

## **CONFERENCIA TELEFÓNICA FY 2013 ENDESA COLOMBIA RESULTS**

OPERADOR: Bienvenidos a la Conferencia Telefónica sobre los Resultados de Endesa Colombia para el Año Fiscal de 2013. Mi nombre es Gilda y seré su OPERADOR el día de hoy. En este momento todos los participantes están en modo oír-solamente. Más tarde tendremos una sesión de preguntas y respuestas. Favor tener en cuenta que esta conferencia está siendo grabada. Pasaré ahora la llamada al señor Juan Manuel Pardo Gómez. Señor Pardo, puede comenzar.

Sr. Pardo: Bueno. Gracias por estar con nosotros en esta mañana. Bienvenidos a nuestra conferencia telefónica trimestral de inversionistas. Hoy les presentaremos los resultados de Emgesa y de Codensa para todo el año de 2013. Comenzaremos presentando los principales aspectos del negocio de generación y distribución en Colombia para 2013, después de lo cual presentaremos los resultados operativos y financieros para Emgesa y Codensa, finalmente abriendo la conferencia telefónica para una sesión de preguntas y respuestas.

Es importante que sepan que, durante 2013, tuvimos importantes logros y noticias en relación con nuestros negocios en Colombia, lo cual veremos en mayor detalle en la siguiente presentación.

En la diapositiva 4 presentaremos los principales impulsores de los proyectos de expansión del negocio de generación, incluyendo la planta hidroeléctrica de El Quimbo y la reparación de la cadena El Salaco en el Río Bogotá. Como ustedes saben, estos dos proyectos son estratégicos para garantizar el suministro de energía para Colombia y para la ciudad de Bogotá. En la parte izquierda de la diapositiva pueden ver ustedes que, a diciembre 31 de 2013, teníamos un avance físico del 57.3% en la ejecución de El Quimbo, con una inversión acumulada de US \$564.8 millones, de un presupuesto de US \$887 millones.

Durante 2013 logramos avances especiales en los principales trabajos civiles y en los compromisos sociales y ambientales relacionados con la licencia. Desde finales de 2013 hemos estado revisando el presupuesto original, dados ciertos aumentos inesperados en el costo del plan social y ambiental, la represa, las obras civiles y la ingeniería. Como resultado de ello, el presupuesto oficial del proyecto aumentará de los US \$887 millones originales a alrededor de US \$1,100 millones en dólares constantes de 2010.

No obstante, la estrategia financiera para El Quimbo continuará enfocándose en garantizar la disponibilidad de los recursos para el proyecto y la capacidad de selección de los instrumentos, mediante lo cual aumentaremos la financiación - la cual incluirá bonos locales e internacionales, préstamos comerciales y líneas de compromiso con bancos locales y préstamos inter-compañía con Codensa.

Actualmente hemos obtenido el 68% de los recursos totales necesarios para el proyecto, de acuerdo con el nuevo presupuesto, a través de la emisión de bonos locales e internacionales desde 2011. Si tomamos en cuenta las líneas de crédito que hemos firmado con los bancos locales en 2011 - por un equivalente en pesos de US \$187 millones - ya contamos con respaldo para el 82% de los requerimientos totales a ser financiados para el proyecto. No

esperamos cambios importantes en nuestras razones financieras con el aumento del presupuesto del proyecto, comparado con las cifras calculadas con el presupuesto inicial, lo que significa que nuestra relación deuda a EBITDA continuará por debajo de 3 veces y nuestra relación EBITDA a gasto financiero continuará por encima de 4 veces.

En la parte derecha de la diapositiva podemos ver el avance en la repotenciación de las 6 unidades de la cadena Salaco en el río Bogotá, para lo cual en diciembre de 2013 teníamos una ejecución física de 67.5% en este proyecto. Este proyecto nos permitirá añadir 144.8 MW de capacidad instalada en generación. Ya hemos invertido más de US \$22 millones en el proyecto, de un presupuesto total de US \$43.7 millones.

En noviembre de 2013 iniciamos operaciones con la segunda unidad de la planta de generación de El Colegio, añadiendo aproximadamente 31 MW a su capacidad actual instalada. Completaremos la repotenciación de las otras 5 unidades de la cadena durante este año.

En la diapositiva 5 presentamos otro aspecto importante que se discutió durante 2013: la revisión de las tarifas de energía en Colombia. Como ustedes saben, cada 5 años el negocio de distribución en Colombia enfrenta una revisión regulatoria de las tarifas. En 2013 los reguladores comenzaron a revisar la metodología para remunerar los componentes de comercialización y distribución de las tarifas.

Por un lado, el componente de comercialización ha estado vigente durante casi 13 años y la industria, como todo, espera una reducción en este componente durante la actual revisión. Esta reducción podría entrar en vigencia el tercer trimestre del año de acuerdo con la agenda de los reguladores para 2014. No obstante, nuestro presupuesto para Codensa contempla una reducción en este componente de la tarifa a partir de enero de 2014. El componente de comercialización, como ustedes saben, reconocía el costo de medir el consumo, preparar la factura y cobrar el servicio.

Por el otro, el componente de distribución ha estado vigente desde septiembre de 2008. En 2013 el regulador inició la revisión de los supuestos del WACC aplicables para calcular la rentabilidad de la inversión en activos eléctricos para compañías de distribución y para actualizar la metodología de valoración de dichos activos.

De acuerdo con nuestros ejercicios preliminares relacionados con la actualización de los supuestos del WACC, la industria espera una reducción del 2% en el actual WACC, actualmente de 13.9% para los activos de voltajes intermedios y bajos. Se espera que esta reducción entre en vigencia en enero de 2015. No obstante, para ser más conservadores hemos incluido este efecto en nuestro presupuesto a partir de noviembre de 2014.

El componente de distribución remunera el mantenimiento y las inversiones en infraestructura para la distribución de electricidad y la calidad del servicio entregado a los clientes, con base en un WACC regulatorio específico.

En la diapositiva 6 presentamos otro logro importante para 2013. En primer lugar, durante este año Codensa y Emgesa recibieron importantes reconocimientos por sus elevados estándares de calidad aplicables a las relaciones con los inversionistas y por su solidez financiera y eficiencia. Estos reconocimientos incluyeron el Reconocimiento IR otorgado por la Bolsa de Valores de Colombia a compañías que mejoraron sus prácticas de relaciones con los inversionistas en español e inglés, voluntariamente. Solamente 5

emisores de ingresos fijos fueron reconocidos por la Bolsa de Valores de Colombia, incluyendo a Codensa y Emgesa. Adicionalmente, Codensa clasificó de 6° en la encuesta de la Comisión Regional de Integración Eléctrica entre varias compañías de distribución en Latinoamérica, con un índice de satisfacción del 86.4% en relación con la calidad percibida por los clientes.

Las áreas en las cuales Codensa obtuvo los más importantes logros fueron imagen y servicio al cliente y en la información y las comunicaciones entre la compañía y sus clientes.

Finalmente, en mayo de 2013 la calificación de los aspectos a largo plazo de moneda extranjera y local de Emgesa fue actualizada por S&P y por Fitch Ratings de BBB- a BBB, con pronóstico estable por ambas agencias. De acuerdo con Fitch y S&P, la actualización reflejó el sólido desempeño financiero de la compañía, su robusta generación de flujos de caja, el apalancamiento financiero bajo a moderado esperado después del inicio de las operaciones de El Quimbo, la diversificación de los activos de generación y un mejor entorno comercial.

En la diapositiva 7 vemos que, durante 2013, Emgesa y Codensa también desarrollaron importantes transacciones financieras en el mercado local. La primera fue en septiembre de 2013, cuando Emgesa emitió el equivalente en pesos de US \$293 millones en bonos y su programa de bonos locales en dos series de 6 y 12 años con un rendimiento a valor nominal de inflación +4.25% e inflación +5%, respectivamente.

La transacción se sobre-suscribió 2.2 veces, confirmando la confianza de los inversionistas en la administración de Emgesa y el elevado reconocimiento como un sólido emisor de bonos en el mercado local.

Los ingresos de la emisión de bonos se utilizaron para pagar las inversiones en El Quimbo durante 2013 y para refinanciar parte de los requerimientos para 2014, al igual que para pagar un vencimiento que teníamos en febrero de 2014.

En diciembre de 2013 Emgesa también inició la refinanciación de su compromiso pendiente con bancos locales, por el equivalente en pesos a US \$145 millones, aprovechando la política de mora iniciada por el Banco de la República en julio de 2012, la cual ha revisado las tasas de interés en 1.75 puntos básicos desde entonces.

Emgesa recibió más de COP \$1.83 billones en tiquetes de bancos locales e internacionales, con **local presets**. La transacción le permitió a Emgesa reducir su gasto financiero en 113 puntos básicos por año. Esto representa alrededor de 1.8 millones al año con una tasa promedio de interés final del IBR +3.66%, habiendo ampliado la vida promedio del préstamo en 1.5 años.

En la diapositiva 8 vemos que Codensa pagó un vencimiento de bonos por el equivalente en pesos a US \$42 millones en febrero de 2013, con efectivo a la mano. Es importante recordar que, desde 2009, Codensa ha amortizado un total de US \$177 millones con efectivo a la mano, lo que consecuentemente ha reducido el gasto neto financiero para la compañía en 53%.

Adicionalmente, antes del final del año Codensa colocó el equivalente en pesos a US \$195 millones en bonos bajo su programa de bonos locales. Los bonos fueron colocados en dos

series de 5 y 12 años, con un rendimiento a valor nominal de inflación +3.92 % e inflación +4.8 %, respectivamente.

La transacción tuvo uno de los mayores índices de oferta-contrato en el mercado local en 2013, alcanzando una sobre-subscripción de 4.3 veces, lo cual refleja el valor de escasez de los bonos de Codensa después de estar ausente en el mercado local durante los últimos 3 años.

Los ingresos de la emisión de bonos se están utilizando para refinanciar los vencimientos de bonos de diciembre de 2013 y un vencimiento que tendremos en marzo de 2014.

Sigamos ahora a la Sección 2 de la presentación, en la cual les mostraremos los resultados operativos de Emgesa y Codensa durante 2013.

Comenzaremos con Emgesa. Como pueden ver en la parte superior de la diapositiva, la generación total de Emgesa para el año alcanzó 2,748 GW/h, lo cual representa una disminución del 5.4% comparado con 2012, como resultado de las continuadas condiciones de sequía durante 2013. Por lo tanto, la generación térmica también aumentó su participación en la generación total, aumentando del 5% al 8% durante este período; la participación de nuestras plantas hidroeléctricas disminuyó del 95% al 92% en la generación total.

El nivel promedio de disponibilidad para nuestras plantas mejoró en un 2.1%, alcanzando 92.5% en diciembre de 2013. Nuestra participación en el mercado continuó en 19.6% en términos de capacidad instalada, mientras que nuestra base de activos continuó estable, habiendo disminuido a 20.7% en términos de generación total dadas las condiciones climatológicas.

Como pueden ver en la gráfica, Guavio y Fagua continúan representando el grueso de la generación total de Emgesa, habiendo contribuido con un 75% de la energía generada en 2013.

Pasando a la siguiente diapositiva, podemos ver que el volumen total de ventas de Emgesa alcanzó 16,090 GW/h, una disminución de 1.3% comparado con los niveles de 2012 como resultado de la menor generación por parte de nuestras plantas.

Como puede verse en la gráfica de barras, de nuestras ventas totales el 72% correspondieron a contratos con clientes mayoristas o no regulados, el 28% restante correspondiendo a ventas en el mercado spot.

De las ventas hechas a través de contratos, 73% fueron a clientes en el mercado mayorista, lo cual incluye a compañías de distribución tales como Codensa. El 27% restante de las ventas fueron a clientes en el mercado no regulado, lo cual incluye a grandes compañías industriales.

Como ya lo mencionamos, nuestra política comercial apunta a lograr equilibrio entre las ventas a través de contratos y las ventas en el mercado spot. Igualmente, nuestra práctica comercial pretende obtener cobertura de riesgos para las ventas a través de contratos con la generación propia de la compañía.

Durante 2013, Emgesa cubrió el 39% de sus ventas con generación propia, cubriendo en exceso el porcentaje de ventas a través de contratos, incluso en un año con bajos niveles de lluvia como lo fue 2013.

Como pueden ver en la parte inferior de la gráfica, los precios del mercado de electricidad durante 2013 promediaron COP \$177/kW-h, lo cual representa un aumento del 66% comparado con el precio spot promedio de 2012, como resultado de un año seco en Colombia.

En la siguiente diapositiva presentamos la base de clientes de Endesa. Podemos ver que mantenemos una importante participación en los mercados mayoristas y no regulados. En el mercado mayorista vendimos electricidad - a través de contratos - a más de 14 grandes compañías de distribución en Colombia, incluyendo Codensa a quien vendimos el 50% de las ventas totales en este mercado con base en negociaciones de buena fe.

A través de contratos también cubrimos casi el 14% del mercado no regulado, en base nacional, representando un crecimiento del 3.4%.

En las siguientes diapositivas presentaremos los resultados operativos de Codensa para el año pasado.

Como pueden ver en la línea azul, la demanda nacional de electricidad continuó creciendo, aunque a un menor ritmo, alcanzando 2.85% en diciembre de 2013. La demanda de electricidad en el área de Codensa aumentó en 1.06% en base promedio anual - por debajo del crecimiento de la demanda nacional - como resultado de la desaceleración de la producción industrial a nivel nacional, especialmente en el área de influencia de Codensa.

No obstante, vemos evidencia de recuperación en la demanda de los clientes industriales en las industrias de alimentos y bebidas, papel y cartón, productos químicos y plásticos desde julio de 2013. Más aun, desde noviembre de 2013 el Aeropuerto Internacional de Bogotá representa una nueva fuente de demanda de energía en el área de influencia de Codensa, el cual cubriremos con las redes de distribución de Codensa.

En la siguiente diapositiva podemos ver que la demanda de electricidad de Codensa alcanzó 12,352 GW/h, lo cual representa un aumento del 3.8% comparado con los niveles de 2012. Codensa continuó siendo la mayor compañía de distribución en el país, con un 23.6% de la demanda nacional total y un 22% de la demanda regulada en el país.

En términos de ventas y volúmenes por tipo de mercado, las ventas de Codensa a los clientes regulados representaron el 62% de la demanda total de electricidad en el área de Codensa, mientras que la demanda por el uso de las redes de Codensa por parte de otras compañías de comercialización representó el 31% del total, el uso de las redes de Codensa por otros operadores de redes representando el 7%.

En la diapositiva 15, que se relaciona con la política comercial de Codensa, es importante recordar que Codensa vende básicamente toda su electricidad al mercado regulado o a alumbrado público. Por tanto, la política comercial de Codensa se ha enfocado en estrategias activas para cubrir los riesgos de los precios de la electricidad para sus clientes, asegurando las compras de electricidad a través de contratos con grandes compañías de generación, incluyendo a Emgesa.

Estos contratos se asignan a través de subastas bajo condiciones del mercado. Actualmente, Codensa cuenta con cobertura de riesgos para el 90% de las compras de energía de 2014, para el 89% de las compras de energía para 2015, para el 64% de las compras de energía para 2016 y para el 44% de las compras de energía para 2017.

En la diapositiva 16 podemos ver que, entre diciembre de 2012 y diciembre de 2013, Codensa añadió 109,386 nuevos clientes, alcanzando casi 2.7 millones de clientes en Bogotá. Si añadimos la base de clientes de la Empresa de Energía de Cundinamarca alcanzamos 2.95 millones de clientes, lo cual representa un crecimiento del 3.8% en relación con el número de clientes que teníamos en diciembre de 2012.

En relación con la calidad del servicio, presentamos los resultados con base en los índices SAIDI y SAIFI. Como ustedes saben, el índice SAIDI mide el tiempo promedio de interrupción en el servicio eléctrico, en minutos o en horas, mientras que el índice SAIFI mide el número promedio de interrupciones del servicio en base mensual.

Durante 2013 Codensa vio una reducción en el número de interrupciones del servicio, comparado con los resultados a diciembre de 2012. Por otro lado, la duración de estas interrupciones aumentó en comparación con los resultados de 2012, como consecuencia de algunas fallas en las redes y las cortas temporadas de lluvia en el primero y en el cuarto trimestres del año, lo cual afectó los tiempos de respuesta de nuestras cuadrillas operativas.

En la siguiente diapositiva podemos ver que hemos continuado mejorando los indicadores de pérdidas. A diciembre de 2013 logramos un nuevo nivel histórico bajo de 7.03%, por debajo de la meta de 7.21% para este año en nuestro presupuesto.

Continuamos viendo resultados positivos de las renovaciones y las actualizaciones tecnológicas de nuestra infraestructura de mediciones macro con el fin de mejor controlar los robos y las actividades irregulares en tiempo real, y la implementación de nuevos programas para promover una cultura de pago.

Pasemos ahora a la Sección 3 de la presentación, en la cual les mostraremos los resultados financieros para todo el año de 2013 para Emgesa y Codensa.

En la diapositiva 20 podemos ver que, a diciembre de 2013, el grupo Endesa alcanzó un EBITDA total de más de 6,700 millones de euros, de los cuales el 51% vino de sus operaciones en Latinoamérica. En términos de unidades comerciales, Emgesa contribuyó con el 35% del EBITDA en el negocio de generación en Latinoamérica, mientras que Codensa representó el 28% del EBITDA de la región en el negocio de distribución.

Si sumamos las dos cifras, para 2013 Colombia representó el 31% del EBITDA de Latinoamérica y 16% del EBITDA consolidado del grupo Endesa. Codensa y Emgesa continuaron liderando la generación del EBITDA en Latinoamérica, para el grupo Endesa.

En la diapositiva 21 vemos nuestros resultados acumulados para Codensa y Emgesa para 2013. Favor recordar que las cifras financieras se presentan en dólares, aplicando la tasa cambiaria respectiva para el final de cada período. No obstante, los estados financieros se preparan en pesos colombianos, por lo que hemos calculado las relaciones y las variaciones en pesos con el fin de excluir cualquier efecto de la conversión cambiaria mostrada aquí.

Como pueden ver en la primera gráfica, los ingresos acumulados para Codensa y Emgesa para 2013 alcanzaron US \$2,900 millones, el EBITDA acumulado habiendo alcanzado US \$1,300 millones. Los activos totales alcanzaron US \$7,900 millones a diciembre de 2013, respaldados por US \$4,600 millones en patrimonio total.

Nuestras dos compañías están localmente calificadas AAA por Fitch y, como lo indicamos al principio de la presentación, Emgesa también recibió una actualización de su calificación crediticia internacional por parte de S&P y Fitch de BBB- a BBB en 2013.

En la diapositiva 22 vemos que los ingresos operativos de Emgesa aumentaron en un 11.8% en pesos, comparado con el mismo período de 2012, alcanzando US \$1,200 millones a diciembre de 2013, como resultado de un aumento en las actividades de comercialización - especialmente en el mercado spot - a mayores precios y de los ingresos de la regulación de frecuencia secundaria.

Dado el aumento en nuestra generación térmica y la intermediación spot, nuestros costos de venta en pesos aumentaron en un 17.8%. Como resultado de ello, a diciembre de 2013 la compañía tuvo un aumento del 7.2% en el EBITDA, en pesos, comparado con 2012, ascendiendo a US \$768 millones. Por tanto, nuestro margen EBITDA fue de 61.7% en 2013, por debajo del nivel de 2012, como resultado de nuestros más elevados costos de ventas.

Los ingresos netos aumentaron en un 11.1% a diciembre de 2013, debido a nuestros resultados operativos y a nuestra reducción en los gastos netos financieros - los cuales cayeron en un 29% en relación con los niveles de 2012 - debido a menores tasas de interés en 2013 y mayores saldos de caja que generaron mayores intereses. El margen neto fue de 36.3% en 2013.

Nuestros positivos resultados financieros reflejan la flexibilidad incorporada en nuestra estrategia comercial, la cual nos permitió optimizar nuestras reservas de agua y participar en el mercado spot para beneficiarnos de los precios más altos en ese mercado.

Es también importante destacar que alrededor del 75% de nuestros ingresos operativos vienen de ventas bajo contratos y pagos de confiabilidad, que ofrecen estabilidad y previsibilidad a nuestros flujos de caja y a nuestros resultados financieros.

En la diapositiva 23 vemos que, a diciembre del año pasado, habíamos invertido más de US \$564 millones en El Quimbo desde el inicio de su construcción en 2010. Durante 2013 invertimos el equivalente a US \$279 millones en El Quimbo y alrededor de US \$29 millones en la repotenciación de la cadena de generación Salaco.

El CAPEX principal para nuestros activos corrientes, el cual es esencialmente preventivo, alcanzó US \$35 millones en inversiones en 2013. Las inversiones de Emgesa en pesos en 2013 disminuyeron en un 0.6% comparado con 2012, debido a la menor ejecución en El Quimbo, la cual será compensada este año.

La gráfica indica que las inversiones totales disminuyeron en más del 0.6% que ya mencioné, pero este es solamente un efecto cambiario extranjero dadas las diferentes tasas utilizadas para convertir la inversión en pesos a dólares para finales del año.

En la siguiente diapositiva vemos los principales indicadores de crédito de Emgesa a diciembre de 2013, cuando teníamos una relación deuda a EBITDA de 2.2 veces (algo por encima de la tasa que teníamos en diciembre de 2012), debido al aumento en la deuda financiera incurrida para responder a los requerimientos de El Quimbo en 2013 y parte de 2014.

La relación EBITDA a cobertura de gastos de intereses, calculada a partir de las cifras del estado de pérdidas y ganancias, aumentó a 13 veces dado el aumento en el EBITDA y las menores tasas de interés. Es importante recordar que, durante el período de construcción de El Quimbo, los gastos por intereses asociados con la deuda incurrida para financiar el proyecto se contabilizarán como un mayor valor de los activos de la compañía, por lo que no se tomarán en cuenta en el estado de pérdidas y ganancias.

Por lo tanto, vemos también la tasa de cobertura de intereses calculada alternamente con los intereses pagados, la cual como pueden ver en la parte superior de la gráfica resulta en 6.6 veces la relación de cobertura, por encima de las 6.5 veces a diciembre de 2012.

La deuda financiera neta aumentó a US \$1,200 millones, principalmente como resultado de las inversiones en El Quimbo y en Salaco. La deuda total financiera pendiente alcanzó US \$1.7 millones, un aumento del 21.5% comparado con los niveles de 2012, como resultado de la emisión de bonos locales para financiar los requerimientos del proyecto en 2013 y parte de 2014.

A diciembre de 2013, los indicadores de apalancamiento medidos por deuda financiera sobre patrimonio y deuda financiera sobre activos fueron del 55% y del 32.6%, respectivamente.

Pasemos ahora a los resultados financieros de Codensa para el año pasado, en la diapositiva 25. Como pueden ver en la parte izquierda de la gráfica, los ingresos aumentaron en 2.2% en pesos comparado con los niveles de 2012, principalmente debido a la recuperación de la demanda para los clientes regulados - especialmente en los sectores de construcción y comercial - y a un aumento en los ingresos asociados con el uso de las redes de distribución de Codensa por otras compañías de comercialización.

El costo de ventas disminuyó en 1.8% en 2013 comparado con el año anterior, ya que las compras en el mercado spot fueron menores que las del año anterior.

Como pueden ver en la gráfica, el EBITDA de Codensa en 2013 alcanzó US \$575 millones, un aumento en pesos del 1.8% comparado con los niveles de 2012, como resultado de los resultados operacionales.

Los ingresos netos fueron de US \$278 millones, un aumento en pesos del 4.9%, debido al aumento de 3.1% en los ingresos de la operación y a una reducción en gastos netos financieros del 31%.

Por tanto, el margen EBITDA para 2013 fue de 34.5% y el margen neto de 16.4%, manteniendo la estabilidad histórica vista en años pasados.

Nuestra composición de ventas continúa conformada por clientes residenciales y comerciales.

En la diapositiva 26 podemos ver que, en 2013, Codensa invirtió un total de US \$146 millones en CAPEX, de los cuales el 34% se utilizó para responder a la nueva demanda, principalmente a través de la construcción de nuevas subestaciones; el 33% se utilizó para mejorar la calidad del servicio, el 10% para seguridad y el 6% para controlar pérdidas no técnicas.

En la diapositiva 27 vemos los principales indicadores de crédito de Codensa, los cuales continuaron siendo fuertes y consistentes con nuestra calificación local AAA para Codensa.



La relación deuda a EBITDA aumentó a 1.1 veces como resultado de la prefinanciación de nuestros vencimientos de bonos durante marzo de 2014, por alrededor de US \$130 millones. La relación EBITDA cobertura de gastos por intereses aumentó de 13.4 veces en 2012 a 16.3 veces en 2013, como resultado de las menores tasas de interés.

La deuda financiera neta a diciembre 31 de 2013 disminuyó a US \$283 millones, comparado con 2012, principalmente como resultado de unos mayores saldos en caja a finales de año. La deuda financiera total alcanzó US \$644 millones, un aumento del 12% comparado con 2012, debido a la emisión de bonos locales para obtener fondos con el fin de pagar los vencimientos de bonos de diciembre de 2013 y el que tendremos en marzo de 2014. La deuda financiera sobre activos ascendió a 22.5%, la deuda financiera sobre patrimonio a 39.4%.

Terminamos la presentación con los aspectos más destacados de las compañías en Colombia para 2013. Vimos un importante crecimiento en la operación y en los resultados operacionales, a pesar de una temporada más seca de lo esperado y una disminución en la producción de la industria nacional.

Logramos avances en la ejecución de los principales proyectos estratégicos para el sector de energía en Colombia, tales como El Quimbo y Salaco. Podemos reportar resultados financieros sólidos y estables, con bajo apalancamiento financiero e indicadores de crédito conservadores que nos permitirán enfrentar los desafíos que se nos presentarán, tales como la necesidad de obtener nueva financiación de acuerdo con el nuevo presupuesto de El Quimbo y el impacto de la revisión de las tarifas de distribución en nuestros ingresos en Codensa.

Reconocimiento a nuestras mejores prácticas en relaciones con los inversionistas, satisfacción del cliente con la calidad de nuestro servicio, una mejor posición financiera y expectativas positivas acerca de la industria de la energía en Colombia por parte de las agencias calificadoras.

Muchas gracias por estar con nosotros esta mañana. Ahora abriremos la sesión de preguntas y respuestas.

**OPERADOR:** Gracias. Iniciaremos ahora la sesión de preguntas y respuestas. En caso de tener una pregunta, favor oprimir el \* y luego 1 en su teléfono. Si desea ser retirado de la cola, favor oprimir la tecla #. Si está usando el parlante del teléfono podría tener primero que levantar el auricular antes de oprimir los números. Tenemos una pregunta de Diego Buitrago de Bancolombia. Por favor, siga adelante.

**Sr. Buitrago:** Gracias por la presentación. Tengo algunas preguntas. La primera es cómo se verá afectada la estrategia comercial de Emgesa con la entrada en operación de Sogamoso en 2014. La segunda es: como usted dijo, el presupuesto de Codensa incluyó la revisión de tarifas para 2014; quisiera saber el porcentaje en el cual los ingresos de Codensa se verán afectados debido a la inclusión de esta revisión de tarifas. La última es la siguiente: teniendo en cuenta que en 2013 las ventas bajo contrato de Emgesa fueron de alrededor de 11,500 GW/h, qué podremos esperar en el nivel de contratación para 2014 y cómo y cuándo esto será ajustado con la entrada en operación de El Quimbo. Gracias.

**Sr. Pardo:** Gracias por sus preguntas. En relación con la primera, no estamos viendo ningún impacto sobre nuestra política comercial, que es muy conservadora. Lo que busca es lograr

equilibrio entre nuestras ventas bajo contrato y nuestras ventas en el mercado spot con el fin de minimizar la volatilidad de nuestro margen variable.

No hemos visto señales de una reducción de precios en la energía que vendemos bajo contratos como resultado de la entrada en operación de este nuevo proyecto. Como usted puede ver, todos estos nuevos proyectos se construyen con el fin de responder al aumento en la demanda de electricidad en Colombia. Por esto, no estamos viendo reducciones de precios.

En relación con su tercera pregunta en relación con el nivel de las ventas de energía bajo contratos para este año, lo que estamos viendo es que este nivel deberá ser esencialmente igual al de 2013. La entrada en operación de El Quimbo nos permitirá aumentar la energía que podremos vender bajo contratos. Nuestros planes son tener El Quimbo listo y en operación para el primer semestre de 2015, de tal forma que para el segundo semestre de 2015 probablemente estaremos en condiciones de vender más energía bajo contratos.

Contestando su segunda pregunta en relación con el impacto de la revisión de tarifas sobre Codensa, vemos que, debido a nuestros presupuestos conservadores, podríamos ver una reducción del 10% en nuestro EBITDA una vez los cambios en la comercialización y en la distribución se implementen.

Sr. Buitrago: Bueno. Muchas gracias.

OPERADOR: Parece que no tenemos más preguntas. Le solicito ahora al Sr. Pardo presentar sus comentarios finales.

Sr. Pardo: Gracias a todos por estar con nosotros esta mañana. Nuestra siguiente conferencia será a mediados de este año e incluirá los resultados del primer y segundo trimestres de este año. Muchísimas gracias.

OPERADOR: Señoras y señores, esto concluye nuestra conferencia de hoy. Muchas gracias por participar, pueden ahora desconectarse.