

COX ENERGY AMÉRICA

Conferencia de Resultados 4T y Año Completo 2022

Martes 28 de febrero, 2022

Ponentes

- José Antonio Hurtado, Director General
- Javier García, Director General Adjunto
- Raquel Alzaga, Vicepresidente Corporativo
- Enrique González, Vicepresidente de Relación con Inversionistas

Operadora: Buenos días, mi nombre es Sofía 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 Cuarto Trimestre y Año Completo 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 de Mendoza, 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, la Sra. Raquel Alzaga, Vicepresidenta Corporativa y el Sr. Enrique González, Vicepresidente de Relación con Inversionistas.

Explicarán el desempeño y estrategia de la Compañía, de acuerdo con el reporte de resultados para el Cuarto Trimestre y Año Completo del 2022, publicado el lunes 27 de febrero. 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 sobre 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 (CEO): Gracias, Sofía. Buenos días a todos. Gracias por acompañarnos. Nos complace contar hoy con su presencia para hablar de los avances y resultados de la Compañía en el último año, así como de nuestra dirección estratégica para el futuro. Durante esta llamada, trataremos una serie de temas, incluidos los resultados anuales, los últimos acontecimientos y algunos aspectos estratégicos destacados para 2023. También hablaremos del progreso realizado por la Compañía para alcanzar nuestros objetivos y de cómo nos estamos posicionando para alcanzar el éxito en un panorama energético en evolución constante.

A pesar del entorno macroeconómico difícil, nos complace informar una tendencia positiva en nuestros resultados financieros del año completo 2022, impulsados principalmente por los resultados del negocio de comercialización de energía de la Compañía. Durante este año, nuestros esfuerzos de la gestión de portafolio se centraron principalmente en Chile y Colombia, aumentando el portafolio 8 proyectos. Los ingresos consolidados de la Compañía para el año completo 2022 alcanzaron una suma de \$427.0 millones de pesos, representando un crecimiento de 17 veces en comparación con el año anterior, atribuible principalmente a los ingresos del negocio de suministro y venta de energía, los cuales se componen principalmente por el suministro de energía en el Mercado Eléctrico Mayorista en México a usuarios calificados, las representaciones de centrales eléctricas por servicios de *good to market*, así como la compra-venta de CEL's y bonos de carbono.

Seguimos enfocados en avanzar con el plan estratégico de COXA*, reforzando nuestra presencia en mercados clave y ofreciendo al mismo tiempo una amplia gama de productos y servicios a nuestros clientes. En conjunto, estos resultados de primera muestran cómo la Compañía se encuentra en una sólida dirección hacia el éxito y la expansión continua del negocio.

Como saben, Cox Energy Group es un grupo de empresas que operan bajo Cox Energy Solar holding, empresa española de energía renovable fundada en 2014, que, a su vez, es el principal accionista de Cox Energy América y Cox Energy Europa. Cox Energy Europa es propietaria del negocio de comercialización para España y Portugal, así como del 40% de Ibox Energy, plataforma fotovoltaica en *joint venture* con Iboxia. Como anunciaron los medios de comunicación el pasado mes de diciembre, Ibox concluyó la venta de 619 megavatios a China Three Gorges. Esta transacción es un testimonio de nuestro continuo enfoque como grupo, para demostrar nuestra capacidad de ejecutar proyectos rentables y a gran escala.

Como parte de un grupo, todos compartimos el mismo objetivo de promover la energía 100% verde para construir un futuro mejor para el mundo. Nos centramos en la innovación y la excelencia operativa, y estamos convencidos de que las sinergias y la experiencia compartidas por este grupo de empresas nos permitirán alcanzar nuestro objetivo de convertirnos en líderes mundiales del sector energético.

En México, los esfuerzos de comercialización de energía de la Compañía han dado un salto significativo, y ahora estamos bien posicionados para alcanzar nuestros objetivos estratégicos a corto y mediano plazo. El negocio de suministro de energía ha sido un éxito destacado para nosotros en 2022, y esperamos ver un crecimiento continuo en los próximos años.

José Antonio Hurtado (CEO): Como fue mencionado anteriormente, en 2022, los esfuerzos de la gestión de portafolio de la Compañía se centraron en Chile y Colombia, con el objetivo de consolidar los proyectos que se alinean con nuestro plan estratégico.

Como parte del compromiso de COXA* de buscar la rotación de activos para aquellos proyectos a los que hagan sentido, y a pesar de las condiciones adversas del mercado y los retos regulatorios, seguimos siendo optimistas sobre el potencial a largo plazo de nuestro negocio en todas las regiones en las que estamos presentes. En Chile, seguimos avanzando en El Sol de Vallenar, proyecto que iniciará su construcción en el segundo trimestre de 2023. Además, esperamos completar la financiación para la construcción de los seis primeros PMGD's de 42 MWp, ubicados en la zona centro-sur de Chile durante el primer semestre de 2023.

Estamos entusiasmados con el potencial del mercado colombiano, que esperamos que contribuya significativamente a nuestro crecimiento futuro. Estamos participando en una exitosa subasta del gobierno, que tiene lugar esta semana, y esperamos explorar oportunidades adicionales en este mercado. Más noticias sobre la subasta, se entregarán con prontitud a nuestros grupos de interés.

Adicionalmente, en la región de Guatemala y Puerto Rico, la Compañía se complace de estar apoyando nuevas metas de licitaciones públicas, que tendrán lugar en el segundo trimestre de 2023. Esto nos permitirá convertirnos en un actor importante en ambos mercados a corto plazo.

Aunque las regulaciones han ralentizado temporalmente el mercado de las energías renovables y nuestro progreso en México, seguimos confiando en que este mercado presentará oportunidades atractivas para nuestro negocio. Aunque no vemos nuevos proyectos a corto plazo, mantenemos un portafolio activo y esperamos explorar nuevas oportunidades que puedan surgir a mediano plazo.

José Antonio Hurtado (CEO): Seguimos demostrando un sólido rendimiento en nuestras operaciones en Latinoamérica. El enfoque de la empresa en la generación y comercialización de energía ha dado resultados positivos tanto para nuestras capacidades de producción como para nuestra capacidad de ofrecer soluciones energéticas personalizadas a nuestros clientes.

Un éxito notable de Grupo Cox Energy ha sido la implantación del negocio de generación distribuida en España, con empresas multinacionales clave entre nuestros clientes satisfechos. Creemos que nuestro profundo conocimiento de los mercados en los que operamos y la estrategia comercial de la Compañía nos permitirán replicar este éxito en todas nuestras regiones y aportar a los clientes valor a lo largo de toda la cadena de suministro energético, desde la generación hasta la venta final. Actualmente, nuestro portafolio de activos de generación distribuida supera los 20 megavatios en varios países latinoamericanos en los que operamos. Seguimos comprometidos con nuestra estrategia de ofrecer soluciones energéticas innovadoras y sostenibles a nuestros clientes.

Y ahora, me gustaría pasar la llamada a Javier García, que compartirá algunos detalles sobre el portafolio actual de la Compañía y los aspectos financieros más destacados.

Javier García (Deputy CEO): Gracias José Antonio.

Como mencionamos anteriormente, en el último año, nuestro equipo de gestión de portafolio ha trabajado activamente para ampliar nuestra presencia en el mercado latinoamericano. Nuestros esfuerzos se han alineado con el plan estratégico de la Compañía, y nos complace informar que en el último año hemos consolidado con éxito varios proyectos.

Como resultado de estos esfuerzos, el portafolio actual alcanzó un total de 28 proyectos, de los cuales el 61% están en etapa de listos para construir en 2024, el 29% en etapa de listos para

construir durante 2023, el 3,6% ya están en operación, y el 7% restante están en su fecha de inicio de operaciones. Nuestra cartera actual cuenta con 1,620 MWp, y más de 800 MWp en oportunidades identificadas.

Esto es un logro significativo, y esperamos seguir actualizándolos en los próximos trimestres. En caso de que necesiten más detalles sobre la ubicación, el tamaño y la fase de cada uno de los proyectos del portafolio activo, pueden consultar el reporte de resultados más reciente de COXA*, publicado ayer.

Javier García (Deputy CEO): Pasando a nuestros resultados financieros, los ingresos para el año completo, alcanzaron \$427.0 millones de pesos, 17 veces más que en 2021.

La utilidad bruta alcanzó 43,263 millones de pesos en 2022, impulsada por el incremento en los ingresos durante el año.

Esto significó una pérdida de operación de \$168.8 millones de pesos durante el año, impulsada principalmente por los gastos corporativos y de administración, donde la Compañía aún no alcanza un efecto de apalancamiento operativo que lo soporte. En menor medida, la pérdida de operación fue resultado de los deterioros de depreciación y amortización y del crédito mercantil contable reconocidos durante el año.

Continuamos invirtiendo en el desarrollo de los proyectos de Cox Energy América, lo que requiere importantes gastos de operación. Sin embargo, estamos avanzando en la reducción de nuestra pérdida neta y confiamos en nuestra capacidad para seguir impulsando el crecimiento, al tiempo que nos enfocamos en optimizar nuestros gastos operativos para mejorar nuestra rentabilidad a largo plazo.

Adicionalmente, también me gustaría comentar que tras realizar una revisión exhaustiva, hemos reexpresado nuestros estados financieros del segundo y tercer trimestre de 2022, como consecuencia de la incorporación de la NIC 21. Los resultados de este trimestre, así como los resultados de todo el año, ya contemplan la NIC 21.

Para más información sobre los resultados financieros de COXA*, consulte nuestro reporte de resultados, que se publicó ayer y ya está disponible en nuestro sitio web, o puede acceder a los informes en formato XBRL en el sitio web de BIVA.

Cedo ahora la palabra a José Antonio, que nos hablará de la actualización del *dual listing*, así como de nuestros objetivos para el próximo año.

José Antonio Hurtado (CEO): Mientras seguimos consolidando nuestro negocio y esforzándonos por cumplir nuestro plan estratégico, nos complace anunciar que estamos a punto de concluir el proceso de *dual listing* en BME Growth. Como parte de este proceso, y reafirmando nuestro compromiso con la transparencia y las mejores prácticas, publicaremos en la primera quincena de marzo los estados financieros auditados de 2022, un requisito importante para concluir con la última fase del *dual listing*.

Además, con el fin de tener una oferta más exitosa y atractiva para el *dual listing*, estamos en las etapas finales de la adquisición de la plataforma europea, que incluye el negocio de suministro y venta de energía en España, así como la participación del 40% de la plataforma Ibox. Hay que recordar que la intención de adquirir la plataforma europea se anunció en 2021. La adquisición de esta plataforma es de gran importancia para nosotros, dado su potencial de ingresos en los negocios de suministro y generación de energía, así como la inclusión de Ibox, que tiene un historial probado de operaciones exitosas. Creemos que este movimiento es necesario para alcanzar nuestros objetivos a mediano plazo de expandir nuestro negocio y tener un mayor impacto en el sector de las energías renovables.

El *dual listing* es un paso importante para la estrategia de nuestra empresa y confiamos en que nos dará mayor acceso a capital y visibilidad.

Además, durante este año, Grupo Cox Energy, a través de una de sus subsidiarias, presentó una oferta para adquirir parte de los activos de Abengoa en su proceso de quiebra. Aunque Cox Energy América y sus filiales no participaron en la oferta y no asumen ninguna obligación que pudiera derivarse de la misma, creemos que la potencial integración de Abengoa en Grupo Cox Energy generará oportunidades y sinergias futuras relacionadas con nuestros planes y negocios.

José Antonio Hurtado (CEO): De cara a 2023, nos complace compartir con ustedes nuestros objetivos para el futuro. Nuestro principal objetivo es lograr la autosostenibilidad financiera con un EBITDA positivo.

En primer lugar, tenemos previsto concluir el proceso de *dual listing* mencionado anteriormente, lo que nos permitirá acceder a un grupo más amplio de inversores y aumentar nuestra presencia bursátil. Tras ese importante hito, nos centraremos en la adquisición de la plataforma europea, que ha proporcionado importantes resultados para el Grupo Cox Energy. Se trata de un paso crucial en nuestro camino hacia el liderazgo en el sector de las energías renovables.

Además, este año consolidaremos dos de nuestras principales negocios -la operación comercial de activos y la generación distribuida- para mejorar nuestra propuesta de valor.

Reafirmamos nuestro compromiso con nuestros objetivos ASG y reconocemos la importancia de las prácticas sostenibles en el sector en el que operamos. Nuestro modelo de negocio se basa en las energías renovables, y creemos que el éxito está directamente ligado a nuestra capacidad para operar de manera sostenible.

Estamos optimistas sobre nuestra capacidad para afrontar las oportunidades y los retos que nos deparará 2023. Y estamos convencidos de que nuestro modelo de negocio, fuerte y resistente, seguirá aportando crecimiento y resultados sólidos. Seguimos enfocados en la innovación y la excelencia operativa que aumentarán nuestra productividad y rentabilidad, añadiendo valor a nuestros accionistas.

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

Operadora: Gracias, José Antonio. 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: Nuestra primera pregunta viene de Carlos. Por favor, diga su nombre completo y el nombre de su empresa y luego haga su pregunta.

Carlos Alcaraz: Hola. Buenos días a todos. Soy Carlos Alcaraz de Apalache Análisis. Gracias por tomar mis preguntas. La primera está relacionada con los ingresos. ¿Cuál es su objetivo de ingresos para 2023? ¿Y cuándo piensan alcanzar el punto de equilibrio operativo? Y por otro lado, ¿qué CapEx prevén para este año?

Javier García (Deputy CEO): Hola Carlos, soy Javier García, director general adjunto. En realidad, no podemos revelar estos datos porque no estamos dando previsiones para nuestros ingresos. Nosotros, quiero decir, en este sentido, podemos decir que esperamos al menos duplicar los ingresos que esperábamos para 2023 porque uno de nuestros objetivos para el año es conseguir al menos el EBITDA de equilibrio. Confiamos en que cumpliremos este objetivo, pero no podemos dar a conocer ni los ingresos previstos ni el CapEx previsto para este año.

Carlos Alcaraz: De acuerdo. Entiendo, muchas gracias.

Operator: Nuestra siguiente pregunta es de Martín Lara, por favos haga su pregunta y diga su compañía Our next question comes from the line of Martin Lara. Please state your company name and ask your question.

Martín Lara: Buenos días. Gracias por la llamada. Sólo tengo una pregunta. ¿Podría darnos una actualización de los proyectos El Sol de Vallenar y *Utility* Protezuelo?

José Antonio Hurtado (CEO): Hola, Martin. ¿Cómo estás? Bien, Sol de Vallenar. ¿Me oyes?

Martín Lara: Sí. Sí puedo.

José Antonio Hurtado (CEO): Bien, Sol de Vallenar está en la etapa final, como lo mencioné antes, en la etapa final del cierre, el cierre financiero. Así que esperamos comenzar la construcción de este proyecto para el segundo trimestre de 2023. Y Portezuelo es un proyecto que está en proceso de alcanzar la etapa de listo para construir a finales de este año. Así que si todo sale bien,

comenzaremos la construcción el próximo año, en 2024. Portezuelo es un proyecto, para que todo el mundo lo sepa, es un proyecto en Chile, también de 200 megavatios.

Martín Lara: De acuerdo. ¿Y tienen la financiación o están organizando la financiación para Portezuelo?

José Antonio Hurtado (CEO): No, en este momento, lo que estamos haciendo es cerrar el proyecto y hacer todas las cuestiones que se necesiten para tener el proyecto en listo para construir. Así que en paralelo, a finales de este año, una vez que tengamos el listo para construir y todo esté bien, vamos a empezar la financiación, el cierre, la financiación de cierre.

Martín Lara: De acuerdo. Muchas gracias.

Operator: Si le gustaría hacer una pregunta, por favor presione el botón 'levantar la mano' situado en la parte inferior de la pantalla. Nos gustaría recordarle que si está conectado por teléfono, por favor maque *6. Haremos una pausa una vez más para cualquier otra pregunta.

Operator: 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 (CEO): Ahora, lo siento. Gracias. Gracias a todos por acompañarnos hoy. Por favor, no duden en ponerse en contacto con nosotros si tienen más preguntas. Agradecemos su interés en Cox Energy América y esperamos volver a hablar con ustedes pronto.

Operator: Con esto concluye la llamada de hoy. Ahora se pueden desconectar.