



Transcripción

Buenas tardes y bienvenidos al 15° encuentro de inversionistas 2021 del grupo EPM, este evento será liderado por nuestro Gerente General Jorge Andrés Carrillo Cardoso y por la Gerente de Contabilidad y Servicios Financieros Diana Rúa Jaramillo. Mi nombre es Martha Vásquez, hago parte de la Gerencia de Comunicación Corporativa y seré la moderadora en este encuentro que debido a la pandemia generada por el covid-19 se realiza por segundo año consecutivo de manera virtual; el día de hoy contaremos con la presentación de la gestión realizada por el grupo EPM en el 2020 de los resultados financieros consolidados del cuarto trimestre y del año completo 2020, también contaremos con la visión de futuro del grupo EPM que se ha definido para seguir creciendo en los mercados y en los negocios.

Como es habitual, finalizaremos el encuentro con un espacio de preguntas y respuestas así que desde este momento los invitamos a que nos compartan sus preguntas en el módulo que tenemos habilitado durante la transmisión para tratar de dar respuesta a la mayoría de ellas a lo largo de este espacio; en caso de que no podamos dar respuesta a las preguntas que nos queden en este módulo, lo haremos más adelante y las compartiremos con ustedes a través del buzón de inversionistas. En la parte inferior de sus pantallas podrán descargar la presentación y la encuesta de este encuentro, la cual pedimos el favor de diligenciar ya que es muy importante para nosotros conocer todos sus comentarios y sugerencias. Para mantener activas sus pantallas les sugerimos actualizarlas y refrescarlas durante la transmisión, recordemos que este 15° Encuentro de inversionistas está siendo grabado, a partir de este momento le doy la palabra a Jorge Andrés Carrillo Cardoso, Gerente General del grupo EPM, para que inicie este encuentro. Bienvenido Gerente.

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

Gracias Martha. Buenas tardes para todos los que nos acompañan, este es un espacio que hubiéramos preferido hacerlo presencial y pensamos mucho hacerlo como ustedes están acostumbrados pero creo que ni las condiciones de orden público, ni las condiciones de bioseguridad nos lo permitieron, pero haremos nuestro mejor esfuerzo de generar la misma sensación de cercanía y transparencia que creemos poder brindar si estuviéramos en el mismo recinto, cabe agregar a lo que dijo Martha que también nos acompaña la Vicepresidente Ejecutiva de Finanzas e Inversiones Martha Durán. Bienvenidos.

Quiero resaltar la importancia que tienen ustedes como audiencia para nosotros, hoy mismo tuvimos un evento de rendición de cuentas pública y lo entendemos como una audiencia distinta porque es una audiencia donde profundizaremos más en nuestros datos, los cuales serán datos abiertos. Sabemos que hay inquietudes naturales y tenemos toda la disposición para contestarlas adecuadamente.

Lo que vamos a ver hoy tiene que ver con un resumen de la gestión del año 2020, como ustedes saben, soy el Gerente desde hace un mes. Venía de la Junta Directiva desde el mes de agosto del año pasado, eso me dio la oportunidad de conocer la empresa y ahorrar algunos esfuerzos en el empalme y las inducciones, pero sin embargo soy el vocero de una gestión que no me correspondió liderar y me siento orgulloso de contarlos hoy. Lo segundo son algunos mensajes de cómo queremos crecer y cómo ustedes son unos aliados muy importantes. El tercer punto tiene que ver con nuestra visión de futuro para seguir creciendo con toda la información financiera que creo que es lo que más esperan ver el día de hoy, tampoco somos ingenuos y sabemos que hay temas que los inquietan, por lo que han sido parte de nuestra agenda, están revisados y se los queremos contar antes de que nos pregunten; por último, tendremos una sesión de preguntas y respuestas donde esperamos que haya tiempo suficiente para contestarlas.

Esta es una información que seguramente muchos de ustedes conocen, sin embargo EPM tiene una dinámica que cada año seguramente debemos actualizar. Somos un grupo empresarial multilatinamericano con toda la relevancia del caso, estamos en siete negocios, estamos en Generación, Transmisión y Distribución de Energía, también tenemos el negocio de Gas Natural, Provisión de Aguas que en algunos sectores se conoce como acueducto, Gestión de Aguas Residuales que incluye alcantarillado y el tratamiento de Aguas Residuales y la Gestión de Residuos sólidos que es muy asimilable al Servicio Público de Aseo, pero que va más allá.

Además de tener presencia en Colombia tenemos presencia en Panamá, México, Guatemala, El Salvador y Chile, esto lo hacemos a través de 44 empresas. Contamos con un equipo formidable de casi 15.500 colaboradores y tenemos para el año 2020 una cuantificación de 9.177 proveedores y contratistas que nos han prestado servicios y que nos han servido para los resultados que vamos a mostrar hoy. Llegamos y tenemos impacto en cerca de 25 millones de personas en todo nuestro mercado de Latinoamérica, la cual es una de las cifras más importantes para un grupo que tiene estas dimensiones y estos servicios.

Arranco contandoles un poco sobre hitos no financieros, pero que por supuesto tienen relevancia en los resultados que más adelante van a ver. Lo primero es que 2020 evidentemente fue un año de coyuntura, una crisis global afectada por el covid, de la cual Colombia no fue ajena; y por lo tanto EPM tampoco debido a su importancia estratégica. Tuvimos que adaptarnos y reaccionar muy rápido. Lo primero que voy a mostrarles es cómo hicimos algunas medidas en pro de la seguridad de nuestros usuarios, de nuestros colaboradores y también de cómo apoyamos otras medidas que beneficiaron al país o donde tenemos presencia. Algunas de estas medidas tuvieron origen en el estado, el gobierno sobre todo en el caso de Colombia, decretó o generó algunas medidas que pretendían proteger una población que no sabía lo que tenía que enfrentar durante el covid y en eso tuvimos regulación y normas que nos decían que teníamos que reinstalar y reconectar a aquellos usuarios que por mora estaban suspendidos, esto básicamente promoviendo el acceso al lavado de manos que era tal vez de lo que más se hablaba por esos días, y que cuando hubiera confinamiento se tuviera acceso a energía y a gas.

Logramos reconectar a 23.000 hogares sin energía, 14.000 en agua y 11.000 en gas, también se nos prohibió la suspensión por falta de pago ya que se entendía que había una expresión económica adversa, no podíamos hacer algo que gestionara adecuadamente la cartera que era tener incentivos o desincentivos para entrar en mora como el corte y la suspensión, y logramos 64.500 instalaciones con al menos una orden de suspensión con cierre a diciembre de 2020; adicionalmente, a aquellos hogares que no pudieron pagar oportunamente sus servicios también tuvimos que diferir el pago, que es una cifra 242.000 millones para un equivalente de 911.000 clientes.

Lo anterior tiene que ver con medidas que cobijaban a todos los prestadores de Colombia, estas medidas son adicionales, fueron implementadas por EPM Matriz y correspondieron a medidas alternativas para que los usuarios de EPM, y por voluntad de EPM, no se vieran tan afectados por la pandemia. El crédito Somos es una forma de financiar algunos electrodomésticos que consumen nuestros servicios y que por supuesto algunas familias tuvieron dificultades en pagar, entonces se suspendieron en la misma medida en la que se suspendieron o que se diferieron las cuotas por causa de la pandemia, con esto generamos alivios por 146.000 millones de pesos y beneficiamos a 133.000 clientes. Había muchos usuarios que tenían una financiación de algunas instalaciones o de algunos elementos de sus servicios, también suspendimos esas cuotas mientras estuvieron vigentes las medidas del gobierno, esto tuvo un impacto de 481.000 millones y benefició 160.215 clientes.

Lo que están viendo en este momento corresponde también a empezar a entender que la pandemia va a ser larga, que de pronto duro más de lo que queríamos y que una empresa como esta y como todas no podía estar todo el tiempo generando diferidos o que no se pagara, entonces tuvimos como mecanismos innovadores por ejemplo, el fraccionar la factura por semanas donde pudimos beneficiar a 22.658 clientes, antes de generar las suspensiones en terreno generamos la posibilidad de pagar en ese momento y también con diferidos pudimos llegar a un recaudo de 13.397 millones de pesos beneficiando a 25.300 clientes, y por supuesto también nos tocó hacer una adaptación muy rápida para fortalecer los canales digitales donde generamos alrededor de 55 nuevas transacciones en página web, chatbot de asesores virtuales, aplicaciones móviles y

muchos módulos de autogestión, que si bien se diseñaron para la pandemia, demostraron su utilidad y van a permanecer junto con los canales tradicionales.

Como ustedes saben EPM es pionero a nivel nacional en las medidas prepago, esto sea para agua y energía, sobre todo para clientes que tienen condiciones de vulnerabilidad o que tienen imposibilidad de pago. Lo que se quiere con este tipo de herramientas es que puedan disfrutar de los servicios prepagándolos para que puedan acceder y no entren en condiciones de vulnerabilidad, pudimos garantizar la continuidad para 41.725 clientes; había alguna cartera que se estaba sumando a la cuota de prepago, se suspendió del 10% de esta deuda para alivianar el bolsillo de los usuarios y logramos financiar 1.995 millones de agua prepago beneficiando a 12.000 clientes, y 27.534 millones de energía beneficiando a 195.000 clientes.

En cuanto a cómo cuidamos nuestra gente, lo primero es que creamos un puesto de mando unificado, en adelante lo van a ver cómo el PMU, este era unificado porque tenía básicamente la misión de entender e interpretar correctamente la pandemia y adicionalmente generar medidas de bioseguridad y adaptabilidad de esta situación, lo hicimos tanto para el corporativo, para las filiales y con un especial énfasis en la construcción del proyecto hidroeléctrico Ituango por la concentración que teníamos de personas allá en un entorno de difícil control. En todo este diseño del PMU y la implementación de medidas EPM invirtió alrededor de 8.5 millones de dólares en acciones de prevención, mitigación y contención; tuvimos indicadores de que el 7.44% de nuestros colaboradores fue contagiado por el virus y tenemos una tasa del 0.006% de fallecidos lastimosamente, obviamente es una situación que nos duele y que nos impactó bastante.

Adicionalmente dentro del Proyecto Ituango generamos e implementamos una tecnología de proximidad para la identificación de contacto de paciente sospechoso de covid que permitió que cuando identificáramos un positivo, con las manillas que pudimos disponer para cada persona, hicieramos un análisis de información para saber cuáles habían sido los contactos cercanos, hacer aislamientos preventivos y así pudimos contener bastante este nivel de contagio. Se hizo un esquema de trabajo de burbujas y logramos reducir de un 15% el número de casos positivos frente al 1.75%, evidentemente se generaron anticuerpos pero también hubo una aplicación de medidas que de verdad funcionaron bastante bien, nos acomodamos en unos turnos y se hicieron inversiones en locaciones para un mayor distanciamiento y creemos que han funcionado bastante bien este tipo de medidas.

No solamente nos preocupamos por nuestras operaciones y nuestros proyectos estratégicos, sino también por nuestros entornos, pues tuvimos la oportunidad de apoyar la entrega de 42 nuevas camas de cuidados intensivos a la Clínica León XIII y también invertimos 3.000 millones de pesos para aumentar la capacidad de atención prioritaria médica durante la pandemia; igualmente logramos reforzar personal de salud que se requería en entornos y en áreas de influencias de nuestros proyectos en donde pudimos dotar de 17 profesionales con todas las capacidades y con todo el entrenamiento. Adicionalmente con la universidad de Antioquia hicimos convenios que permitieron

generar una mayor cultura de cuidado en toda la Organización y para todos los antioqueños.

El siguiente tema es uno de los temas más relevantes del año 2020 para EPM porque tiene que ver con la llegada a la costa atlántica a través de nuestra marca Afinia. Esta operación corresponde a los departamentos de Bolívar, César, Córdoba, Sucre y de 11 municipios de Magdalena, esto fue un proceso donde el gobierno después de haber intervenido a Electricaribe repartió su mercado en dos zonas: Caribe Mar y Caribe Sol. Nosotros pujamos o estuvimos preparados para este mercado y se nos adjudicó logrando que la entrada de la operación fuera el primero de octubre de 2020, entonces muchos de los resultados que más adelante van a ver están influenciados por estos 3 meses que se tuvieron de un mercado que nos agregó el poder de beneficiar a 6 millones de habitantes, tener presencia en 134 municipios y creamos Afinia, una marca que lleva todo el ADN de EPM para mejorar las condiciones de vida de los pobladores.

Para quienes no estén familiarizados con la situación del servicio de energía en la costa, antes de la intervención de Electricaribe y en el proceso de intervención, había constantes quejas tanto de los gobernantes como de los habitantes y usuarios de Electricaribe por motivos de continuidad en el servicio, por fallas e interrupciones, por una deficiente atención al cliente y adicionalmente por unos cobros que muchos frente a esa calidad consideraban exajerados. Se da el proceso de intervención para poder garantizar la prestación del servicio y por lo tanto nosotros llegamos con una apuesta de poder solucionar rápidamente lo que estaba en nuestras manos, sabiendo que era incorporar el ADN de EPM, pero también en la ejecución de unas inversiones que nos iban a generar beneficios, sobre todo a mediano y a largo plazo. Lo primero que hicimos fue poder aumentar del 82% al 98% los niveles de atención de la línea Afinia 115, pudimos generar 1000 clientes adicionales atendidos de manera presencial a pesar de que estábamos en pandemia debido a que no había preparación digital en ese momento.

Nosotros, y por la figura por como entramos Afinia, tuvimos que seleccionar el personal y aplicar una medida de sustitución patronal de 638 colaboradores que venían de Electricaribe y que fue reforzado con 415 nuevas contrataciones, estamos buscando el mejor talento posible, preferiblemente de la región, y en eso a pesar de qué no ha sido tan fácil hemos tenido resultados muy importantes; adicionalmente como uno de los problemas era el relacionamiento tanto con el estado en sus formas territoriales como con los clientes, hemos hecho una gestión social donde ya hemos podido beneficiar a 266.000 personas de estos departamentos, en cuanto a aquello que impacta técnica y operativamente pudimos ampliar 7 subestaciones, terminamos cuatro nuevos circuitos, tenemos un 35% más de brigadas y tuvimos una mejora en la reducción de las interrupciones del 18%.

Nos entregaron un plan de inversión y lo ejecutamos adecuadamente, pero por ser los tres meses de preparación invertimos 20 mil millones pero la apuesta para el 2021 es mucho más agresiva, dato absolutamente relevante que muestra un poco la confianza que genera el grupo EPM y la esperanza que tienen los usuarios de la costa de que logramos incrementar el recaudó del 75% al 88% en un año muy difícil. Vamos a otros de nuestros temas más relevantes que tiene que ver con el Proyecto Hidroeléctrico

Hidroituango, aquí básicamente dentro del mapa de Antioquia están nuestras zonas de obras y también los municipios que consideramos como zona de influencia.

Algunos indicadores que nos permiten ver las fotos del antes y el después en 2020, cerramos 2019 con un avance del 76.7% , el 2020 lo terminamos con el 80.6%, y si bien en todo de lo que llevo no he hablado mucho de 2021, me parece relevante contarles que a marzo 31 teníamos un avance del 82.3% , incluso creemos que podemos llegar en condiciones normales a aumentar cerca del 1% mensualmente si las condiciones están dadas. Invertimos 1.15 billones de pesos en el proyecto del año 2020, también destinamos 59 mil millones en el mejoramiento de condiciones de vida de las familias en la zona de influencia del proyecto, pudimos completar el 95% de las familias que tuvieron que ser reubicadas por el motivo de la contingencia y que ya retornaron en un equivalente de 2141, y tenemos el 100% de nuestras alarmas tempranas instaladas y operando para un total de 133.

¿Qué hitos relevantes hay para el año 2020? lo primero es que una vez podemos conocer a nivel de detalle como están la casa de máquinas y dónde irían ubicadas las turbinas, iniciamos la fabricación de las turbinas y los generadores de otros equipos menores. Pudimos llenar la Oquedad que es básicamente un hueco que nos generaba preocupación pero que podemos sortear para las unidades 1 y 2, toda la continuidad del proyecto se pudo restablecer muy rápido a través de las medidas del PMU que ya comenté y también se logró ampliar los contratos de diseño y asesoría del constructor y del interventor hasta diciembre de 2021. Recibimos un pago de 100 millones de dolares adicionales del seguro de todo riesgo, construcción y montaje, y 8667 Millones adicionales en el seguro de responsabilidad civil extracontractual.

No solamente nos preocupa el proyecto, y debo decir esto, que incluso antes de que pasaran las movilizaciones esta diapositiva ya estaba programada porque a nosotros nos interesa mostrar proactivamente que la gestión del territorio del bajo Cauca, que es donde está asentado el proyecto, es responsable. Hemos hecho los mejores esfuerzos para atender las comunidades que se vieron modificadas en su modo de vida pero que saben que el proyecto será un beneficio, hemos hecho 11 convenios en alianza con autoridades ambientales y de pesca, universidades y otras, hemos apoyado la actualización e implementación de los instrumentos de ordenamiento territorial bajo estas nuevas realidades donde hay cambios y nos interesaba que los entes territoriales tuvieran todas las herramientas para desarrollarlas y actualizarlas y por supuesto, parece raro, pero nosotros no podíamos tener en un proyecto que va a generar casi el 18% de la energía en Colombia, las familias más próximas sin electrificación, entonces también hicimos un esfuerzo para llevar la energía y vamos a vincular a 1.416 familias en el período 2021-2023.

Bueno, estos son proyectos que siempre están en la agenda, pero no podemos dejar pasar toda nuestra gestión de nuestro Core, quiero contarles un poco cómo nos fue en inversiones: logramos un total como grupo de \$3.1 billones en infraestructura y activos de operación, de los cuales \$2.1 billones corresponden a EPM Matriz, \$507.000 millones a filiales nacionales y \$508.000 millones a las filiales internacionales.

Aquí podemos ver en pantalla los clientes que tenemos en cada uno de los servicios y para el grupo y para EPM, pero lo más relevante de esta diapositiva tiene que ver en cómo estamos frente a la universalización ya que nosotros sí tenemos el propósito de que todos aquellos usuarios que estén en territorios que estén asentados legalmente les podamos generar la llegada de nuestro servicio, en ese concepto de universalización si se fijan estamos muy cerca de 100, evidentemente la cifra de gas puede ser baja pero recordemos que el gas no necesariamente todo el mundo lo requiere, el gas puede ser sustituido en algunas zonas con GLP, puede ser sustituida en otras zonas con la misma energía, pero si tenemos una apuesta de llegar a todas aquellas personas que lo requieran y que funcionen también como negocio para EPM. Estas cifras no incluyen Afinia debido a que se distorsionaba por los 3 meses que les comenté en los que solamente tuvimos participación en el 2020.

En el grupo EPM invertimos 2.18 billones de pesos en energía, avanzamos en electrificación rural, casi 6.800 instalaciones, en Gas Natural Licuado - GNL somos la primera empresa en implementar esta tecnología en Colombia y nos sentimos orgullosos de ser los primeros y de que nos esté funcionando muy bien, lo cual es una estrategia para fortalecer y para ampliar; adicionalmente tenemos convenios que nos permiten, fuera de llevar servicios como estrategia comercial, apoyarnos en entes territoriales como es el caso de Medellín, para hacer las conexiones entre los hogares y nuestras redes y logramos beneficiar a 7.238 hogares.

En aguas el grupo epm invirtió cerca de \$909 mil millones de pesos, esta es una de las cifras más altas que se han ejecutado históricamente en agua y saneamiento en Colombia para una sola empresa o para un solo grupo empresarial, estamos haciendo esfuerzos muy grandes en todo el tema de reposición de redes, aumento de cobertura, eliminar los vertimientos puntuales que no tiene tratamiento, en aumentar la capacidad de producción, tratamiento y distribución de agua, beneficiando aproximadamente a 500.000 clientes. Por supuesto una vez finalizada la construcción de la Planta de Tratamiento de Aguas Residuales de Aguas Claras teníamos unos retos importantes en su puesta, sobre todo en el control de olores porque es una planta que la puesta fue agresiva en el sentido de que está muy implantada dentro del casco urbano y por supuesto los olores podían ser un problema. Nos fue muy bien en este control, seguimos mejorando y tenemos todavía acciones pero creo que hemos contenido bastante ese tema de olores.

Con estas inversiones adicionalmente qué logramos, así como les comenté en gas que hay una dificultad para conectar nuestras redes con los hogares también existe en agua, el programa se llama Conexiones por la Vida Agua con el que logramos beneficiar a 3.229 hogares en Medellín, tenemos nuestro Programa cierre de brechas que tiene que ver con esa universalización que queremos lograr y con la cual estamos caminando y beneficiando a 1.757 familias. Logramos integrar al área de prestación de EPM del Valle de Aburrá a Rionegro con una inversión de 38.505 millones y con el establecimiento de un mercado regional que es una figura regulatoria que permite generar beneficios para este tipo de integraciones, adicionalmente pudimos poner en marcha el acuerdo después de una habilitación normativa, poder generar un nuevo negocio en el año 2020 que corresponde a tener una oferta comercial y por supuesto tener toda la capacidad técnica para el Tratamiento de Aguas Residuales no domésticas a través de nuestros sistemas,

generando unos ingresos para primer año de 1.515 millones que resulta ser un negocio al que le apostamos bastante fuerte porque funciona bastante bien cuando tenemos zonas industriales como lo es donde estamos asentados.

En cuanto a la gestión de residuos sólidos nosotros invertimos 17.000 millones de pesos, tuvimos una acción muy importante en acciones para prevenir la propagación del covid, sobre todo en el lavado de áreas públicas como parques, puentes peatonales, puntos críticos y zonas de alta exposición. Llegamos a 13 millones de metros cuadrados y adicionalmente también tuvimos que hacer una financiación para aquellos usuarios que no pudieron pagar por motivo de la pandemia por más de 10.000 millones de pesos beneficiando a 400.000 usuarios.

Voy a contarles ahora sobre nuestras filiales, algunos sitios internacionales que consideramos relevantes, tenemos muchos pero por el tiempo nos tocó seleccionar tal vez uno o dos de cada uno. En el caso de ADASA en Chile iniciamos la operación de la planta desaladora de Tocopilla, con una capacidad de 75 L/s que beneficia a 9.329 clientes. En Latinoamérica es la planta más grande para consumo humano de esta tecnología, es un tema que va a tener crecimiento con seguridad porque es una medida de adaptación al cambio climático que beneficia por supuesto a las zonas costeras donde en todo Suramérica y sobre todo en Colombia vemos oportunidades. En El Salvador nuestra filial DELSUR atendió las afectaciones dejadas por las tormentas tropicales Amanda y Cristóbal, hubo una respuesta muy rápida ya que pudimos recuperar más del 70% de las afectaciones en muy poco tiempo, esta filial y también CHEC Y EDEQ lograron ganar el premio latinoamericano a la calidad del servicio, lo que es una muestra de cómo los estándares de EPM sí se pueden irrigar a sus filiales. En Guatemala EEGSA hizo un proceso significativo en proyectos exigidos por el regulador, tenemos el tema de RMI, el tema de sistema integrado del usuario, el manejo de contaminantes y por supuesto distanciar la red en aquellos puntos en los que estaba muy cercano sobre todo a edificios. En ENSA en Panamá invertimos \$40 millones de dólares al mejoramiento del servicio, un servicio muy sostenido, de mucha calidad y reconocido en ese país.

No solamente nos quedamos en cuidar nuestros negocios, también dentro de los marcos de responsabilidad social empresarial atendimos los llamados de ayuda que nos pide el Gobierno Nacional para atender la situación del huracán IOTA en San Andrés y providencia, allí préstamos unos apoyos relevantes. Pudimos apoyar tanto con el envío de agua potable como de algunos equipos para normalizar, o por lo menos para atender de forma primaria el suministro de agua potable, y adicionalmente fuimos muy importantes para restablecer en periodos muy rápidos la prestación de servicio de energía. Enviamos equipos, cuadrillas y apoyamos incluso a otros prestadores. Esto lo hicimos básicamente en una muestra de solidaridad, no nos podemos olvidar que hay rincones que nos necesitan y aquí afortunadamente pudimos dar una respuesta adecuada; adicionalmente, y este es un tema que ustedes van a ver recurrentemente no solamente hoy sino a futuro y es la gran apuesta que tiene el grupo por contribuir a los objetivos de desarrollo sostenible puesto que nosotros desde el 2019 iniciamos la cuantificación de la contribución de las metas por parte del grupo, hay una cifra importante que se ve reciente pero aún así, en el caso de Colombia, podemos afirmar que EPM Matriz a 2020 a contribuido con el 8.66% a la meta de Colombia al 2022, y acá

hay un tema importante, y es la meta 6.1 de lograr acceso universal y equitativo a agua potable a la cual nosotros contribuimos también con la entrada en operación de Aguas Claras, también contribuimos en la meta de Tratamiento de Aguas Residuales que se generan y que tienen tratamiento adecuado, adicionalmente en energía nuestros indicadores lo que permiten ver es que nuestros usuarios si tienen un servicio de calidad, que tiene unos indicadores muy buenos de confiabilidad del servicio y que por supuesto estamos también contribuyendo a la meta de 7.1.

Bueno, este era tal vez el abrebocas que yo quería dejarles y creo que viene una información muy relevante. Le voy a dar paso a Martha para que les cuente qué sigue.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

Claro Gerente, muchas gracias. Tal como usted lo mencionó, también nos acompaña hoy en el set nuestra nueva Vicepresidente Ejecutiva de Finanzas e Inversiones, ella es Martha Lucía Durán Ortiz. Martha es economista de la universidad del Rosario y Magíster en Economía de la Universidad Javeriana, cuenta con más de 16 años de experiencia laboral la cual corresponde a la estructuración financiera de proyectos, negociación y seguimiento de operaciones de crédito público y seguimiento a proyectos estratégicos financiados por la banca multilateral y de segundo piso, en su recorrido profesional se encuentra el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, el Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, y la Superintendencia de Servicios Públicos. Le doy la bienvenida entonces a Martha a este espacio para que de manera muy breve nos comparta su saludo y se presente a todos nuestros inversionistas y a este grupo de interés con el que nos reunimos cada año, bienvenida Martha.

MARTHA LUCÍA DURÁN ORTIZ

Gracias Martha, bueno voy a hacer una corta presentación y una reiteración del mensaje que nos acaba de dar nuestro Gerente antes de darle paso a la explicación ya detallada por parte de Diana de nuestros estados financieros de nuestras cifras, queríamos dejar unos mensajes muy claros el día de hoy y es nuestro firme propósito de tener un relacionamiento transparente y cercano con todo el sector financiero tanto local como internacional, mantener nuestra doble calificación internacional y nuestra calificación triple A local es una prioridad para nosotros; tenemos grandes retos en este momento: mantener nuestra solidez financiera, incrementarlas a futuro y nuestro total compromiso en mantener y fortalecer nuestro rigor tanto técnico, financiero y jurídico en todas las actuaciones que nosotros adelantamos. Hemos visto que, y mencionaba ahorita el señor Gerente, esta mañana tuvimos nuestra rendición de cuentas y dentro de las cifras que presentamos voy solamente a nombrar algunas cifras globales antes de que Diana de el detalle:

El grupo EPM tuvo unos ingresos de 19.8 billones en el año 2020 lo cual representó un incremento del 8% respecto al año anterior, un EBITDA de \$5.8 billones y un resultado del grupo EPM de \$3.7 billones, también dentro de nuestros activos del año, cerramos con \$63.78 billones dentro de los cuales, como ya mencionó el Gerente, hicimos

inversiones en proyectos de infraestructura por \$3.1 billones de pesos y tuvimos un flujo de caja muy bueno que demuestra nuestra liquidez, tuvimos un pasivo de 36.65 billones de pesos que también reflejan una estrategia que adelantamos el año pasado de prefondeo para garantizar los recursos que requirieron para atender todo el tema de la emergencia y un patrimonio de \$27.13 billones, entonces con este breve resumen sólo quería resaltar ese mensaje, qué somos y contamos con una salud financiera que nos permite y nos va a garantizar nuestra sostenibilidad y prestar los servicios eficientemente como lo hemos venido haciendo siempre.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

Muchas gracias Martha y bienvenida al grupo EPM, antes de darle la palabra a la Gerente de Contabilidad de Servicios Financieros que nos compartirá los resultados y el desempeño financiero que tuvo el grupo durante el 2020, les recuerdo que nos pueden enviar todas sus preguntas, inquietudes y comentarios a través del chat que tenemos habilitado en la plataforma, nosotros consolidaremos esas preguntas y trataremos de resolver la mayoría de ellas en este espacio, pero a las que no alcancemos a darle respuesta lo haremos a través del buzón de inversionista.

Ahora le voy a dar la palabra a Diana Rúa, ella es la Gerente de Contabilidad y Servicios Financieros del grupo EPM. Diana es Economista de la Universidad Autónoma Latinoamericana y es Especialista en Finanzas Corporativa y Mercado de Capitales, ambos títulos de la Universidad Pontificia Bolivariana. Cuenta con más de 26 años de experiencia en el área financiera de EPM, empezando como analista financiera y llegando a ocupar diferentes cargos como Jefe de la Unidad de Gestión de Capitales, Subdirectora de Planeación Financiera, Directora de Finanzas Corporativas y Vicepresidente de Finanzas. Le doy entonces la bienvenida a Diana, quien nos compartirá el detalle de esos resultados financieros que obtuvo el grupo EPM en el 2020, bienvenida Diana.

DIANA RÚA

Muchas gracias Martha, buenas tardes a todos. Se ha mencionado muy seguramente pero estamos celebrando o estamos de 15 con el evento que realizamos con ustedes, hace ya 15 años que empezamos esta práctica. Estoy muy contenta de estarlos acompañando aquí, contándoles cómo nos fue en el 2020. Ya tanto el Gerente como Martha lo expresaban, el 2020 se caracterizó en el mundo entero por ser un año bastante exigente, bastante complejo, bastante retador, de eso no se sustrajo Colombia y por ende tampoco EPM. Fueron varios los fenómenos que nos llevan a esa conclusión de que fue un año bastante retador, tal como la volatilidad de la tasa de cambio a raíz de la crisis petrolera por un lado, por el otro la pandemia del covid-19 y finalmente en Colombia un primer semestre dónde nos enfrentamos casi a un quasi Niño que nos afectó profundamente los negocios de energía, a pesar de esa difícil coyuntura cerramos el año con muy buenos resultados, que como lo mencionaba Martha, nos llevan a reafirmar la solidez financiera del grupo empresarial EPM cerrando en \$19.8 billones de ingresos en un \$5.8 billones de EBITDA, con una utilidad en el grupo de \$3.7 billones, el crecimiento de los ingresos es del 8% , con el EBITDA tenemos un leve de crecimiento del 4% que se

explica básicamente y lo tenemos más adelante para verlo con un poco más de detalle en las presiones que soportamos.

Uno de los fenómenos que mencionaba que nos impactaron tiene que ver con el Covid -19 y básicamente en esa utilidad de \$3.7 billones que les mencionaba se vio impactada o está disminuida en lo que habría podido ser con \$750.000 millones de pesos, es decir el impacto del covid-19 lo medimos en \$750.000 millones en el grupo, esto digamos que tiene varias explicaciones, la primera son menores ingresos de \$560.000 millones a lo que teníamos previsto en el sector de energía, fundamentalmente por la menor demanda en la mayoría de las regiones dónde tenemos presencia también en el sector de aguas, en el sector de energía impacto en los precios y en las tarifas de los servicios que prestamos debido a las medidas tanto que tomó el Gobierno y que explicaba el Gerente en su intervención, como por las medidas propias que tomó la empresa; adicionalmente \$56.000 millones de mayores costos y gastos asociados a toda la implementación de medidas de bioseguridad, a los aportes que se hicieron a otras entidades, toda la implementación de medidas que menciona el Gerente en su intervención, a lo que faltaría agregarle \$121,000 millones que corresponden al deterioro de las cuentas por cobrar como consecuencia del diferimiento de los servicios públicos durante este periodo y al hecho, que también lo mencionaba el Gerente, de que se suavizaron las medidas de mora lo cual nos impidió cobrar los intereses de mora y tuvo un impacto de \$13.000 millones, todo esto sumado, el grupo dejó de tener utilidad por \$750.000 millones.

Si nos vamos a mirar los resultados de geografía por grupo, digámoslo así, de empresas, de los ingresos de \$19.8 billones, un 48% se genera en EPM, un 19% en las filiales de energía en Colombia y las filiales internacionales están aportando un 31% a esa generación de ingreso del grupo. Cuando hablamos del EBITDA \$5.8 millones mencionaba, el 58% lo genera EPM, el 21% se genera de las filiales nacionales de energía y un 21% lo genera las filiales de agua. Del resultado integral, de \$3.7 billones el 58% se genera en EPM, el 18% en las filiales de energía nacionales y un 28% en las filiales internacionales; en las filiales internacionales se destaca los aportes de Guatemala, voy a concentrarme en el EBITDA de Guatemala en el cual las empresas generan un 38% de ese 21% del EBITDA, Panamá un 24%, Salvador un 7%, y en Chile un 27%, pues éste es el producto de la versificación geográfica que se implementó en la estrategia de crecimiento que se ha alcanzado en el grupo.

Cuando lo vemos por negocios hemos agrupado las cifras de agua, tanto de provisión de aguas, Tratamiento de Aguas Residual, Saneamiento Básico y Gestión de Residuos Sólidos que aportan de los ingresos un 11%, un 21% del EBITDA y un 23% de los resultados. Se destaca la participación de energía el 89% y esto básicamente Generación con un 59% Distribución y Generación con un 23%, desde el punto de vista del EBITDA Generación aporta el 40% y Distribución el 32%.

Aquí tenemos un análisis del portafolio de las empresas desde el punto de vista del EBITDA, el tamaño del círculo representa el monto del EBITDA generado que ya mencionábamos en la diapositiva anterior, en el eje X miramos el margen EBITDA y en el eje Y la variación del margen EBITDA, de tal suerte que en el extremo superior derecho estaríamos viendo como las estrellas básicamente y en el extremo inferior izquierdo las

empresas que tienen un menor margen y que durante el año pasado se vieron más impactadas y por ende decrecieron el margen del grupo, esto ya lo habíamos mencionado, es del 29% con un decrecimiento del 4% por todas las situaciones que ya se han explicado que no afectaron solamente a EPM sino afectan a todo el grupo. El crecimiento entonces de ADASA se destaca en materia de margen que también tiene un margen de EBITDA creciente y las empresas de centroamerica se vieron más golpeadas por las medidas del covid en especial ENSA.

Les había prometido cuando estábamos hablando en la primera página de los resultados que íbamos a ver un poco más de como se construía el EBITDA. En 2019 habíamos alcanzado un EBITDA de \$6.11 billones, en Generación experimentamos un decrecimiento de 3% durante 2020 y éste estuvo básicamente jalonado por el impacto de la sequía durante el primer semestre del año que nos llevó básicamente a generar para cumplir los compromisos comerciales que teníamos con la planta térmica sierra, que es energía más costosa, e incluso a comprar energía en la bolsa en los momentos en el que el precio estaba alto y esto lleva a ese decrecimiento. Distribución también se ve impactada en Colombia por ese fenómeno hidrológico con una disminución de su EBITDA del 16% básicamente por los mayores costos de la energía, una explicación que he omitido durante la presentación es hacer referencia a que el crecimiento de los ingresos también está impactado por la entrada al grupo de Afinia aún en esos 3 meses. Los negocios de Transmisión, Gas y Gestión de Residuos Sólidos por el contrario tuvieron un crecimiento en su EBITDA que mitigó el decrecimiento en los sectores de Generación y Distribución para ubicarnos en ese decrecimiento como grupo del 4%, el crecimiento compuesto de los últimos cuatro años se ubica en un 5%. Cuando hablamos del estado de la situación financiera los activos del grupo alcanzan al cierre de 2020, 63.8 billones creciendo un 16% y están financiados un 43% por patrimonio que tiene un crecimiento del 12%. El crecimiento de los activos se explica fundamentalmente por las inversiones que incrementaron los activos y las construcciones en curso en el grupo, en especial se destaca las inversiones en el proyecto Ituango debido a que el patrimonio tiene un crecimiento del 12% y esto se da básicamente por la utilidad generada y convalidada con los excedentes decretados y pagados a favor del municipio de Medellín por 1.5 billones, y el pasivo como lo mencionaba Martha alcanza 36 billones, creciendo el 19%. La explicación fundamental es uno de los mayores desembolsos que impacta en el crecimiento del pasivo financiero como parte de estrategia de fondeo y profondeo frente a la crisis que se vivió y se enfrentó durante el año pasado, con estas cifras alcanzamos un endeudamiento total del 57% y un endeudamiento financiero del 41% con unos indicadores de cobertura de 5.14 veces, cuando hablamos de EBITDA de gastos financieros una deuda hay un EBITDA total de 4.37 y cuando hablamos de deuda neta es de 3.33.

Ahora, cuando están en boga las medidas de responsabilidad empresarial una de las herramientas con las que contamos es el cuarto estado financiero, éste lo que hace es el estado de resultados del año, redistribuirlo y recalcularlo para mirar cómo fue el flujo de valor que se circula en la empresa durante el año, llegamos a que el valor durante el año es del 11.12 y de estos 11.12 el 35% se reinvierte en la empresa, el 15% en los pagos a la gente de EPM, a todo el grupo de colaboradores, y digamos que el 13 es como el número mágico, 13% es el valor para el municipio de Medellín como dueño, 13% para los

proveedores de la empresa y 13% para los proveedores financieros; ustedes quienes han puesto su confianza en la empresa básicamente es como lo que le devolvemos en pago de intereses, y 13% también para el estado, la comunidad y los inversionistas minoritarios.

Vamos a hablar ahora un tanto de la deuda al cierre del año, la deuda suma 24.5 billones y de esos 24.5 billones un 25% son bonos internacionales, un 22% bonos globales, otra deuda con banco internacional del 16%, y ya créditos tanto con banca multilateral de fomento y banca local el porcentaje restante, de esa deuda el 76% en deuda en cabeza de EPM, se ve alto el porcentaje pero recuerden que EPM ha invertido en construir el grupo y eso es lo que se refleja en ese 20%, las filiales nacionales tienen un endeudamiento del 7% en tanto que las filiales internacionales que es del 17%. Cuando ya no hablamos de la fuente de los recursos sino qué hablamos de moneda, y después de hacer las operaciones de cobertura, nos queda que el 64% es deuda o son compromisos en peso/moneda local y un 25% sería la deuda que hoy tenemos descubierta.

El perfil de vencimientos nos muestra una vida media de nuestra deuda del 6.3% con una concentración de pagos en 2027, 2029 y 2031 jalonado por las emisiones internacionales de bonos, también hay un punto importante en 2023 que está asociado a endeudamiento con el sector financiero en ADASA, con el sector financiero chileno. Esta es una deuda que venimos analizando tiempo atrás y que se evalúa permanentemente con el propósito de hacer operación de manejo en tanto haya condiciones de mercado favorables. En el 2021-2023 tenemos un plan de inversión agresivo de 13.4 billones, de estos 13.4 billones un 40% en 2021, un 35% en 2022 y un 25% en 2023, básicamente ese plan de inversión es de un 86% y sería en Colombia, y el restante 14% en las otras geografías donde tenemos presencia. Fundamentalmente ese 72% de ese plan de inversiones es en el sector de energía y el 28% en aguas, del 86% de las inversiones que ejecutaremos en Colombia EPM Matriz directamente ejecutaría el 56% de las mismas. El hecho de que tengamos un plan de inversiones tan agresivo es el tema que es de mayor interés para ustedes y por esta razón nos ponen en ese reto de cómo vamos a financiar estas inversiones, para eso es importante el aporte de la generación interna de fondos y tenemos hoy comprometidas líneas por 513 millones, destacándose el bit 450, el resto es con el BNDES de Brasil. La agencia de apoyo a las exportaciones estamos gestionando créditos con AFDE para energías que apoyan la mitigación del cambio climático y venimos analizando operaciones de crédito, pues tenemos sobre la mesa ofertas por un monto considerable, podríamos estar hablando de 2 billones en distintos plazos y tasas que no se han visto pero que claramente son un tema de interés para el futuro, entonces digamos que esos son los resultados a 2020 y le retorno la palabra a Martha.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

Gracias a ti Diana. Recordándole a quienes nos siguen a través de la transmisión que pueden enviarnos todas sus preguntas a través del módulo que tienen habilitado en la plataforma, recordarles también estar refrescando o actualizando la página para que puedan seguir conectados a este encuentro, que ya como lo había mencionado Diana son quince años que venimos trabajando con ustedes y venimos haciendo este espacio de rendición de cuentas de manera transparente y cercana. Le voy a dar entonces

nuevamente la palabra al Gerente General de EPM Jorge Andrés Carrillo Cardozo, quien compartirá con ustedes cuál es esa visión a futuro de EPM que ha definido la organización para los próximos años. Tiene la palabra Gerente.

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

Gracias Martha. Bueno, quiero contarles algunas pocas cosas que queremos hacer, en realidad en resumen de esto es que EPM es un actor consolidado, un actor que quiere seguir fortaleciendo sus mercados pero adicionalmente ve oportunidades de crecimiento en los mismos mercados, en otros y también digamos que tiene una posición donde sabe que los servicios públicos tienen una tendencia a ser más competidos y por eso hay que fortalecer no solamente la posición propia sino también la satisfacción de nuestros usuarios para que ellos sean la mejor barrera. Por supuesto que en esta visión todo el tema de tecnología e innovación tienen un lugar importante, y en eso también Medellín y Antioquia ha sido pionero a nivel nacional; hay cosas que nosotros podemos emprender solos y otras que nos cuesta menos, se nos hace más fácil y rápido hacerlo a través de alianzas, como puede ser en el caso de RUTA N con el cual ya firmamos un convenio de colaboración por doce mil millones de pesos para los próximos tres años.

Hay una puesta grande por todas las fuentes renovables no convencionales, en eso el grupo ya venía preparándose, está listo para las convocatorias, está listo para hacer pilotajes, está listo también para evaluar y adelantarse a toda esta transición energética que se viene. Tenemos un piloto de deserción fotovoltaica flotante, tenemos una alianza con Erco. Erco yo sé que algunos de ustedes la conocen, yo fui usuario de esa empresa sin saber que era del grupo y me fue absolutamente bien en servicio al cliente, en rapidez, en el costo. Esta es una empresa, si bien traía vida propia, fue fortalecida a través de Ventures EPM, hay un capital semilla que se apuesta para crecimiento para que este tipo de empresas puedan desarrollarse y consolidarse, pero sin que pierdan presencia, esto es un excelente ejemplo. También estamos analizando el desempeño de estos sistemas fotovoltaicos tanto en techos, como lo hemos venido haciendo sobre todo aquí en Medellín que es muy visible, como también en la puesta de agua como lo pueden ver en la imagen.

El fotovoltaico saben que es un mercado cambiante, un mercado muy dinámico donde cada vez la obsolescencia les costó mucho a unos tener la tecnología adecuada, la visión adecuada es fundamental, pero nosotros tenemos nuestro piloto de comunidad solar y es un poco ver cómo podemos generar energía en universidades, utilizar a Erco como les conté. En la Comuna 13 que es algo icónico aquí en Medellín también, ver como no solamente estamos hablando de grandes centros comerciales, de grandes superficies sino también como podemos integrar redes de bares para poder hacer estas transacciones que van a ser el futuro, y que afortunadamente nos estamos preparando y lo estamos haciendo tal vez en todos los niveles socioeconómicos, entonces eso va a permitir ahorros para muchos usuarios, también va a permitir tener redundancias que nos van a dar aún más confiabilidad, y la idea de esto es escalarlo, estar a la vanguardia de estas tecnologías y poder crecer no solo donde tenemos nuestras operaciones porque creemos que esto ya es una apuesta un poco menos dependiente de la infraestructura lineal.

Todo puede volverse más eficiente, todo puede optimizarse, todo puede volverse más inteligente, pero hay forma de ponerle apellidos a las cosas y hay forma de verdad de ser disruptivo en este tipo de estrategias. Un acueducto inteligente es aquel que nos va a permitir ahorrar costos, que nos va a permitir poderlo monitorear y controlar a distancia, nos va a permitir tener alertas tempranas sobre si hay alguna fluctuación en la calidad del agua, las presiones de cómo encontramos las dosis adecuadas para el tipo de agua que estamos recibiendo; en eso ya hemos avanzado, si bien lo hicimos en una escala pequeña, el piloto es exitoso, tan es así que tuvo una mención de honor en los premios portafolio de 2020; escalarlo es un reto pero estamos preparados, el piloto nos gustó y por supuesto lo vamos a seguir implementando.

En cuanto a todo el tema de transformación digital es una apuesta al mundo, es una apuesta de Colombia y por supuesto es una apuesta de EPM. Nosotros tenemos gran cantidad de datos, tenemos canales de atención porque tenemos la necesidad y la pandemia fue una demostración de que nos toca volvernó digitales. Eso nos mostró una gran cantidad de oportunidades, nos mostró una cantidad de eficiencias, nos mostró también que la información es muy valiosa no solamente para nosotros, sino que nosotros incluso podemos analizar y hacer un buen uso de esta información, obviamente respetando todas las normas de su divulgación, pero hay mucho valor ahí y nosotros queremos aprovecharlo. Creo que ha habido discusiones respecto a si el objeto social lo permite o no lo permite, estamos haciendo dentro de un objeto social que es de servicios públicos domiciliarios una interpretación segura y responsable donde podemos avanzar en estos temas sin necesidad de contravenir ese objeto y la apuesta aquí es grande, esto generará ahorros para EPM, seguramente se los trasladaremos a los usuarios en la medida de lo posible, también implica una transformación cultural para adaptarse a esta tecnología pero creo que vamos bastante bien porque nos va a ser más ágiles y al ser más ágiles generaremos mayor satisfacción al cliente y también seremos más competitivos en aquellos mercados que lo son.

Por supuesto, en esta visión también todo está de la mano de la transición energética. Hay muchos retos ahí, hay muchos retos sobre cómo una empresa multisector, cómo una empresa que tiene varios energéticos en su haber da las señales correctas; entonces aquí incluso el modelo de grupo EPM genera una competencia sana de los negocios de dónde vale la pena apostar en gas, dónde vale la pena apostar en puentes de energía renovable no convencional, dónde vale la pena seguir generando hidroenergía. Entonces esa competencia interna se ve reflejada en una apuesta hacia el exterior que yo creo que nos va a poner en vanguardia como ya lo estamos. Nos consideramos un actor relevante que quiere apostarle a esto, no solamente porque como negocio ya tenemos certeza de que funciona, sino porque también nos interesan los beneficios ambientales que proporciona, y ahí está el futuro y en el futuro nosotros lo queremos preparar adecuadamente y ser pioneros también como lo hemos sido para la mayoría de los temas que ustedes ya conocen.

Vamos a entrar a algunos temas que están en la agenda, que han estado en medios, algunos temas que consideramos pertinentes aclarar y tocar; y como les digo, también abiertos a cualquier profundización que requiera:

El Gobierno Corporativo: este es un término que ojalá todos conozcamos bien. EPM lo tiene como columna vertebral que ha permitido el crecimiento de esta organización como ya lo vimos, pero que ha venido estando en boca de muchos actores recientemente, más en un país que está en medio de una polarización y aún más cuando el país se agita políticamente, pero que es importante que ustedes conozcan que corresponde a hacer o qué estamos haciendo para salvaguardarlo y más allá de salvaguardarlo, qué estamos haciendo para fortalecerlo. Esta es una preocupación y creo que de cada persona que nos está acompañando, pero también es una preocupación para todos los colaboradores de esta organización, también es una preocupación de la Junta Directiva, que es el máximo órgano de administración y el cual es presidido por el alcalde de Medellín.

Lineamientos voluntarios que tenemos al respecto, evaluar el desempeño y la aplicación correcta del Gobierno Corporativo: Formular una política robusta y vinculante al respecto. Comunicar mejor qué es el Gobierno Corporativo a todos nuestros grupos de interés. Nosotros le reconocemos gran valor a todo actor que protege al Gobierno Corporativo, también a los críticos de este.

Queremos estar seguros de que todos entendemos correctamente el Gobierno Corporativo, ver dónde hay riesgos, dónde hay oportunidades de mejora. También tenemos certeza que eso que se ha determinado voluntariamente y sobre lo cual, la Junta Directiva unánimemente ha solicitado también su fortalecimiento ágilmente no ha tenido restricciones ni oposición al interior de esta organización. No por eso podemos desconocer que es una pregunta frecuente en cada discusión sobre mecanismos de financiación, sobre inversionistas. Tenemos apoyos frente a estos temas por parte de algunos de ustedes, son bienvenidas todas las herramientas que nos puedan ayudar a crear y a generar para fortalecerlo, y ustedes se van a dar cuenta que esto se va a publicar y va a estar mucho más claro para todo el mundo sobre cómo se va a comportar y se comporta EPM frente a este tema.

Frente a los nombramientos a nivel directivo, no debemos ocultar que esto es una organización que ha tenido cambios en su gerencia, situación que todos ustedes conocen. También esos relevos en la Gerencia generaron algunas vacantes definitivas y también desde el punto de vista de algunos cambios que se debían hacer. ¿A qué me estoy refiriendo? A mi llegada, a mi llegada estaban vacantes, obviamente con personas que ya estaban a cargo, pero eran vacantes.

La Secretaria General, también la Vicepresidencia Ejecutiva de Finanzas e Inversiones a quienes ustedes ya conocieron hoy, quien ya se presentó. Para la Secretaria General quisimos traer como talento, quisimos traer a alguien que conociera la organización preferiblemente, que fuera abogado, que tuviera conocimiento formación y conocimiento en gobierno corporativo y que también tuviera un relacionamiento adecuado y conociera el funcionamiento de juntas directivas tanto de instituciones públicas, empresas de servicios públicos y sector privado; y ya uno de los deseables era que, ojalá, además de la Vicepresidente Ejecutiva, también fuera mujer.

Tuve la fortuna, o lo tuve con Martha, de tener muy buenas referencias y a mi disposición la hoja de vida de María Cristina Toro, quien es la Secretaria General. Es una persona que se ha desempeñado en filiales, aquí en EPM, en el Metro de Medellín y de Bogotá. Conoce esta organización en sus orígenes, en sus transformaciones recientes, ha podido también experimentar el sector privado y sus mejores prácticas para traerlas acá, y nos acompaña también desde hace una semana afortunadamente.

El tercer cambio tiene que ver con la Vicepresidencia de Comunicaciones y Relacionamiento, el cargo que ocupaba Eduardo Osorio. Eduardo trajo muchos temas valiosos a esta organización, estructuró temas de relacionamiento estratégico, sin embargo; a mi llegada consideramos, yo no diría que la palabra es fortalecernos, sino aprovecharnos de esas fortalezas que ya se generaron, para generar fortalezas donde no las teníamos.

Después llega Mabel López, ella es Comunicadora Social y también es Abogada. Viene de ser la gerente de Telemedellín, una gestión que en términos de resultados tuvo la oportunidad de analizar antes de tomar la decisión, y espero dos cosas fundamentales más allá de lo que ya se ha construido acá:

Tener una visibilidad adecuada de las cosas positivas que genera EPM ya que no debe ser noticia por los riesgos o por las contingencias, aspectos que afrontaríamos con responsabilidad, pero tiene tanto por mostrar en lo positivo que consideramos que darle una mayor visibilidad.

También a esa displicencia tiene a cargo todo el relacionamiento con grupos de internet que en este momento tienen expectativas grandes frente al comportamiento de EPM y queríamos dar unas señales ahí que fortalecieran esas relaciones.

Esas son las tres personas que nos acompañan recientemente, tres mujeres. Eso también nos permite cumplir con el indicador de la Ley de Cuotas, pero más allá de cumplir, creo que es una muestra de equidad de género porque reconocemos en las mujeres que me acompañan hoy aquí, quienes mencione, que tienen todas las capacidades para ejercer sus cargos.

Respecto al Proyecto Hidroeléctrico Ituango, unas noticias recientes que tienen que ver con las medidas cautelares a ellos, informarles lo que sabemos. Yo me posicioné el catorce de abril y como a los tres días se conoció que para algunos contratistas del consorcio diseñador, la Contraloría General de la República había comunicado a sus bancos el embargo de sus cuentas como medida cautelar. La medida cautelar no es equivalente a que se haya determinado la culpa o la responsabilidad, sino que es una medida preventiva del resorte de la Contraloría General.

Días después se conoció la misma situación para los contratistas del consorcio interventor y a la fecha no tenemos conocimiento, preguntamos casi que de forma horaria si hay algún conocimiento por parte de los integrantes del consorcio constructor respecto de medidas similares. A la fecha no las hay, evidentemente es una alerta que hemos gestionado desde el punto de vista de identificar los posibles escenarios, hemos

monitoreado constantemente y tenemos meses de trabajo activos y permanentes para monitorear la capacidad de ejecución de cada uno de nuestro grupo de contratistas. En estas mesas se nos ha reiterado que tienen la voluntad y la capacidad de continuar; nosotros lo verificamos, lo validamos, confiamos, pero también estamos atentos a cómo evolucionan estas medidas y ver qué posibles alternativas hubiese en el caso de que ellos pierdan esa capacidad, que como les anuncié, no se nos ha manifestado.

Respecto a los seguros hay varios temas que vale la pena mencionar: el primero tiene que ver con las coberturas, el segundo con los desembolsos. Sobre las coberturas, evidentemente era previsible que la gestión de cobertura fuera más compleja de lo habitual por estos dos grandes motivos; uno, ya es un proyecto registrado y eso generaba cambios en la actitud de los mercados de seguros. Lo segundo es que también hay incertidumbre global que así no hubiera habido siniestro también hubiera complejizado la gestión, entonces era previsible que no tuviéramos las mismas coberturas. Hemos logrado varios avances en varios frentes con coberturas inferiores pero que nos permiten dar continuidad al proyecto. No nos detuvimos allí, cada día estamos buscando actores nuevos, estamos haciendo fondos también para nosotros retener algo de esos riesgos y creemos que, si bien no vamos a llegar a las mismas coberturas en términos de monto, si vamos a tener la mayoría de los conceptos asegurables cubierta.

Respecto a los desembolsos ya ha habido dos desembolsos, uno en el año 2019 por ciento cincuenta millones de dólares, otro en el año 2020 por cien millones de dólares. Nosotros tenemos una expectativa, que para el año 2021 haya desembolsos por doscientos millones de dólares; hemos mantenido conversación abierta, estamos en un proceso de ajuste con los reaseguradores, y hasta tanto ese proceso no culmine o algunas partes no de consoliden no podemos hablar de cifras definitivas, pero si tenemos expectativas positivas frente a estos desembolsos.

El último punto tiene que ver con las empresas de portafolio en análisis, hemos oído que puede haber temas en Colombia que tienen dificultad, tenemos en México que tienen alguna incertidumbre jurídica y temas en Chile que pueden estar atados a todos estos cambios sociales que llevan a nuevas constituyes y cosas como estas.

En Colombia tenemos operaciones muy consolidadas, tenemos operaciones que de pronto comparativamente no arrojan los resultados que arrojan las demás que están consolidadas; caso emblemático es Aguas de Malambo, que es un mercado complejo, un mercado donde EPM puso a prueba sus capacidades donde hemos tenido avances bastantes importantes en la mejora del servicio, esperábamos que fuera difícil pero no tanto, porque cuando no hay infraestructura no hay servicio, contar con una voluntad de pago es complejo. Afortunadamente hemos podido avanzar mucho en esos aspectos y también hemos mejorado con en el relacionamiento del municipio, hemos suscrito recientemente a correos de pago sobre monto de subsidios que hacen los adeudados y eso va a permitir también poder avanzar y consolidar un mercado que nos ha costado trabajo pero que estamos ya en el punto donde creemos que podemos madurar y consolidar la operación.

En el caso de Chile, cuando uno mira y revisa las cifras y los estudios de caso las cosas van bien, no nos ha generado sorpresas, de pronto las alertas vienen más de movimientos sociales donde va a haber una nueva constituyente y por supuesto, así como en Colombia, cada constituyente puede traer temas sobre acceso a servicios, sobre la función de los privados, y hay que entender que cuando EPM, a pesar de ser pública, va a otro país es considerado como un alto al privado y también sobre derechos del agua y algunos temas tarifarios; entonces si tenemos una alerta que está vista no desde el tema de vista financiero sino de monitorear el entorno y prepararnos para el pero sigue siendo una empresa que genera valor y que quiere apuntarle al crecimiento.

En el caso de México, que tenemos a TICSa y a varias empresas, hemos tenido algunas dificultades por lo que uno podría llamar tomas inadecuadas u hostiles de infraestructura que tienen contratos a largo plazo. Hemos hecho una gestión diplomática muy activa para poder entablar conversaciones donde mostremos que no hay lugar a esas tomas porque se están desconociendo los derechos y las inversiones que EPM ha hecho. También hay medidas jurídicas cuando nos vemos afectados, y no hay razón, por supuesto que tenemos que emprender toda nuestra acción jurídica y proteger todas nuestras inversiones y derechos; los primeros fallos nos han dado la razón, así que es muy probable que esta situación se normalice, preferiríamos que fueran por las vías diplomáticas, pero también tenemos un frente que nos está funcionando y que esperamos nos pueda volver a la normalidad estas inversiones. Estas situaciones también nos muestran caminos donde podemos generar eficiencia, donde podemos generar crecimiento en otros países distintos a México, y un poco de ese reto que se nos ha impuesto por esa situación nos ha mostrado que hay oportunidades en varios frentes a los que debemos involucrarnos sin descuidar y sin desproteger nuestras inversiones en México, esos son tal vez los temas que no son relevantes. Creo que podemos dar paso a las preguntas Martha.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

Claro que sí Gerente, vamos entonces a darle paso a las preguntas que nos han llegado a través del módulo de preguntas de la plataforma donde estamos transmitiendo este encuentro con inversionistas 2021, voy a empezar con la primera pregunta que nos llega a través del chat: ¿Cuánto es el costo aproximado del proyecto hidroituango y cuándo espera que entre en operación?

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

Bueno, arranquemos por el costo que estaba originalmente estimado que era de 11.5 billones de pesos, a la fecha hay un costo que está estimado en 16.1 millones de pesos lo que representa un incremento de 4.6 billones de pesos que es ocasionado por la contingencia como bien hemos dicho y por algunas medias adicionales de refuerzos en seguridad en relación al Covid, que de pronto no son las más representativas, pero toda esa adaptación, optimización y mejora en seguridad que se hace en el proyecto ha tenido un mayor costo cómo era previsible después de la contingencia. Si debo ser claro en un aspecto, ustedes conocen que este proyecto tiene unos túneles y una casa de máquinas, y en el marco de recuperación y reconstrucción aún no hemos podido entrar a todas las

unidades para saber cómo está, entonces probablemente encontremos sorpresas y a medida que vamos entrando a zonas que quedaron afectadas hemos encontrado dos tipos de sorpresas: unas donde alguna infraestructura que pensamos que se había destruido totalmente no se destruyó, y otras donde cosas que pensamos que habían permanecido funcionales no las encontramos funcionales o con algún riesgo que no puedan cumplir con seguridad del tema. Entonces nos falta explorar algunos pocos túneles y dependiendo de lo que encontremos ahí este valor puede variar, pero es el estimado que tenemos hoy. Sobre el segundo tema, que es cuándo entra en operación, nosotros tenemos de acuerdo a nuestras obligaciones en firme que estamos monitoreando bastante la ejecución del cronograma del proyecto, eso para decir que este proyecto se diferencia de muchos otros en que no solamente hay que terminarlo exitosamente sino que hay que terminarlo oportunamente, porque de no ser así hay consecuencias. Las primeras dos unidades, qué son cada una de 300 mw, nosotros con la información que tenemos y con las condiciones de ejecución normal, a los que estamos acostumbrados, pondríamos en operación la primera unidad en julio de 2022 y la segunda unidad en noviembre de 2022, que como les digo nos permite cumplir con nuestras obligaciones en firme, y los restantes 1800 mw correspondientes a las otras seis unidades estarían entrando escalonadamente entre el 2023 y entre el 2025.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

Bueno Gerente, la segunda pregunta que nos llega a través del chat es: ¿Cuánto fue el efecto de Afinia en los ingresos del grupo por la operación del último trimestre de 2020?

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

Ya informamos que arrancó operación el primero de octubre de 2020, el ingreso que aportó Afinia al grupo fue cerca de 783 mil millones, me confirma aquí Diana, que es alrededor del 4% de los ingresos del grupo para el año 2020.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

Vamos con la tercera pregunta: ¿Podría compartir, por favor, una actualización sobre el estado de la venta potencial de la participación de EPM en UNE?

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

Sí, a ver, ¿qué pasó? ¿en qué estado estamos? EPM le ha comunicado a Millicom su intención de explorar la venta de su participación en UNE, esto se hizo formalmente y fue informado a través de los canales adecuados de información relevante, y a partir de esta comunicación formal, que también fue informada aquí en la Junta Directiva de EPM, se vienen unos pasos exploratorios para evaluar la conveniencia y saber cuál es el procedimiento después de esa notificación, eso quiere decir que EPM si tiene esa intención, pero también es importante advertir que no es autónomo en esa decisión ya que esa decisión tiene que ser autorizada cuando tengamos mayor información por nuestra Junta Directiva, y una vez ella autorice avanzar, le corresponde al Concejo Municipal autorizar esta desinversión o está venta de participación. En eso estamos, no

hemos ido al Concejo y en los próximos días iremos a la Junta Directiva a informar el estado de avance para que se nos autorice, o no, la continuidad en nuestra intención.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

La cuarta pregunta que nos hacen Gerente es: ¿Cuál es el saldo remanente o estimado por recibir por seguros todo riesgo y responsabilidad civil extracontractual?

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

Cómo comenté anteriormente, este es un tema que no está cerrado porque estamos en un proceso de ajuste normal, todos quisiéramos mayor agilidad pero por la complejidad y por esa situación que conté de que no hemos podido entrar a todos los túneles hay cosas que aun no son determinables pero que tienen muy buenos avances y hay información que permite estimar pero no se han cerrado el proceso de ajuste. Fuera de los desembolsos que ya tuvimos, tenemos unas aspiraciones cercanas a los 800 millones de dólares, ese puede ser el rango medio de nuestras aspiraciones, pero necesitamos culminar este proceso de ajuste para poder dar una cifra más concreta.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

Quinta pregunta Gerente: ¿Cuáles son las otras opciones de contratistas de construcción y diseño de Ituango en caso de que los contratistas actuales no pueden cumplir por embargos?

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

En lo que ha venido preparándose EPM respecto a esto es, tal vez, en los términos de la pregunta, que las medidas cautelares son un hecho ajeno a EPM, hay que ser muy claro de que no es EPM quien la solicita ni es EPM quien las impone, esto es una medida del resorte de la Contraloría General de la República, nosotros estamos monitoreando la capacidad de los contratistas para continuar y de verdad deseamos que estén en capacidad, ese es digamos el espíritu que tenemos, pero evidentemente, frente a la probabilidad, así sea baja, de que no puedan continuar pues EPM debe estar preparado para sustituir o buscar mecanismos alternativos de continuidad del proyecto en todos los frentes, este no es un tema solamente de los contratistas de obra sino también aplica para diseñadores y asesores e interventores, así como los contratistas, entonces en la exploración de esos escenarios, qué evidentemente nos toca hacer de manera preventiva, hemos hecho estudios de mercado en relación de ver quién puede tener la capacidad de ver qué tipo de implicaciones tienen en nuestros cronogramas y en esa exploración hemos identificado firmas internacionales y nacionales que de pronto podrían tener la capacidad pero puedo afirmar que no hay conversaciones individuales con ningún tipo de contratista, hasta ahora como les digo vamos hasta ahí y dependerá el avance del monitoreo que hagamos de la capacidad de los contratistas actuales.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

Sexta pregunta Gerente: ¿Cuáles son las necesidades de financiación en el 2021?

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

Bueno, yo sí quisiera darle la palabra aquí a Diana para no dar un dato inexacto prefiero que Diana nos ayude.

DIANA RÚA

Gracias Gerente, lo que tenemos previsto es que necesitaríamos alrededor de 1.8 billones de pesos. Como les mencionaba en la presentación, hoy tenemos ya firmado con el BID una parte, con el BNDES otra parte y estamos gestionando con Banco de Fomento y Banca Comercial Internacional otros recursos y consideraríamos que puede necesitarse o que podemos acceder a recursos de corto plazo también

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

La séptima pregunta que nos llega a través del chat es: ¿Cuáles fueron las razones para tantos cambios de Gerente General en el año?

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

No nos corresponde a nosotros como administración contestar esa pregunta, yo solamente puedo hacer un recuento de los hechos que son de público conocimiento porque la designación y remoción o aceptación de renuncia del Gerente General está en cabeza del Alcalde Municipal como representante del municipio, lo que se ha hecho público es que respecto al doctor Álvaro Guillermo Rendón el Alcalde presuntamente dijo públicamente que hubo una pérdida de confianza y fue declarada insubsistente, eso fue si no estoy mal en enero 31 del año 2021. Posteriormente, o inmediatamente, como una organización de este tipo no puede quedar acéfala se procedió a hacer un encargo que queda en cabeza de la Vicepresidente de Estrategia y Planeación, la Doctora Mónica Ruiz, quien pudo darle continuidad a las decisiones que había que tomar y estuvo encargada creo por alrededor de dos meses, posteriormente se informa la designación de Alejandro Calderón quién era hasta ese momento el Vicepresidente Ejecutivo de finanzas e Inversiones, el renuncia al cargo Vicepresidente Ejecutivo para tomar posesión como Gerente General y en unos pocos días presenta su renuncia aduciendo motivos personales, y una vez es aceptada la renuncia, que en realidad fue irrevocable, fui designado como Gerente General. Esa es como la información que está sobre la mesa y que estoy en capacidad de transmitirles

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

La octava pregunta que nos llega es: ¿Van a cambiar la estrategia de apalancamiento de mantener un nivel de deuda EBITDA de 3.5 veces?

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

La estrategia hay que mantenerla y nosotros estamos siendo responsables en mantenerla con todo el análisis que corresponde, tenemos varios propósitos ahí y sabemos qué es un indicador que es monitoreado frecuentemente por esta audiencia. Nosotros también tenemos el propósito de mantener nuestro doble grado de inversión entonces hacia allá vamos y la idea es mantenerlo.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

Novena pregunta: ¿Qué observaciones tuvieron los estados financieros del 2020 de parte de la auditoría externa?

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

De lo que yo recuerdo, porque esto me tocó a mí tal vez en mi última Junta Directiva, es que no hubo ninguna observación y así lo manifestó el auditorio externo en esa Junta Directiva.

DIANA RÚA

Así es, es un dictamen limpio sin ninguna salvedad ni observación.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

Muchas gracias, la décima pregunta es sobre los seguros: ¿Por qué Fitch dice en su reporte de Calificación Crediticia que sólo seguirá reembolsando a EPM si la compañía no hace demanda en los próximos ocho meses?

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

Entiendo que es la calificadora y es como un comportamiento de la compañía de seguros y sus aseguradores. Hay conversaciones respecto a los escenarios jurídicos o judiciales que hay entre los aseguradores y EPM donde hemos establecido no condicionar. Existe una conversación abierta y franca con estos mercados donde hemos socializado algunos deberes que tenemos como empresa de servicios públicos de naturaleza oficial y la responsabilidad que tenemos los administradores de explicar algunas medidas que pueden sonar a que generan interferencia, estamos en la obligación de avanzar pero no ha habido condicionantes de ese estilo en las reuniones que yo he participado, si es un tema que se conversa pero no como condicionado.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

La siguiente pregunta es la número once: ¿Cuánto se espera que Afinia aporte en EBITDA al grupo hacia adelante?

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

Diana, ¿me ayudas?

DIANA RÚA

Sí claro Gerente y con eso también complemento lo anterior de Afinia, el EBITDAEBITDA de Afinia de este año fue negativo y lo seguirá siendo más o menos hasta el 2024 dónde empieza a generar y a aportar del orden del 7% del EBITDA del Grupo.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

La pregunta doce es: ¿Cómo esperarían que una rebaja de calificación del país afecte su calificación crediticia?

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

Vamos a darle la palabra a Martha o a Diana.

MARTHA LUCÍA DURÁN ORTIZ

Dada la condición de EPM de entidad propiedad de un ente territorial, es posible que efectivamente se tenga un riesgo en la calificación de EPM asociado a un eventual *downgrade* (rebaja en la calificación) de Colombia, sin embargo como lo hemos manifestado ya en diferentes respuestas que hemos dado durante la presentación que hicimos, en nosotros conservamos la convicción de mantener toda nuestra gestión orientada a sostener la calificación del grupo EPM y el doble grado de inversión internacional.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

La pregunta número trece tiene que ver en cómo han avanzado las negociaciones de dispensas frente a los incumplimientos de covenants que tenían con entidades bancarias.

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

Si quieres Diana ayúdame con esa pregunta.

DIANA RÚA

Si, estas gestiones se han realizado oportunamente y hasta la fecha hemos obtenido las dispensas en el momento oportuno.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

Perfecto, con esta última pregunta cerramos este espacio de preguntas y respuestas recordándole a todos los asistentes que en la parte de abajo de la pantalla pueden

descargar la presentación y así mismo calificar este Encuentro de inversionistas 2021 de EPM, para hacer este cierre le cedo nuevamente la palabra al Gerente General Jorge Andrés Carrillo y a la Gerente de Finanzas a Diana Rúa para que hagan los comentarios de cierre y ya demos por finalizado este encuentro, adelante Gerente.

JORGE ANDRÉS CARRILLO:

De nuevo quiero agradecerles el estar siempre pendiente de nosotros, a nosotros no nos molesta en lo más mínimo ninguna pregunta, nos parece que ser abiertos y transparentes en esta conversación en realidad nos permite reflejar cómo estamos, qué queremos hacer y también contarles de manera abierta que a veces entendemos algún nerviosismo y algunas preocupaciones que se derivan tanto de información que es verídica como de mucha que no lo es, y cuando uno está en entornos públicos eso es algo que sucede. Como Gerente quiero manifestarles mi compromiso absoluto con que esta organización sea liderada correctamente buscando eficiencias, crecimiento y esa salud financiera que no solamente es de interés de ustedes sino también nuestra. No me queda más sino agradecerles, aquí están las puertas abiertas, contamos con ustedes porque son muy relevantes para nuestro futuro y para nuestro presente, y lo han sido desde toda la historia de consolidación y crecimiento de EPM. Muchas gracias.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

Bueno, no sé si Martha y Diana quieran agregar algo más al espacio.

MARTHA LUCÍA DURÁN ORTIZ

No, yo considero que las palabras del cierre del Gerente resumen muy bien nuestra posición.

MARTHA ESTELLA VÁSQUEZ:

Claro que sí, muchas gracias a los tres. Vamos entonces a cerrar este 15° Encuentro de inversionistas 2021. Les reiteramos que como empresa continuaremos trabajando con responsabilidad, con calidez y con transparencia los valores que siempre nos han caracterizado como organización. La presentación de este encuentro y el informe de gestión de 2020 podrán consultarlo y descargarlo en nuestra página web www.epm.com.co en la sección inversionistas, a todos muchas gracias por su compañía y nos vemos en una próxima oportunidad, una buena tarde para todos.