

PREGUNTAS ISA - 1Q21

Mayo 2021

1. La estatal minera Cemig va a vender su participación en Taesa. ¿ISA está interesado de esta participación? ¿Han adelantado algo al respecto?

Nuestra prioridad es generar valor a nuestros accionistas, Brasil es un país importante para nuestras intenciones de crecimiento, tenemos una excelente relación con Cemig quien ha sido nuestro socio por mucho tiempo, respecto a la venta de sus acciones ISA en este momento tiene tres opciones que se encuentra analizando en conjunto con nuestros asesores:

- Adquirir las acciones de Cemig ejerciendo su derecho de preferencia. En tal escenario ISA entiende que esto no desencadenaría en una OPA por las acciones restantes de Taesa ya que no hay cambio de control
 - Vender la participación en Taesa junto con Cemig ejerciendo sus derechos de tag-along
 - No hacer nada y continuar co-controlando la compañía con el nuevo socio.
2. En cuanto tiempo esperan que la tecnología de almacenamiento eléctrico se traduzca en lograr que la generación renovable NO convencional se convierta en una fuente que de respaldo, tal como lo puede hacer hoy el gas?

Esto pasa por entender el concepto de flexibilidad en los sistemas de potencia, en la medida en que se vayan creando posibilidades de instalación a energías renovables no convencionales, las cuales tienen una característica propia como es su alta variabilidad, los sistemas de potencia estarían sometidos obviamente a estas variaciones para las cuales no fueron típicamente diseñados. Aquí aparece entonces, la tecnología de almacenamiento de potencia que aporta firmeza al sistema, pero lo más importante, con capacidad de flexibilidad. Esto hace que las redes jueguen un papel fundamental y que tengan una gran oportunidad de desarrollo, no en vano el Grupo ISA está trabajando muy proactivamente con los reguladores de la región buscando promover un modelo de instalación de soluciones de baterías que permitan darle esa flexibilidad a la red, es decir, que haya una solución que fortalezca el sistema como un todo y no simplemente soluciones focalizadas al lado de la generación. ¿Cuándo va a ocurrir? Es un proceso dinámico y en la medida en que se den instalaciones a generación renovable no convencional con alta variabilidad, los reguladores van dando las señales económicas y regulatorias para que se den las inversiones asociadas a estas tecnologías, nosotros estamos allí y con mucha expectativa respecto a la licitación del próximo 25 de mayo, que sería la primera en la región y en la cual estamos muy interesados.

3. ¿Hemos visto que las inversiones ejecutadas fueron aproximadamente una tercera parte de lo estimado para este año? ¿Están percibiendo una aceleración mejor a la estimada? ¿Podríamos esperar mayores inversiones a los COP 5,7 billones para este año?

La ejecución del capex del trimestre muestra que vamos de acuerdo a lo esperado, ya que en nuestro presupuesto estaba que se pagaría la compra de las acciones de PBTE durante los primeros meses del año. Como siempre sucede ISA está en una constante búsqueda de oportunidades de crecimiento, buscamos cumplir con la meta anual, pero si se presentan nuevos negocios, especialmente brownfield, es posible que esta meta sea superada.

4. En un contexto donde los precios de las materias primas continúan elevándose, ¿Cómo se encuentra ISA frente a la compra de insumos cargados de Aluminio y/o Cobre para sus conductores y demás herramientas? Entendiendo que esto puede formar parte de la infraestructura de transmisión.

Para el caso del aluminio y el cobre, en nuestros contratos tenemos contemplado efectuar operaciones de cobertura con diferentes bancos que ofrezcan tasas competitivas. Dichas operaciones están acompañadas de cartas de garantía bancarias de nuestros proveedores, de tal manera que se mantengan los precios acordados.

Para el caso del acero, al ser este un commodity que no tiene mercado de futuros, recurrimos a la misma figura de cobertura, pero directamente desde nuestros proveedores y mediante la misma carta de garantía bancaria.

5. ¿Cuál es el impacto del tipo de cambio en el primer trimestre del ejercicio 2021?

El impacto de la volatilidad de las monedas sobre la utilidad neta (efecto reexpresión) fue de -\$17.187 millones, es decir, el 3,4% de la utilidad.

6. ¿Qué tipos de cobertura estarían considerando para cubrir el impacto cambiario?

Contamos con un esquema de coberturas naturales en el cual los créditos se toman en la misma moneda en la que están indexados los ingresos de cada compañía, esto lleva a que el impacto cambiario sea muy pequeño en nuestra utilidad (3,4% en el 1T21).

7. ¿Cómo va el proceso de venta de Internexa ya hay banca de inversión ¿Quién es? ¿Ya se conoce el valor o para cuándo se debe conocer y para cuando esperan los ingresos de ellos recursos de la enajenación?

Contamos con el apoyo del Citi Bank como banca de inversión y varios asesores de soporte. Este proceso tiene que ir a Ley 226, la cual tiene varios requisitos entre ellos la aprobación del Ministerio de Hacienda y del Consejo de Ministros, los cuales tienen que aprobar el precio mínimo de venta que por ahora es confidencial. Esperamos que el proceso se complete para finales de este año. Estamos trabajando para este propósito convencidos de que es lo mejor para el Grupo y para Internexa.

8. Al parecer CEMIG estaría vendiendo su participación en TAESA a través de un Follow-On. ¿En ese caso, ustedes pueden hacer lo mismo? es una opción para ISA hacerlo a través de ese mecanismo?

Por el momento, nos encontramos analizando en compañía de nuestros asesores cual sería la posición del Grupo ISA frente a esta transacción basados siempre en generar valor a nuestros accionistas.

9. ¿Teniendo en cuenta el pipeline de proyectos de vías tan amplio que hay actualmente en Brasil para este año y el 2022 y siguiendo con la estrategia de diversificación de la compañía, estaría ISA interesada en entrar en el negocio de vías en Brasil? En caso de ser así que color adicional nos podrían proveer en términos de tiempos, rentabilidad, capex, etc.

Por ahora vías Brasil no hace parte de nuestras escogencias estratégicas por razones de concentración de portafolio y algunas condiciones técnicas bajo las cuales opera el modelo de concesiones en este país.

10. ¿Que sabe la administración de ISA del proceso de venta a Ecopetrol, qué requerimientos les han hecho?

Durante este año hemos asistido a varias reuniones con Ecopetrol organizadas por el Ministerio de Hacienda en las que les hemos mostrado la Compañía, las diferentes áreas y el funcionamiento de nuestros procesos. Desde ISA estamos totalmente disponibles para aportar a esta operación desde nuestro conocimiento e información.

Respecto a los tiempos, lo que sabemos es que El Ministerio de Hacienda firmó un contrato de exclusividad para que Ecopetrol pudiera perfeccionar la oferta recibida, durante el primer semestre de este año.

11. Con respecto a la venta de TAESA por parte de CEMIG. ¿Tiene ISA algún tipo de TAG ALONG o derecho de preferencia para esta venta?

El acuerdo de Accionistas entre Cemig e ISA es un documento público, se puede consultar en (<https://ri.taesa.com.br/governanca-corporativa/estrutura-societaria/>). La cláusula 15 de dicho documento establece que ISA tiene un derecho de preferencia para comprar la totalidad de las acciones sobre las cuales Cemig reciba una oferta, al mismo precio y en las mismas condiciones ofertadas por un tercero, para lo cual tendrá 90 días para decidir si ejerce, o no, este derecho, luego de ser notificada de las condiciones de dicha oferta. Asimismo, bajo las mismas condiciones, ISA tiene el derecho de venta conjunta por la totalidad de sus acciones en TAESA al mismo precio y las mismas condiciones ofertadas por un tercero.