

Transcript Conferencia de Resultados 1T24

Viernes 26 de abril de 2024

Operadora: Buenos días a todos, mi nombre es Dani y seré su operadora de la llamada el día de hoy. Todas las líneas han sido puestas en silencio para evitar cualquier ruido de fondo. Esta es la Llamada de Resultados del Primer Trimestre del 2024 de Cox Energy. Habrá una sesión de preguntas y respuestas después de la presentación inicial de los ponentes, y se proporcionarán instrucciones en ese momento.

Operadora: Hoy tenemos con nosotros al **Sr. José Antonio Hurtado de Mendoza**, Director General y el **Sr. Enrique González**, Vicepresidente de Relación con Inversionistas de Cox Energy. Les hablarán sobre los resultados, acontecimientos recientes y la estrategia de la empresa según el reporte de resultados del primer trimestre del 2024, emitido el día de ayer, jueves 25 de abril.

Si no ha recibido el informe, póngase en contacto con el departamento de relación con inversores de Cox Energy y se lo enviarán por correo electrónico, o se puede descargar directamente del sitio web. Tengan en cuenta que esta llamada es solamente para inversores y analistas y que no se aceptarán preguntas de los medios de comunicación, ni se informará sobre la misma.

Todas las declaraciones a futuro realizadas durante esta conferencia se basan en información actualmente disponible. Consulte el aviso legal que figura en el reporte de resultados para obtener más información al respecto.

A continuación, cedo la palabra al Sr. José Antonio Hurtado.

José Antonio Hurtado: Gracias Dani. Muchas gracias y buenos días a todos. Bienvenidos a nuestra conferencia de resultados del primer trimestre del 2024. Nos complace poder compartir con ustedes los avances y logros que hemos obtenido durante estos primeros meses del año.

Cox Energy, como bien saben, es una historia de crecimiento, por ende, continuamos aprendiendo sobre cómo mejorar nuestra eficiencia operativa, tanto a nivel Grupo como a nivel Cox Energy. Como lo mencionamos en nuestra última conferencia de resultados, Cox Energy pertenece al Grupo COX, el cual tiene presencia en más de 30 países y opera principalmente en dos líneas de negocio. El área de energía, que yo lidereo, y la división de agua. La división de energía representada por Cox Energy es una *utility* verticalmente integrada con presencia global en más de 17 países en los continentes de América, Europa, África y Medio Oriente. Además de las dos líneas de negocio principales, el Grupo COX da servicio y soporte en Operación y Mantenimiento (O&M), tanto a activos propios como de terceros; y servicios de Construcción

y Tecnología, siendo referentes en soluciones innovadoras y de valor añadido para nuestros clientes y *stakeholders*.

Cox Energy busca consolidarse como líder de energía en toda la cadena de valor desde la promoción, el desarrollo, la construcción, la operación de activos y finalmente ofreciendo soluciones energéticas y de valor añadido a los clientes finales.

Nuestra estrategia, estratégica posición en sectores de alto crecimiento, como son las energías renovables, nos permite aprovechar al máximo tecnologías propias y sinergias existentes, buscando consolidarnos como referentes para la industria.

Un ejemplo de lo comentado anteriormente es la gran oportunidad que tenemos en México con el crecimiento continuo de la demanda energética y el fenómeno del *nearshoring* que sin duda ofrecen grandísimas oportunidades en todos y cada uno de los productos de valor que ofrecemos desde Cox Energy.

Aunado a lo anterior, es un placer informarles que, gracias a mi posición geográfica y mi experiencia en el sector, adicional a mi responsabilidad y liderazgo de la división de energía a nivel global, ahora asumo la responsabilidad de la representación total del Grupo como *Country Manager* de toda la operación de energía y agua para México y Estados Unidos, países clave para el crecimiento del Grupo.

José Antonio Hurtado: Aterrizando ahora en Cox Energy, arrancamos el año con un primer trimestre prometedor, consolidando las operaciones corporativas que se realizaron durante el año 2023.

La adquisición por un lado del 100% de Cox Energy Europa en septiembre de 2023 que integra, la plataforma de desarrollo de la compañía en el continente y la comercializadora de energía en España. Y, unido a la circunstancia, como bien saben, de la adquisición de los activos productivos de la antigua división de Energía de Abengoa el pasado diciembre, nos ha permitido ampliar nuestro negocio exponencialmente y acceder a nuevas oportunidades de expansión y crecimiento, fortaleciendo así nuestra posición en el mercado. Y, este primer trimestre de 2024 es el primer periodo que ya consolida al 100% la operación de todos estos activos adquiridos.

Como ustedes recordarán, Cox Energy Europa, empresa controlada hoy al 100% por Cox Energy tiene 40% de participación en Iboxia Cox Energy Development, también conocida como "Ibox" la cual nace como una Joint Venture en 2018 entre Nexwell y Cox Solar, con la finalidad de impulsar soluciones de generación renovable. Un ejemplo del éxito de esta asociación estratégica es la operación de venta de un paquete de

activos renovables de 619 MW a CTG, China Three Gorges, durante el 2022, con un calendario definido para la entrega de estos activos renovables que termina en el 2025. Como parte de nuestra estrategia de expansión y consolidación, actualmente, estamos en proceso de adquirir el 60% restante de Ibox, el cual, una vez concluidos todos los procesos y autorizaciones regulatorias y corporativas correspondientes, sumará el 40% de control que hoy tenemos, para pasar a controlar y consolidar el 100% de esta operación.

Dichas adquisiciones estratégicas impulsan el crecimiento de Cox Energy, consolidándola como un jugador clave en el sector energético, con una sólida estructura y un modelo de negocio resiliente y ágil, y sentamos las bases para un sólido crecimiento en el mediano y largo plazo.

José Antonio Hurtado: Derivado de los recientes acontecimientos e hitos positivos que hemos vivido como empresa durante los últimos doce meses, Cox Energy obtuvo ingresos anualizados por \$1,936 millones de pesos, lo que se traduce en multiplicar por 4 el resultado del mismo periodo comparativo del año anterior. La utilidad bruta anualizada alcanzó los \$904 millones de pesos, mientras que el EBITDA cerró en \$435 millones de pesos, con un margen del 22.5% sobre ventas.

Al cierre del primer trimestre del 2023, Cox Energy tiene presencia. Perdón del 2024. Cox Energy tiene presencia en 4 continentes y 17 países, así como un portafolio de proyectos de generación propia de más de 3.6 gigas, entre proyectos en operación y proyectos en desarrollo. y/o construcción. Con estos resultados, reafirmamos nuestro compromiso de seguir creciendo y aportando hacia un mundo más comprometido con el medio ambiente.

José Antonio Hurtado: De cara a este 2024, hay grandes oportunidades de crecimiento para nuestra Compañía, por lo cual me gustaría desarrollar sobre las tres divisiones dentro de Cox Energy entre las cuales están; los activos en operación, la construcción y las nuevas tecnologías, y finalmente el trading y autoconsumo, las cuales desempeñan un papel fundamental en nuestra estrategia de segmentación por tipo de negocio.

Durante el primer trimestre, la división de Generación cuenta con 55 proyectos que suman más de 3.6GW de capacidad con oportunidades en más de 15 países, incluye 4 activos en operación los cuales generan una capacidad solar equivalente de más de 923MW. Y dentro de estos activos en operación destaca de manera muy importante la planta de Bioenergía en Brasil, que se mantuvo durante este trimestre sin producción, debido al efecto estacional en el negocio; en donde se aprovecha durante este trimestre, para hacer todos los trabajos de mantenimiento general a equipos y plantas y preparar para la próxima cosecha

del azúcar, que iniciará en mayo próximo, es decir en este próximo mes. Este efecto estacional, impacta el resultado consolidado al no generar ingresos y si reconocer los gastos, mismos que durante la segunda mitad del año recuperaremos con la puesta en marcha de las operaciones. Este efecto estacional es el resultado de los ciclos de cosecha, como he comentado anteriormente, de la caña de azúcar en la región. Los otros activos en operación, tanto el de la planta híbrida de Argelia como los activos de generación fotovoltaica en Chile se han desempeñado de acuerdo a lo esperado.

Pasando a nuestra división de Clientes y Servicios de valor, me gustaría compartir que continuamos ejecutando nuestro plan, y logrando comercializar hoy en día, más de 350 GWh al año, gracias a los negocios en México y España, cerrando el trimestre con \$200 millones de pesos de ingresos y un EBITDA de \$28 millones de pesos. Dentro de esta división, México es un país en el que estamos muy activos y con importantes expectativas y proyectos de crecimiento para este 2024, teniendo contratos firmados hoy en día por más de 400 GWh.

Por último, en la división de Construcción "EPC" y nuevas tecnologías estamos trabajando en un portafolio de más de 13 mil millones de euros en proyectos con ofertas presentadas por más de tres mil millones de euros. Y de esas, más de mil millones de esas ofertas en fase de análisis para adjudicación, lo cual demuestra nuestra capacidad para buscar y aprovechar nuevas oportunidades de negocio y sienta las bases para el futuro próximo. Un hito importante de esta gestión son nuestros primeros proyectos adjudicados en 2024. En este mes de abril, se han adjudicado dos proyectos para el equipo de construcción, siendo el primero en Arabia Saudita por 97 millones de euros, y el segundo un proyecto de ingeniería en Sudáfrica por poco más de 2 millones de euros.

José Antonio Hurtado: Pasando a describir el negocio con más detalle. Como lo comenté hace unos momentos, durante el primer trimestre cerramos con un portafolio de más de 3,600 MW, compuesto de 55 proyectos situados en diferentes partes del mundo y en diferentes etapas de desarrollo, construcción y/u operación.

En cuanto a proyectos en diferentes etapas de desarrollo, la región de las Américas cerró un portafolio con 26 proyectos que suman una capacidad total de 1,702 MW. En particular, en México contamos con 3 proyectos de generación de energía solar fotovoltaica en etapa de desarrollo avanzando, los cuales, y que presentan grandes oportunidades de negocio en el mediano plazo. El gran crecimiento de la demanda energética que está viviendo el país, y como he comentado anteriormente, el fenómeno del *nearshoring* que además de incrementar la demanda de energía exponencialmente, también va a traer inversión en México por la localización de las cadenas productivas y por la necesidad de ofrecer soluciones tecnológicas a requerimiento de los clientes, que representan grandísimas oportunidades de negocio para Cox Energy. No

solamente en lo que se hace referencia al crecimiento de los Activos de generación, sino en la división de Clientes para ofrecer productos y servicios de valor añadido a los clientes.

Por último, durante el primer trimestre, la región de EMEA (*Europe, Middle East & Africa*) cuenta con un portafolio de 1,898 MW, compuesto de 26 proyectos en etapas de desarrollo y construcción principalmente en España, Marruecos y Sudáfrica, y con la planta de ciclo combinado, hibridada con termo solar que está en operación en Argelia. Para mayor información del portafolio, lo tienen, toda esta información en nuestra página web.

Cox Energy se posiciona firmemente con un crecimiento sostenido y rentable en el futuro. Estamos comprometidos para aprovechar al máximo las oportunidades que ofrecen los mercados globales, generando valor para nuestros accionistas y contribuyendo al desarrollo sostenible del sector energético.

José Antonio Hurtado: Permitirme que me enfoque en la división de trading y autoconsumo, en esta división hemos logrado generar más de \$200 millones de pesos de ingreso durante el trimestre, lo que representa un crecimiento del más del 50% contra el mismo periodo del 2023. Este crecimiento refleja el creciente interés en la transición hacia las energías renovables y muestra la gran oportunidad que existe en el negocio de la comercialización de energía y autoconsumo, tanto en el continente americano como en Europa. Como recordatorio, además de las licencias para comercializar energía en México y España, también contamos con licencia en Colombia y Chile. Y como he comentado anteriormente, somos una *utility* verticalmente integrada y esta estrategia de negocio permite que las sinergias entre las distintas áreas, nos permiten maximizar la rentabilidad del negocio en toda la cadena de valor. La comercialización de energía es una herramienta que justamente permite conseguir este gran objetivo que es la maximización de la rentabilidad de todo el negocio de Cox Energy.

Y un hito que reafirma esta tendencia, es la reciente autorización que recibió Cox Energy en España, a modo de ejemplo como suministrador de energía renovable para el Ayuntamiento de Bilbao, con el cual la Corporación Municipal nos ha adjudicado un contrato de comercialización de 3GWh al año. Continuaremos trabajando hacia el crecimiento rentable de la división para impulsar la adopción de energías renovables a nivel mundial.

José Antonio Hurtado: La división de Construcción y nuevas tecnologías como lo comenté hace un momento, ha mantenido un esfuerzo importante en la actividad comercial, incrementando pipeline de proyectos y ofertas presentadas, como he descrito anteriormente, durante el primer trimestre del 2024.

El primer proyecto adjudicado en este 2024, que lo he comentado anteriormente, es para la construcción de un sistema de generación de energía eléctrica aprovechando el vapor en una planta de producción de químicos en Arabia Saudita. El sistema consta de una turbina de vapor de 60 MW y el proyecto se estima tendrá una duración de construcción de poco más de 2 años, con una inversión entorno de los 97 millones de euros.

José Antonio Hurtado: En cuanto a los resultados, el primer trimestre de 2024 ya consolida tres meses completos de operación con los activos adquiridos en el 2023. Como lo he comentado anteriormente, tanto la plataforma europea adquirida en septiembre del 2023, como los activos productivos de energía de Abengoa cuya transacción se cerró a finales del 2023.

Los ingresos cerraron en \$789 millones de pesos, multiplicando por 6 veces con respecto a los ingresos obtenidos en el primer trimestre del año anterior. Los ingresos reportados por segmento de negocio fueron \$398 millones de pesos en activos en operación. Tanto el negocio de Argelia, como la planta híbrida de ciclo combinado, con la planta híbrida de ciclo combinado de gas y termo-solar de 50 MW. Como la planta de Bioenergía en Brasil que cuenta con una capacidad de generación de 70 MW, y los activos en Chile de plantas fotovoltaicas. Otros \$200 millones de pesos en comercialización y autoconsumo (principalmente por los negocios de México y España), como he comentado anteriormente, y \$191 millones de pesos por la división de Construcción y nuevas tecnologías, superando cada uno las metas establecidas para este periodo.

El EBITDA consolidado del trimestre reportó \$71 millones de pesos, versus una pérdida de 13 millones de pesos si lo comparamos con el primer trimestre del año 2023. El EBITDA por segmento del negocio fue, respectivamente: \$70 millones de pesos por los Activos en Operación, \$28 millones de pesos por la Comercialización y Autoconsumo, y una pérdida de \$27 millones de pesos en Construcción y nuevas tecnologías. La razón de esta, de este EBITDA negativo en el segmento de construcción es principalmente resultado de los gastos de gestión y administración registrados durante el trimestre. Mismos que no fueron compensados por los ingresos ya que la división se encontraba en plena fase de adjudicación de proyectos, como he comentado anteriormente. Dicho efecto será ampliamente compensado con los ingresos estimados durante el, estimados que tenemos previstos, durante el resto del año 2024, resultado de las adjudicaciones antes comentadas del proyecto en Arabia Saudita y Sudáfrica, así como los diferentes proyectos que estimo que se cerrarán a lo largo de este 2024.

José Antonio Hurtado: En cuanto a los temas ASG, nuestro objetivo es implementar una cultura de desarrollo sostenible, a través de las mismas iniciativas ASG y convertir a Cox Energy en una empresa

sostenible de referencia desde el punto de vista ambiental, social y de gobierno corporativo, contribuyendo al desarrollo sostenible y generando valor a largo plazo.

Como mencionamos en la última llamada, durante el año 2024 me dedicaré de lleno a colaborar con el equipo en la creación de una estrategia y un modelo de gestión bien definido. Esto incluirá la definición de las métricas y KPIs que nos permitan alcanzar nuestras metas sostenibles, acercándonos cada vez más a los compromisos establecidos en el Pacto Mundial y los Acuerdos de París para el año 2030.

Nos encontramos en una posición estratégica para contribuir significativamente a varios de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. En el aspecto ambiental, me gustaría destacar que participamos activamente en la transición a energías renovables, en la eficiencia energética y en la gestión de residuos y reciclaje, trabajando para proporcionar energía asequible y respetuosa con el medio ambiente a través de nuestras soluciones de energías renovables. Además, nos esforzamos por garantizar el acceso universal a agua limpia y saneamiento.

En el ambiente de salud y bienestar de nuestros colaboradores implementamos políticas y prácticas rigurosas de seguridad y salud ocupacional. Además, promovemos activamente la igualdad de género y la diversidad en toda nuestra organización.

En cuanto al gobierno corporativo, contamos con sólidos mecanismos de control y transparencia, incluyendo un comité de sostenibilidad, códigos de ética y conducta, y estándares rigurosos de divulgación y *p*. Facilitamos la participación de los accionistas, además de contar con todos los órganos de gobierno corporativo para una administración y desarrollo de la empresa responsable.

Todos nuestros compromisos ASG son esenciales para materializar nuestra visión de un futuro sostenible y próspero. Estamos firmemente comprometidos por la acción climática y con colaborar estrechamente con todas las partes interesadas para generar un impacto positivo tanto en el mundo, tanto en el mundo, como en nuestro entorno.

José Antonio Hurtado: Y ya por último permitirme, que en la búsqueda constante que tenemos del mejor talento profesional, y la realidad es lo que contamos actualmente en la plantilla de Cox Energy para la gestión efectiva de las diferentes líneas de negocio y divisiones. Me es grato informarles que hemos hecho cambios a nivel ejecutivo, recientemente se integró a nuestro equipo como “Líder Global para el Desarrollo del Portafolio de Activos de Generación” en Cox Energy, Lamberto Camacho.

Lamberto ha liderado posiciones como Vicepresidente de Desarrollo para Europa y América Latina en Grupo Sonnedix, Consejero Delegado en *Engie Solar* en México y Centroamérica, Director General de *África Energy*

Corporation, y actual miembro del consejo de Ibox. Y estamos seguros de que su integración y experiencia aportará grandísimo, un grandísimo valor a nuestra empresa.

Con esto doy por terminada mi participación del día de hoy y agradezco sinceramente su apoyo continuo y confianza en Cox Energy.

Operadora. Dani, por favor procede a abrir la sesión de preguntas y respuestas. Muchísimas gracias.

Operadora: Gracias, José Antonio.

Ahora llevaremos a cabo una sesión de preguntas y respuestas. Si quisieran hacer una pregunta, por favor presionen el botón 'levantar la mano' que está situado en la parte inferior de la pantalla. Si estás conectado por teléfono, por favor marca asterisco 9. Les recordamos que todas las líneas están en silencio. Cuando sea su turno para hacer una pregunta, se les dará la palabra, entonces podrán activar su micrófono y hacer su pregunta. Pausaremos un momento para recibir preguntas.

Operadora: Las primeras preguntas que tenemos disponibles son las de Martín Lara de Miranda Global Research.

Nos las envió por escrito, con lo cual dice:

"Buenos días y enhorabuena por los resultados trimestrales. Tengo las siguientes preguntas, con lo cual podemos ir tomando una a una. ¿Cuál consideran que será la inversión necesaria para el nuevo proyecto en Arabia Saudita? ¿Y cuándo esperan que empiece a operar?"

José Antonio Hurtado: Muchas gracias Martín. El proyecto es un proyecto, como he comentado anteriormente, en construcción con un importe total de 97 millones de euros al cambio, aproximadamente 103 millones de dólares. Es un proyecto, evidentemente no es de inversión, es un proyecto de ejecución como contratista. Eh, y la operación estará en dos años como lo he comentado hace un par de, hace un par de minutos.

Operadora: Ok. Luego hay una segunda pregunta de Martín, que es:

¿Cómo ven las ventas consolidadas y el margen EBITDA de Cox durante los próximos trimestres?

José Antonio Hurtado: Bueno, muchas gracias a Martín por la pregunta. Yo creo que lo más relevante es justamente lo que hemos comentado de lo que ha pasado este trimestre. Este trimestre hemos consolidado justamente las dos grandes operaciones corporativas que hicimos el año pasado. A los antiguos activos de Cox Energy, que era empresa basada única y exclusivamente con activos en Latinoamérica, integramos la división europea en septiembre, como comenté anteriormente, y hemos integrado también los activos que venían de la división de Abengoa de parte, de la parte de energía, los activos productivos. Eso se dio, eso se dio también en diciembre y el éxito de los resultados de este primer trimestre conlleva que ya tengamos toda la compañía integrada.

En cuanto a las expectativas, evidentemente es la consolidación de del negocio con un resultados, mucho más, eh mucho más relevantes que el cierre del año pasado por la integración justamente de todo este año de la operación. Y además se une a los resultados de marzo, como he comentado anteriormente, justamente el desempeño del activo que tenemos en Brasil, que durante este primer trimestre ha estado parada la producción por el tema justamente, de, de la cosecha de la caña que empieza a partir de, de la caña de azúcar, que empieza a partir de mayo y a partir de ese momento veremos evidentemente como incrementa diferencialmente también los resultados.

Por lo tanto, contestando la pregunta, la expectativa es consolidar de manera muy relevante e importante el negocio, comparándolo con el año 2023. Y aparte, como he comentado, pues con el crecimiento de las otras líneas de negocio que tienen que ver con la comercialización y autoconsumo; y por otro lado, pues con todo el tema de construcción y nuevas tecnologías.

Operadora: Perfecto. Muchas gracias. Y luego una tercera y última pregunta de Martín:

¿Cómo están viendo el apalancamiento de la empresa en el futuro? ¿Nos pueden dar un poco de color o expectativas en ese sentido?

José Antonio Hurtado: Bueno, a mí lo que me gustaría decir es que hoy en día si vemos la deuda que tiene la compañía, la deuda no tiene una deuda corporativa, lo que tiene es deuda en proyecto. Que

evidentemente, pues la contrapartida es el mismo proyecto y no tenemos, eh, digamos una deuda eh, con la cual, digamos compensar, el resultado hoy en día, eh.

Evidentemente, el Project Finance y lo voy a poner en antecedentes que tenemos es el de Argelia, es un *project* que termina el repago de la deuda en el año 2026 y es un proyecto que tiene una vida hasta en el PPA, el contrato de compra venta de energía en Argelia hasta el 2036. Es decir, la expectativa es que tenemos un balance muy saneado, eh, para afrontar el gran reto de crecimiento que tenemos para los próximos años.

Operadora: Muchas gracias, José Antonio. Daremos una última pausa en caso de que cualquier otra persona quiera hacer una pregunta.

De acuerdo, por el momento no hemos recibido más preguntas. De modo que con esto concluye nuestra sesión de preguntas y respuestas. Me gustaría devolver la palabra a José Antonio Hurtado para que haga los comentarios finales.

José Antonio Hurtado: Muchas gracias, Dani. Ehh reiterar para mí ha sido un auténtico placer compartir con ustedes el avance del trimestre de Cox Energy, y agradezco sinceramente el interés en nuestra empresa y espero haberles brindado información valiosa sobre los recientes acontecimientos y sobre lo que viene. Muchísimas gracias a todos.

Operadora: Con esto concluye nuestra llamada de hoy. Ya pueden desconectarse. Que tengan muy buen día.