



2T21 Llamada de Resultados

Jueves, 29 de julio de 2021

9:00 a.m. Hora Ciudad de México

Operadora: Buenos días, mi nombre es Daniela y seré la operadora de la llamada. Todas las líneas se han puesto en silencio para evitar ruido de fondo. Esta es la llamada de resultados del segundo trimestre del 2021 de Cox Energy América. Habrá una sesión de preguntas y respuestas después de los comentarios iniciales del presentador, y se darán instrucciones en ese momento.

Hoy está con nosotros el **señor José Antonio Hurtado**, Director General, quien nos dará un resumen general de los factores que influenciaron los resultados operativos de Cox, el **señor Javier García**, Director de Finanzas y el **señor Enrique González**, Vicepresidente de Relación con Inversionistas.

Discutirán el desempeño y la estrategia de la Compañía, según el reporte de resultados del segundo trimestre del 2021 publicado este miércoles 28 de julio. Si no recibió el reporte, por favor contacte al departamento de RI de Cox Energy América y ellos se lo enviarán por correo. Por favor tome en cuenta que esta llamada es únicamente para inversionistas y analistas, y no se tomarán preguntas de los medios de comunicación, ni se deberá reportar sobre la llamada.

Cualquier declaración a futuro hecha durante esta llamada, está basada en información disponible actualmente. Por favor consulte el aviso legal del reporte de resultados como referencia en este aspecto.

Ahora le cedo la palabra al señor José Antonio Hurtado.



José Antonio Hurtado, Director General: Buenos días a todos. Gracias por acompañarnos hoy en nuestra primera llamada de resultados como empresa pública. Me da gusto tener esta llamada el día de hoy para responder cualquier pregunta que tengan. Como probablemente sabrán, me uní a la Compañía hace seis meses, para dirigir el Plan Estratégico de Cox con el objetivo de buscar crecimiento rentable y de largo plazo, manteniendo nuestro compromiso con ASG en el núcleo de la Compañía.

Me gustaría empezar dando un poco más de detalle sobre de mi experiencia profesional. He trabajado en el sector de energía por más de 23 años y he vivido en diferentes países de América Latina. Previo a Cox, estuve en Grupo Naturgy por más de 20 años, donde fui Director de Panamá, Director de la línea de negocio de electricidad en Colombia y responsable de dirigir la transformación y digitalización de la compañía en México. Esto me ha permitido presenciar la evolución del sector y entender las diferentes culturas y oportunidades de negocio en algunas de las regiones donde operamos.

Estoy muy emocionado de formar parte de Cox Energy América y de plantear los fundamentos necesarios para lograr los objetivos establecidos en el plan estratégico 2020-2024. Somos la primer empresa en el sector de energía renovable listada en mercados de capitales Latinoamericanos y nos constituimos, por definición, como una Compañía 100% verde. Creo fielmente en que el factor humano y el talento son clave para el éxito de nuestro plan y en Cox contamos con un equipo de personas talentosas con extensa experiencia en la industria, conocimiento, compromiso y disciplina, que nos permitirá buscar siempre el mayor retorno para nuestros accionistas, tomando en cuenta los intereses de todos los grupos de interés.

Al ser nuestra primera llamada de resultados, me gustaría darles una actualización de nuestro portafolio, los puntos más importantes del trimestre y el estatus de algunos de nuestros proyectos.



Estamos en negociaciones para expandir nuestro alcance en Europa, con la adquisición del 40% de Ibox Energy, una Compañía fotovoltaica con más de 4 GWp en su *pipeline*, principalmente en España. Esta es una transacción de transformación que nos dará presencia en dos continentes, incluyendo activos consolidados en Europa. Esto nos permitirá capitalizar muchos de dichos activos para ejecutar de manera más eficaz nuestra estrategia de crecimiento en América Latina. El mercado de energía renovable no está creciendo en Europa, por lo que es buen momento para capitalizar esa plataforma a valuaciones atractivas y buscar más oportunidades rentables y de crecimiento en América Latina.

Cambiando a nuestra operación en América Latina, Sonnedix Cox Energy Chile, un *joint venture* entre Cox Energy América y Sonnedix Chile Holding SpA, una compañía de JP Morgan Energy, firmó un acuerdo de financiamiento con Sumitomo Mitsui Banking Corporation para el desarrollo del proyecto “Sonnedix Meseta de los Andes”, por una inversión estimada de \$120 millones de dólares. El proyecto se encuentra actualmente en etapa de construcción e incluye una plataforma solar fotovoltaica de 160 MWp, una subestación y una línea de transmisión de alta tensión de 15.6 km.

Durante el trimestre, añadimos seis nuevos proyectos al portafolio con una capacidad total de 388 MWp en diferentes etapas de desarrollo. Combinando estos proyectos al *pipeline* existente, a la fecha Cox Energy América maneja un total de 43 proyectos en diferentes etapas de desarrollo, lo cual agrega un total de 2.2 GWp atribuibles a la Compañía, dentro de la región latinoamericana. Para mayor detalle acerca de la localización, tamaño y etapa de cada proyecto dentro del portafolio activo, por favor consulten el reporte de resultados más reciente, publicado ayer por la tarde.

Todos nuestros proyectos están actualmente en la etapa de desarrollo, con 56 MWp en construcción o en operación, 1,083 MWp en desarrollo avanzado y *backlog* y 1,032 MWp en la fase inicial de



desarrollo. Esto resultó en ingresos de operación de 2.32 millones de pesos, y una pérdida neta de 13.6 millones de pesos para el trimestre.

La estrategia de Cox está basada en cuatro pilares fundamentales. Primero, una estrategia financiera sólida que nos ha permitido alcanzar las metas iniciales de nuestro plan estratégico, como nuestra OPI hace solo un año y el nuevo proceso de suscripción de acciones que acabamos de anunciar. Segundo, tenemos un concepto claro de desarrollo de negocio. Contamos con una estrategia diferenciada en cada región en la que operamos con un portafolio relevante enfocado en la manera en la que queremos hacer negocios y la dirección que queremos tomar. Tercero, tenemos una fuerte estrategia comercial que nos permite cerrar contratos a corto y largo plazo. Esto nos permite tomar ventaja del mercado de energía *spot*. El cuarto pilar es nuestro equipo administrativo ampliamente experimentado y dedicado. Hemos estado fortaleciendo el equipo administrativo desde la OPI para contar con los recursos necesarios para llevar a la Compañía al siguiente nivel. Todo esto trabaja en conjunto para permitirnos alcanzar los objetivos establecidos en el plan de negocio 20-24, el cual es tener 1,400 MWp en operación propia, desinvertir más de 2,000 MWp y más de 3,000 MWp en nuevos *pipelines* y *backlog*. En las siguientes semanas, compartiremos con ustedes una vista más detallada de nuestro plan estratégico, así como los objetivos que hemos establecido a corto y largo plazo para la Compañía.

También me gustaría aprovechar esta oportunidad para actualizarlos en nuestro plan de ajustes a la estructura corporativa y operativa de Cox. Como saben, hicimos cambios a nuestra estructura corporativa previo a nuestra OPI en julio del año pasado. Esta nueva estructura permitió llevar a cabo nuestra OPI en México y tomar ventaja de las oportunidades en los mercados latinoamericanos. Ahora buscamos seguir con los ajustes de estructura de nuestro negocio, para permitirnos cumplir los objetivos establecidos en nuestro plan estratégico. Esto también asegurará que estemos en la mejor



posición posible para continuar con el crecimiento de nuestras diferentes líneas de negocio y dar resultados fuertes a nuestros accionistas, mientras nos mantenemos alineados a las mejores prácticas de Gobierno Corporativo, para seguir fortaleciendo la aplicación de procesos institucionales adecuados. Como resultado de la adquisición de Ibox anunciada el pasado julio, la nueva estructura corporativa y operativa incluye dos líneas de negocio diferentes: una dedicada por completo al negocio de generación de energía que incluye activos de la operación europea y el *pipeline* de proyectos para la región LatAm; la otra línea de negocio nos permitirá integrar verticalmente otras operaciones, como lo son comercialización de energía, generación distribuida, O&M, Administración de Activos y operaciones propias de líneas de transmisión.

Como mencioné anteriormente, nuestro modelo de negocio es verde por definición. No obstante, queremos llevar nuestro compromiso ASG al siguiente nivel y estamos trabajando en establecer las herramientas necesarias para alcanzar nuestros objetivos ASG. Nuestro plan es definir una estrategia completa de ASG al final del año, para ponerse en marcha a principios de 2022. El primer paso para esto es crear un Comité de Sustentabilidad, el cual ha sido aprobado por el Consejo de Administración. Una vez que esté establecido por completo, comunicaremos más detalles al mercado.

Finalmente, como parte de nuestra estrategia de mejorar nuestra comunicación al mercado y adoptar las mejores prácticas corporativas, fortalecimos nuestro equipo de Relación con Inversionistas con la creación de la Vicepresidencia de Relación con Inversionistas, dirigida por Enrique González Casillas, quien cuenta con más de 12 años de experiencia en RI en empresas públicas, como Genomma Lab, Alsea, Grupo Lala, además de cofundar la Asociación Mexicana de Relación con Inversionistas. Fue reconocido recientemente como uno de los 40 debajo de 40 mejores profesionales de RI por la Asociación Nacional de Relación con Inversionistas, NIRI. Enrique nos guiará hacia una comunicación



más eficiente y cercana con todos ustedes. La VP de Relación con Inversionistas es un factor clave para llevar al siguiente nivel a Cox Energy América como compañía pública. Estaremos felices de contestar cualquier pregunta que tengan con respecto a los resultados y estrategia de la Compañía.

Operadora, por favor dé inicio a la sesión de preguntas y respuestas.

...SESIÓN DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Operadora: Gracias José Antonio. Ahora llevaremos a cabo la sesión de preguntas y respuestas. Si quiere hacer una pregunta, por favor presione el botón “levantar la mano” ubicado en la parte inferior de la pantalla, si está conectado vía teléfono, por favor marque *9. Les recordamos que todas las líneas se han puesto en silencio. Cuando sea su turno de preguntar, tendrá permiso de hablar, posteriormente le será permitido activar su micrófono y hacer su pregunta. Ahora, pausaremos para preguntas.

Nuestra primera pregunta viene de la línea de Martín Lara. Por favor diga el nombre de su compañía y haga su pregunta.

Martín Lara: Buenos días José Antonio, gracias por la llamada. Tengo solo una pregunta, ¿cuáles son sus expectativas de crecimiento para el próximo año?

José Antonio Hurtado, Director General: Muchas gracias, muchas gracias Martín por la pregunta. Como pueden ver en el reporte de resultados que publicamos ayer, contamos con un *pipeline* fuerte, esto incluye también varias oportunidades que hemos identificado por más de 2 GWp distribuidos en diferentes mercados, incluyendo, sabes, Chile, Colombia, Panamá, México y otros países de la región del Caribe. Como mencioné anteriormente, la mayoría de nuestros proyectos siguen en la etapa de desarrollo, con operación comercial con fecha a 2025. Así que, yo diría que en el corto plazo, el



proyecto más importante para nosotros es “La Meseta” como mencioné, en Chile, el cual se encuentra ya en construcción, y estimamos que estará listo para el próximo año, al inicio del próximo año.

Y también, me gustaría clarificar que en los próximos meses, les estaremos dando más color en el plan de negocio 20 - 24 del que hemos hablado en el reporte de resultados y en esta llamada. Este plan será la base de nuestras operaciones para los próximos años. Espero que esto esté bien para ti, para responder la pregunta.

Martín Lara: Sí, muchas gracias.

Operadora: Gracias. Nuestra siguiente pregunta viene de la línea de Guillermo. Por favor diga su nombre completo y el de su compañía antes de hacer su pregunta.

Guillermo: Hola, soy Guillermo Lagos de Santander. José Antonio solo tengo una pregunta rápida. Mencionaste que la oferta de derechos se acaba de anunciar. ¿Puedes darnos un poco más de detalle sobre esa transacción y lo que deberíamos saber, algunos puntos importantes, alguna actualización?

Enrique González, Vicepresidente RI: Hola Guillermo, soy Enrique González. Tomaré esta pregunta y gracias por preguntar. Como se anunció hace un par de semanas, comenzamos el proceso para un aumento de capital. Acabamos de terminar la primera ronda la semana pasada, o al principio de esta semana y mientras hablamos se está llevando a cabo la segunda ronda para cualquier suscripción preferente adicional como se mencionó en el evento relevante que anunciamos hace un par de semanas. Estas primeras dos rondas son únicamente para inversionistas existentes y, como fue autorizado por la junta de accionistas, tendremos oportunidad de una tercera ronda, una vez que estas primeras dos rondas hayan terminado, que permitirá a nuevos inversionistas formar parte de las acciones de Cox Energy. Esto será a principios de agosto. Lo que tenemos, la autorización que se nos



concedió es por casi, un poco más de 18 millones de acciones, nuevas acciones, con un precio fijo por acción de \$34 pesos. Así que esperamos que esto ayude a incrementar la operación y liquidez de la acción y también a capitalizar bajo este nuevo aumento en capital para ayudarnos a guiar el crecimiento y estrategias que tenemos como compañía para los siguientes trimestres.

Guillermo: Gracias.

Enrique González, Vicepresidente RI: De nada.

Operadora: Nuestra siguiente pregunta es de Carlos Alcaraz. Carlos, ¿podrías decirnos de qué compañía estás llamando?

Carlos Alcaraz: Hola, buenos días José Antonio. Soy Carlos Alcaraz de Apache Analysis. Yo tengo solo una pregunta. ¿Cuál es el estatus actual de la adquisición de Ibox Energy?

José Antonio Hurtado, Director General: Muchas gracias, Carlos, por la pregunta. En este momento, como sabes, hemos emitido una oferta de compra por el 40% de la compañía y estamos en el proceso de, en este momento, tratar con el 60% restante. Esperamos terminar este proceso en septiembre, así que probablemente para el último trimestre del año tendremos Ibox integrado a Cox Energy América.

Carlos Alcaraz: Ok, es muy claro. Gracias.

Operadora: Gracias. No hemos recibido más preguntas hasta este punto, esto concluye nuestra sesión de preguntas y respuestas. Ahora me gustaría ceder la palabra a José Antonio Hurtado para los comentarios de cierre.



José Antonio Hurtado, Director General: Gracias por acompañarnos hoy. Como mencioné anteriormente, Cox Energy América es la única compañía pública de su tipo en los mercados de América Latina. Tenemos una clara estrategia con metas a corto y largo plazo alineadas a las tendencias globales. También estamos comprometidos a las mejores prácticas de ASG como consecuencia natural de nuestra naturaleza verde. Desde ahora, estaremos actualizándolos en el desarrollo del portafolio, resultados y cualquier actualización relevante de nuestros proyectos en tiempo y de forma proactiva. Por favor no duden en contactarnos si tienen más preguntas. Apreciamos su interés en Cox Energy América y esperamos hablar nuevamente con ustedes pronto.

Operadora: Eso concluye la llamada de hoy, pueden desconectarse ahora.