. Y la venta de ADASA, hay compradores, como esperábamos, hay compradores muy interesados, pero en este momento es una decisión que se tiene en el congelador esperando que termine de pasar ya no por las condiciones iniciales que se definieron las ventas, sino por ese posible impacto del Coronavirus.

**Diego León Salazar:** Bien. Creo que con la respuesta que acaba de dar Jorge, le respondemos también a Katherine Ortiz con su primera pregunta de si no se van a reactivar las desinversiones, que están totalmente descartadas. Pero Katherine también hace una segunda pregunta, Jorge, y es: ¿Cuál es el monto de inversiones de Capex que estiman realizar en Caribe Mar este y el próximo año?

**Jorge Andrés Tabares:** La cifra completa de estos dos años de inversiones en Caribe Mar son del orden de un billón de pesos, 1.03 billones de pesos lo que esperaríamos

invertir en Electricaribe los primeros dos años, el 20 y el 21, que no son dos años completos, como bien lo dices, son más o menos 15 meses.

El reconocimiento nuestro es que de todos los análisis que hicimos todos los técnicos internos y externos que nos acompañaron en la transacción es que esta región estaba sufriendo de subinversiones, la infraestructura no recibía las inversiones que se requiere, y esto pasó por muchos años. Entonces estamos completamente decididos a invertirlo y a retomar un servicio acorde a lo que se merece cualquier ciudadano colombiano.

**Diego León Salazar:** Esta pregunta es de Jesús Herrera, de Itaú. Dice: “Buenas tardes. Respecto a los *covenants* financieros de la compañía, ¿hay alguna posibilidad de que se acelere la deuda por el efecto de tasa de cambio? Adicionalmente, ¿qué efecto esperan en la ejecución del Capex de distribución por insumos más costosos y un menor porcentaje de cumplimiento del plan de inversión?”

**Jorge Andrés Tabares:** A ver. Sobre *covenants*, el escenario que nosotros enfrentamos es un escenario bastante benigno. Nosotros tenemos *covenants* específicos es muy poco, tenemos en tres créditos con entidades multilaterales donde el deuda/EBITDA es cuatro veces, y donde en el pasado, cuando por temas de tasa de cambio, o sea, no por efectos de flujo de caja, sino de reexpresión, hemos conseguido dispensas [ininteligible: 01:37:57] de esos *covenants* de una manera bastante amigable, y hemos sentido el apoyo de los multilaterales.

Estos *covenants* estrictos donde [ininteligible: 01:38:37] cinco cuatro, solo aplican a menos del 15% de la deuda total. Es claro que nos vamos a apalancar más de esos *covenants* si se materializa un escenario aquí de unos dos o tres meses más de baja de actividad económica y, por lo tanto, de capacidad de nuestros clientes de pagarnos, pero de ahí a llegar a la posibilidad de acelerar pagos es básicamente remota, no lo vemos en ningún escenario materializándose.

Y sobre el Capex y el efecto del dólar en distribución: Sí hay unos sobrecostos, hay muchos de los insumos de las inversiones de distribución que son en dólares, pero no es un gran factor aquí en juego cuando uno mira los números macro de EPM. Nos va a costar un poco más algunas de las inversiones. Esas inversiones, en la medida en que se logren involucrar dentro del valor de las unidades constructivas, se recuperará en tarifa en el largo plazo, y esa es la gestión que había que hacer en que estamos enfrentados acá en los próximos meses. Este shock quizá hace seis años no se presentaba, y como afecta todo el sector, pues hay la posibilidad de tener unas conversaciones con aseguradoras.

**Diego León Salazar:** Bien, pregunta es Fernando de CAF. Dice: “¿Se ha comentado si habrá algún impacto por la reducción de la demanda de energía no obstante en sus estados financieros auditados se menciona que existe una elevada contratación de esa energía para 2020 y la exposición a bolsa está bastante mitigada? Favor aclarar el impacto tomando en cuenta estas variables y si se han dado renegociaciones de contratos por la situación.

**Jorge Andrés Tabares:** Entonces nosotros somos muy cuidadosos en cuanto energía de la energía firme que podemos generar contratamos a largo plazo. Entonces allí contratamos del orden del 85% de la capacidad de generación, 80, y no estamos viendo en este momento ni lo hemos hecho en los últimos cuatro años en que tengamos que

salir a comprar energía para entregar en nuestros contratos. Ese es el negocio de generación.

En el negocio de distribución, tenemos una cobertura mayor. Al empezar el año, tratamos de tener una cobertura superior al 90% comparado en energía para entregar a nuestros clientes, y allí no hemos visto todavía necesidad de salir a renegociar. Falta ver qué pasa en la profundización de la crisis a ver si la demanda de energía sigue bajando, pero por el momento no vemos que eso sea un factor tampoco.

**Álvaro Guillermo Rendón:** [Fuera de micrófono] agotar este set de preguntas, quiero agradecerles a todos la participación en este encuentro que nosotros celebramos como de los más importantes en el año porque ustedes siempre han estado muy cerca del proceso del Grupo EPM acompañando todas nuestras iniciativas.

Posiblemente para mí ahora la llegada hace 100 días, sin duda es mi mayor desafío poder mantener esta línea de acción de EPM con una respuesta por supuesto implica **tener la** total claridad en su comportamiento en los distintos proyectos, pero con la mirada puesta en el crecimiento, en el futuro, y lo que relacionamos hoy es un catálogo de grandes realizaciones que quedaron inscritas en ese marco de Ciudad/Región porque no se puede pensar para Medellín, por ser sede del Grupo EPM, tiene que pensarse por el vínculo que sostiene esta empresa con sus filiales tanto nacionales como internacionales, y por eso estamos apelando a esa figura de entidad territorial que se vuelve un corredor muy interesante, un estadio de realizaciones de grandes iniciativas, y nosotros, a estas situaciones de hoy, respondemos creciendo, y esta es una expectativa muy grande que teníamos de poder socializar con ustedes estas buenas ideas, y esperamos todo el tiempo tener esa retroalimentación la oportunidad de estar en permanente comunicación con ustedes. Muchísimas gracias por el tiempo que nos dispensaron.

**Diego León Salazar:** A ustedes, reiterarles el agradecimiento por habernos acompañado en este decimocuarto encuentro de inversionistas. La información y memoria de este encuentro estarán disponibles en los próximos días en [www.epm.com.co](http://www.epm.com.co) en la sección de inversionistas. Por su asistencia, muchas gracias. Feliz tarde. Síganse cuidando.

**Hilda Ortega:** Gracias a todos. Damos fin a la conferencia del día de hoy. Si quieren ver la videoconferencia nuevamente, estará disponible en la página web de EPM en los próximos días. Gracias por participar. Pueden colgar ahora.