

## COX ENERGY AMÉRICA

### Llamada de Resultados 2T22

Jueves 28 de julio del 2022

**Operadora:** Buenos días, mi nombre es Daniela y seré su operadora del día de hoy. Todas las líneas han sido puestas en silencio para evitar cualquier ruido de fondo. Esta es la Llamada de Resultados del Segundo Trimestre del 2022 de Cox Energy América. Habrá una sesión de preguntas y respuestas después de la presentación inicial de los ponentes, y se proporcionarán instrucciones en ese momento.

Hoy tenemos con nosotros al **Sr. José Antonio Hurtado**, Director General, quien dará una visión general de los factores que han influido en los resultados operativos de Cox, el **Sr. Javier García**, Director General Adjunto, el **Sr. Enrique González**, Vicepresidente de Relación con Inversionistas, y a la **Sra. Raquel Alzaga**, quién recientemente se unió a la Compañía como Vicepresidenta Corporativa.

Explicarán el desempeño y estrategia de la Compañía, de acuerdo con el reporte de resultados para el Segundo Trimestre del 2022, publicado ayer, miércoles 27 de julio. Si no recibió el reporte, por favor contacte al departamento de RI de Cox Energy y se lo harán llegar por correo electrónico, o puede descargarlo desde el sitio web de Cox Energy. Por favor tome en cuenta que esta llamada es sólo para inversionistas y analistas y no se aceptarán preguntas de los medios de comunicación, ni se debe reportar la llamada en los mismos.

Cualquier declaración a futuro hecha durante esta llamada, está basada en la información disponible actualmente. Para más detalle en este aspecto, por favor consulte el aviso legal en el reporte de resultados.

Ahora cederé la palabra al Sr. José Antonio Hurtado.

**José Antonio Hurtado:** Gracias, Daniela. Buenos días a todos. Gracias por acompañarnos hoy. Estoy muy contento de tener esta llamada y de responder a cualquier pregunta que puedan tener.

En línea con nuestra estrategia corporativa, hemos realizado algunos cambios en nuestro equipo directivo para solidificar nuestra estructura de gestión. En primer lugar, me gustaría dar la bienvenida al equipo a

Raquel Alzaga. Ella será la Vicepresidenta Corporativa del Grupo Cox Energy y asumirá el papel de Directora de Finanzas en Cox Energy América. Asimismo, Javier García asumirá nuevas responsabilidades como Director General Adjunto, mientras que Ignacio Coscolla, que se desempeñaba como Vicepresidente Corporativo, será ahora el Vicepresidente de Sostenibilidad.

Raquel Alzaga tiene una amplia experiencia en el sector de las energías renovables, habiendo desarrollado la mayor parte de su carrera en Grupo Naturgy, donde ocupó varios puestos directivos durante más de 24 años en Madrid, México y Colombia. También fue Directora de Finanzas en Unión Fenosa Internacional hasta 2009, donde posteriormente fue nombrada Directora de Control para América Latina. Estoy seguro de que el amplio conocimiento de Raquel de los mercados español y latinoamericano, junto con sus habilidades para gestionar equipos corporativos, financieros y multiculturales, nos ayudarán a reforzar nuestra estrategia corporativa para seguir alcanzando nuestros objetivos.

Ahora me gustaría pasar la llamada a Raquel para que se presente.

**Raquel Alzaga:** Hola a todos y gracias a José Antonio por la presentación. Estoy muy emocionada de unirme a la llamada hoy. En las últimas semanas he estado trabajando de cerca con nuestro equipo para comprender mejor el funcionamiento interno y la estrategia de la empresa, y conocer a todo el mundo. Estoy segura de que tenemos el talento y las herramientas necesarias para crear productos sostenibles en mercados clave y ampliar nuestra presencia internacional con soluciones innovadoras. Me alegro de formar parte de esta empresa en crecimiento y espero volver a hablar con ustedes muy pronto.

Le devuelvo la llamada a José Antonio, quien nos dará más detalles sobre la estrategia de Cox Energy.

**José Antonio Hurtado:** Muchas gracias, Raquel.

En los últimos meses, nos hemos enfocado en la ejecución de nuestra estrategia y ya estamos empezando a ver los resultados positivos de estos esfuerzos iniciales. Durante el trimestre, nuestro principal accionista, Cox Energy Solar, firmó una línea de crédito por 30 millones de euros con Barclays Bank en Irlanda, que se utilizó principalmente para financiar a su filial Cox Energy América mediante una operación

intercompañía. Esta operación nos proporcionará la liquidez necesaria para seguir desarrollando nuestra estrategia de expansión y cumplir los objetivos trazados para 2022.

Me complace anunciar que hemos presentado formalmente la solicitud para listar las acciones representativas de COXA en el BME Growth en España. El proceso se ha llevado a cabo mediante la presentación del Documento Informativo de Incorporación (DIIM), en cumplimiento con los requisitos de incorporación y regulación vigentes en el mercado de valores español. Una vez que la solicitud sea aceptada por las autoridades competentes, podremos fijar la fecha para comenzar a cotizar en la bolsa española. Esperamos estar completamente operativos en los próximos meses. Hay que tener en cuenta que los meses de julio y agosto suelen ser meses lentos en Europa, por lo que hemos decidido prolongar el inicio de nuestras operaciones una vez que las actividades vuelvan a la normalidad. El objetivo principal de la doble cotización es ayudar a aumentar la bursatilidad de nuestras acciones y permitirnos acceder a más inversionistas que estén familiarizados con empresas del sector de las energías renovables y con capitalizaciones de mercado similares a la de Cox.

Hemos avanzado significativamente en la adquisición del negocio europeo, que incluye una participación del 40% de Ibox, una operación de energía renovable fotovoltaica con un pipeline avanzado y en crecimiento que opera principalmente en España, y de la empresa proveedora y comercializadora de energía que también está en España. Estamos cada vez más cerca de finalizar la transacción, que ya ha sido aprobada por el Consejo de Administración de Cox Energy y fue presentada a los actuales accionistas de Ibox. Como hemos comentado anteriormente, esta adquisición nos permitirá sentar las bases de la nueva estructura que hemos presentado para Cox Energy América.

Por último, me gustaría recordarles que nuestro negocio es estructuralmente sostenible. Estamos fuertemente alineados con el medio ambiente ya que nuestro modelo de negocio se centra en la generación de energía limpia y renovable. Nuestro objetivo es lograr un impacto duradero en las comunidades en las que operamos, generando un impacto social, económico y medioambiental positivo, mientras seguimos las mejores prácticas de Gobierno Corporativo.

Recientemente hemos alineado nuestros objetivos de sostenibilidad con los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible) de la ONU y los hemos dividido en dos categorías principales, medio ambiente y social.

Nos comprometemos a preservar el medio ambiente mediante la aplicación de nuevas tecnologías, como las energías renovables, que reducen el impacto ambiental. En concreto, los ODS a los que nos adherimos son: el número siete, Energía Asequible y No Contaminante, el número once, Ciudades y Comunidades Sostenibles, y el número trece, Acción por el Clima.

En el aspecto social, los ODS a los que nos hemos adherido son: el número ocho, Trabajo Decente y Crecimiento Económico, y el número diez, Reducción de las Desigualdades.

En cuanto al Gobierno Corporativo, hemos creado varios comités para guiar las operaciones de Cox Energy. Al ser una empresa joven, siempre estamos en un proceso de mejora continua en todos los aspectos de la operación y la gestión, tales como la contratación del mejor talento, la institucionalización de nuestra política corporativa y la adaptación de nuestros procedimientos operativos.

Ahora me gustaría pasar la palabra a Javier García, que compartirá algunos detalles sobre nuestro portafolio actual y los aspectos financieros destacados.

**Javier García:** Muchas gracias, José Antonio.

El portafolio de proyectos no ha cambiado en comparación con el portafolio al final del 2021 y del primer trimestre de 2022. Nuestro portafolio consiste en un total de 45 proyectos, 20 de los cuales clasifican en la categoría de portafolio vigente, dado que han pasado el proceso de selección interno, han tenido progreso significativo y están a tiempo de acuerdo con el calendario previsto.

Al final del trimestre, los 20 proyectos activos del portafolio vigente están bajo diferentes clasificaciones, dependiendo de la etapa de desarrollo, 51 MWp en construcción o en operación, 813 MWp en desarrollo avanzado y backlog, y 355 MWp en la fase de desarrollo inicial. Para mayor detalle sobre la ubicación, tamaño y fase de cada proyecto dentro del portafolio vigente, por favor consulte nuestro reporte trimestral más reciente, el cual fue publicado el día de ayer.

Aunque nuestro portafolio no ha cambiado en los últimos seis meses, seguimos buscando activamente mantener un portafolio bien diversificado y centrado en las regiones con regulaciones y condiciones

macroeconómicas favorables, minimizando nuestra exposición a los cambios regulatorios. En los últimos meses, hemos estado explorando nuevas oportunidades para aumentar nuestro portafolio. Nos estamos preparando para participar en la próxima licitación de energía y potencia para el suministro de los usuarios del servicio de distribución final en Guatemala y Puerto Rico, respectivamente. Asimismo, Cox Energy llegó a un acuerdo con un jugador local relevante para iniciar operaciones de gestión y desarrollo de proyectos en el mercado puertorriqueño de energías renovables mediante una asociación estratégica.

A continuación, me gustaría presentar una actualización de los proyectos en nuestras regiones más relevantes para los próximos 12 meses:

- En Chile, los proyectos previstos para entrar en funcionamiento este año, como el proyecto en asociación con Sonnedix, La Meseta y nuestro proyecto San Javier, siguieron avanzando a buen ritmo y de acuerdo con el calendario establecido. El Sol de Vallenar y algunos de los proyectos de PMGD ya han obtenido la licencia. También hemos recibido varias ofertas no vinculantes de instituciones financieras para financiar estos proyectos y actualmente estamos trabajando en la definición de su estructura financiera. Además, en junio se aprobó la licencia ambiental del proyecto Machalí, lo que permitirá iniciar la fase de construcción en este 2022.
- En Colombia, nos presentamos a la licitación de energía renovable del gobierno para ayudar a la red de interconexión con 10 proyectos que suman casi 400 MWp. Los resultados de esa licitación se definirán en la segunda mitad del año.
- En Centroamérica, nos centramos en dos regiones principales: Puerto Rico y República Dominicana, dadas las positivas perspectivas regulatorias y la reactivación de la actividad de energías renovables en esas regiones.
- En México, el negocio de comercialización de energía sigue destacando. Los ingresos del negocio de comercialización en México aportaron la mayor parte de los ingresos totales de la Compañía en los seis primeros meses del año. Esperamos que este negocio siga dando buenos resultados durante el resto del año, así como los esfuerzos iniciales en el negocio de generación de energía.

En cuanto a los resultados financieros, la mayoría de nuestros proyectos están todavía en fase de desarrollo, y esperamos que empiecen a aportar ingresos significativos a la empresa a lo largo del año y a medio plazo.

En cuanto a la cuenta de resultados, al igual que en el trimestre anterior, los ingresos han aumentado significativamente, impulsados principalmente por la comercialización de energía en México. Esto ha impulsado los ingresos totales de la empresa. Asimismo, seguimos trabajando en la mejora de nuestra estructura de costos, ya que la mayoría de nuestros proyectos se encuentran todavía en las primeras etapas de la inversión y requieren la inyección de fondos.

Nuestra posición financiera es sólida. La inyección de liquidez por la operación intercompañía de la línea de crédito de Barclays nos ha permitido reducir nuestra deuda con ciertos proveedores y prestadores de servicios, reforzando nuestro balance. Seguiremos centrándonos en reforzar todas las líneas de nuestro balance a medida que los resultados sigan mejorando en los próximos trimestres.

Para obtener información más detallada sobre nuestros resultados financieros, consulte nuestro informe de resultados, que se publicó ayer y ya está disponible en nuestro sitio web.

Gracias por escuchar. Por favor, Operadora, abra la sesión de preguntas y respuestas.

**Operadora:** Gracias, Javier. Ahora llevaremos a cabo una sesión de preguntas y respuestas. Si le gustaría hacer una pregunta, por favor presione el botón 'levantar la mano' situado en la parte inferior de la pantalla. Si está conectado por teléfono, por favor maque \*9. Les recordamos que todas las líneas se han puesto en silencio. Cuando sea su turno para hacer una pregunta, se le dará permiso para hablar, entonces podrá activar su micrófono y hacer su pregunta. Ahora, pausaremos para preguntas.

**Operadora:** Muy bien. Nuestra primera pregunta viene de Carlos Alcaraz. Por favor, diga el nombre de su empresa y luego haga su pregunta.

**Carlos Alcaraz:** Hola a todos. El nombre de la empresa es Apalache Analysis. Muchas gracias por la llamada y felicidades por los resultados. Tengo dos preguntas. La primera es en el caso de que ganen la licitación en Guatemala y Puerto Rico, ¿cuántos ingresos esperan recibir? Y la última pregunta es, con los recursos obtenidos de la operación con Cox Energy Solar, ¿van a priorizar el desarrollo de algún proyecto del portafolio actual?

**José Antonio Hurtado:** Hola Carlos, habla José Antonio, hablando de Guatemala, y Puerto Rico, estamos

planeando en Guatemala tener más o menos 50 MWp. Esperamos ganar 50 MWp en la próxima licitación que haremos durante este año. La oferta es más o menos, estamos hablando de la energía renovable, es más o menos de 115, 120 MWp. Así que estamos planeando obtener más o menos el 40% de la cantidad total de MWp que están involucrados en esta licitación. Veremos lo que ocurre más adelante. Cuál es la cantidad de negocio que tendremos. Y en Puerto Rico, la licitación está separada en dos licitaciones diferentes. Una es sólo para la energía renovable que es más o menos de 500 MWp y la otra es para el almacenamiento que es más o menos de 200 MWp. Nuestra intención es participar en ambas licitaciones. Creo que habrá muchos posibles licitadores en el caso de Puerto Rico, ya sabes que las observaciones regulatorias que ha lanzado el gobierno de Estados Unidos es que tienen que consumir energía, energía renovable para el 2050, entonces el consumo de energía de renovables será del 100%. Así que están en el proceso de cambiar toda la cantidad de capacidad que no es renovable. Y esta es la primera oferta, y por lo tanto, la cantidad total será más o menos 3 GWp para los próximos años. La cuestión aquí es que estamos participando con un jugador clave en Puerto Rico que tiene una muy buena presencia. Está muy involucrado en Puerto Rico y estamos muy seguros de lo que vamos a obtener. Pero vamos a ver, en este momento, no sabemos. Una vez que se lance la oferta, probablemente tendremos algunas noticias y se les informará sobre lo que es, lo que se espera en Puerto Rico. Pero creo que nuestra posición es muy buena. Tenemos una hoja de términos con este jugador clave y estamos planeando participar, para el próximo mes, espero que sea el lanzamiento de la oferta. Y la otra pregunta, Carlos, por favor, ¿puedes volver a decirlo?

**Carlos Alcaraz:** Gracias José Antonio. Claro, sí. Con los recursos obtenidos de la operación con Cox Energy Solar, ¿priorizarán el desarrollo en algún proyecto de la cartera actual?

**José Antonio Hurtado:** Sí. Bueno, tenemos dos países clave para nosotros en este momento. Uno de ellos es Chile y Javier ha, creo, ha pasado por nuestra posición en Chile. Tenemos una muy buena posición hablando de utilidades y PMGD's, y Chile para nosotros es un, es un país que tiene una muy buena base hablando de la regulación y de cómo funciona el mercado y está muy avanzado en el sector renovable. Así que Chile para nosotros es uno de los jugadores clave y los países clave en los que nos gustaría estar y estamos trabajando en eso y tendrán, tendrán para el final del año muy buenas noticias sobre Chile. El otro es Colombia. Creemos que Colombia será el próximo Chile y, seguramente, México será el próximo Colombia y Chile en dos o tres años. Así que en este momento, nuestra estrategia se basa, se centra en

básicamente en estos dos países. También, estamos tomando en cuenta lo que está pasando en Centroamérica, que hay muy buenas oportunidades. Hablamos de Guatemala. Hemos hablado un poco, hace unos momentos de Guatemala o de Puerto Rico o de Panamá. Pero si estamos hablando, donde íbamos a invertir y en que nos gustaría invertir en los próximos meses o en el corto o mediano plazo. Colombia y Chile son los principales países en los que nos gustaría estar.

**Carlos Alcaraz:** De acuerdo. Eso está claro José Antonio. Muchas gracias.

**Operator:** Gracias. Nuestra siguiente pregunta viene de Martín Lara. Por favor, diga el nombre de su empresa y luego haga su pregunta. Martín. Creo que estás en silencio.

**Martín Lara:** Ok.

**José Antonio Hurtado:** Sigues en silencio.

**Operator:** Perdón, creo que te perdimos otra vez.

**Martín Lara:** Ok. ¿Me escuchan?

**Operator:** Sí.

**Martín Lara:** OK, buenos días y gracias por la llamada. Disculpen, tengo varias preguntas. La primera es ¿cuánto dinero piensan invertir en las subastas de Guatemala y Puerto Rico? La segunda es ¿dónde ven sus ingresos este año? Y la tercera es ¿cuál fue el importe de la pérdida contable extraordinaria que registraron en el trimestre?

**Javier García:** Sí, soy Javier. En cuanto a la ¿cuánto estamos dispuestos a gastar en estas licitaciones? En realidad, la participación en este tipo de licitaciones no es tan cara en términos de inversión, ya que sólo tenemos, ya sabes, horas de trabajo de nuestra gente en el campo juntando todos los papeles de la licitación y cómo funciona la licitación. Y también utilizamos bonos de licitación. Pero el costo de esta licitación es bajo, así que no gastamos tanto en todas las licitaciones. Así que la recompensa del riesgo (inaudible) aquí es enorme porque quiero decir que gastamos el tiempo de nuestra gente, gastamos algo, digamos, de papel, impuestos reguladores, pero no son tan altos. Así que esto no es un problema para la



Compañía, porque los gastos de este tipo de licitaciones no son caros, no se invierten en el mandato. Y perdón. ¿Puedes repetir las otras preguntas?

**Martín Lara:** Sí. Los ingresos que esperan este año y el importe del cargo extraordinario que registraron en el trimestre.

**Javier García:** Sí. Quiero decir, no estamos en condiciones de dar a conocer nuestras previsiones de ingresos, pero seguro que serán, quiero decir, superiores a los seis meses que ya tenemos. También esperamos la incorporación de Europa. Así que esto dependerá de la comparación y del trimestre en que finalmente hagamos la incorporación de sus ingresos de la parte europea. Como hemos mencionado en las conferencias telefónicas anteriores, estamos impulsando nuestro negocio de comercialización principalmente en México. También tenemos comercialización en España. Tenemos, será toda la cartera europea bajo el paraguas de la empresa cotizada. Así que realmente esperamos, quiero decir, no te diré una cifra, pero probablemente será al menos dos, tres veces los ingresos que tuvimos este semestre.

**Martín Lara:** Bien. Y la pérdida contable extraordinaria del trimestre.

**Javier García:** Sí. La pérdida contable extraordinaria es, quiero decir, se basa en varios costos únicos que tenemos este semestre. Uno es la transacción entre empresas que tenemos algunos costos, ya sabes, regulares de este tipo de financiamiento. También tenemos algunos gastos de reestructuración de nuestro equipo. Hemos reducido el gasto del equipo, pero realmente creemos que tenemos un fuerte know-how y ya sabes con gente de bastante y amplia experiencia como Raquel y hay algunos cargos extraordinarios pero no en efectivo, son punto de vista no en efectivo. Por ejemplo, en nuestro proyecto de Chile con Sonedix, hemos tenido un impacto porque esperábamos una menor demanda futura en este contrato debido a la situación mundial, la pandemia, la guerra y todas estas cosas macroeconómicas. Y el mayor, digamos el mayor problema de todo esto ha sido el impacto de la moneda. Hemos sido impactados realmente en nuestras monedas en Chile y Colombia y la moneda euro que también tenemos. Así que este es el principal problema es un problema no efectivo. Es una cuestión extraordinaria. Y no esperamos que, es decir, esto es forex y lo veremos en los próximos trimestres, pero este ha sido el principal impacto en nuestros resultados.

**Martín Lara:** De acuerdo. Muchas gracias. Y felicidades por los nombramientos. Y encantado de conocerle,



Raquel.

**Raquel Alzaga:** Muchas gracias.

**Operadora:** Gracias a todos. No hemos recibido más preguntas en este momento, así que con esto concluye nuestra sesión de preguntas y respuestas. Me gustaría devolver la llamada a José Antonio Hurtado para que haga unas observaciones finales.

**José Antonio Hurtado:** Gracias a todos por acompañarnos hoy. No duden en ponerse en contacto con nosotros si tienen más preguntas. Agradecemos su interés en Cox Energy America y esperamos volver a hablar con ustedes pronto.

**Operadora:** Con esto concluye la llamada de hoy. Ahora se pueden desconectar. Que tengan un buen día.