

Alejandro Correa – Construcciones El Cóndor

Buenas tardes a todos, agradecemos su presencia en la teleconferencia del día de hoy, donde presentaremos los resultados del segundo trimestre del año 2023 de nuestra compañía. Vamos a la tabla de contenido, como ha sido habitual en la llamada, queremos comenzar resaltando algunos hechos relevantes del trimestre. Después les contaremos sobre nuestro backlog que son los proyectos que tenemos firmados y que generarán ingresos a futuro. Sumado a contarles un poco de nuestras inversiones, posteriormente analizaremos la información financiera de la compañía, iniciando por algunos comentarios acerca de la situación sectorial. Luego nos enfocaremos en revisar los resultados acumulados del primer trimestre, el primer semestre del año y hablaremos del desempeño de nuestra acción en el Mercado de Valores colombiano y la actual composición accionaria, también hablaremos sobre temas de gobierno corporativo, básicamente lo relacionado con criterios ambientales, sociales y de gobierno, y finalmente daremos un espacio a preguntas que les agradecemos si nos pueden ir haciendo, si tienen, si no lo dejan para lo último, pero nos les agradecemos mucho, si nos pueden ir haciendo las preguntas en el chat de esta llamada.

Hechos relevantes 2T-2023

Bueno, iniciando la presentación, como hechos relevantes del trimestre. Tenemos que firmamos un contrato de crédito no rotativo de mediano plazo con Bancolombia por valor de 62.000 millones de pesos con destinación exclusiva al pago de nuestros proveedores. Este contrato tiene un plazo de 4 años de amortización a capital y un período de gracia de capital e intereses a 1 año.

Adicionalmente, les queremos contar que el 30 de junio construcciones El Cóndor suscribió una modificación integrada contrato de crédito que tenemos con Bancolombia, Davivienda y que tiene como fuente de pago la venta del activo Pacífico 3, esta modificación nos permitió capitalizar los intereses causados a la fecha durante el año 2023. Ahorita Diana les cuenta un poco sobre el efecto en los estados financieros y adicionalmente cambia la fecha de vencimiento del crédito de mayo del año 2023 a mayo del año 2024.

Ambos puntos anteriores, hacen parte de nuestro reperfilamiento de la compañía que venimos adelantando en el último semestre y que tiene como objetivo mejorar nuestra liquidez, fortalecer nuestra relación con financiadores, clientes y proveedores.

Backlog

Arrancando ya con información directa de los resultados, tenemos el backlog a junio 30 del 2023. El Backlog entendido como el saldo de obras contratadas y por ejecutar y que a futuro van a generar ingresos operativos, se ubicó en 2,57 billones de pesos, el 72% de este Backlog se asocia a contratos que tenemos que llamamos EPC, que son contratados con terceros, por fuera de nuestro portafolio de inversiones, donde el contrato más representativo es el contrato de Magdalena 2, que está en ejecución y tenemos un contrato que se anunció en anteriores teleconferencias que Ruta Al Sur que está en proceso de inicio su construcción.

El 25% son contratos de obra pública, donde el contratante, antes Invías y tenemos el contrato de acceso al túnel del Toyo, que solo la semana pasada anunciamos el cale del túnel, con lo cual se conquista el riesgo geológico de esta obra y por otro lado tenemos un contrato en Putumayo con el Invías, que es el que ha sido conocido como la variante de San Francisco. Ambos contratos están en ejecución y como les decía el contratante, es el Invías.

Por último, tenemos el 3% de nuestro Backlog está asociada a los trabajos que estamos haciendo a nuestras propias con sus concesiones, donde está Ruta Al Mar y Pacífico 3 a través de los frentes de trabajo que llamamos Antioquia- Bolívar, IRRA y que como son contratos en terminación que tienen demoras de alrededor del 3 años, hoy son los que aportan gran parte de los resultados negativos acumulados a junio del año 2023, como veremos a continuación.

No quiero pasar esta diapositiva sin resaltar la importancia de contar con este Backlog que nos permite dar visibilidad a un volumen importante de ingresos en el año 2023 y 24, y no depender de estos ingresos en nuevas contrataciones y claramente el crecimiento de la facturación de unos 866.000 millones de pesos en el 2022 que proyectamos puede crecer a 1.1 billones de pesos en el año 2023. Dependerá de hitos muy importantes que permiten el inicio del proyecto Ruta Al Sur que es el que ven en la gráfica de la izquierda resaltado como verde oscuro en la base de la gráfica. Entonces todavía seguimos trabajando en estos sitios que nos permitirán arrancar esta obra y confirmar que la facturación del año va a crecer de forma importante en la medida que tengamos demoras en estos sitios, pues vamos a tener una facturación muy parecida a la del año pasado.

Inversiones

Pasando el backlog y entrando a nuestras inversiones, arrancó recordándoles nuestro portafolio de inversiones, está compuesto por varios activos, pero el 3 de ellos son principales, donde tenemos el 48% de participación en Pacífico 3, el 50% de participación en Ruta Al Mar y, por último, una participación del 21% en la Concesión Vías Del Nus.

Concesión Pacífico 3

Tenemos un grado de avance de ejecución de la obra del proyecto de 97% y estamos proyectando el fin de la obra para diciembre del año 2023, contándoles un poco sobre el tráfico, este medido como número de vehículos es un tráfico que ha excedido históricamente nuestras expectativas, alcanzando un 119 % para junio del proyectado que teníamos originariamente en la concesión. Cuando nos pasamos al recaudo en la situación es completamente contraria, lo que vemos es un déficit de recaudo debido a que para el año 2023 esperábamos haber entregado todas las unidades funcionales y con esto se hubiera activado un ajuste tarifario en el peaje Supía debido a eventos eximentes de responsabilidad del contratista, esta demora se ha dado y hoy en día no hemos terminado las obras, con lo cual no se ha ajustado el peaje en Supía y por esto la deficiencia o el déficit en niveles de recaudo. Ahora es muy importante resaltar es que el tráfico de esta concesión, si bien es, mejor que el proyectado, está sufriendo efectos negativos que se asocian a los pare y siga que tenemos en la vía, La Pintada - La Felisa y esperamos que una vez eliminen todos esos pare y siga hacia diciembre del año 2023, veamos sumado al ajuste de tarifa del peaje Supía, veamos un resultado muy positivo.

Ahora como hitos relevantes de este contrato de este proyecto, esta inversión tenemos que durante el segundo trimestre del año el Estado nos reconoció lo que llaman el DR (Diferencia de Recaudo), que es la forma como el Estado asume el riesgo comercial de las concesiones públicas. Entonces cada cierto momento en el contrato de concesión, puntualmente en 3 momentos en el año 8, en el año 3 y en el año 18, la nación calibra cuánto ha sido el tráfico acumulado versus lo que tiene en el contrato de concesión y la diferencia lo reconoce vía un pago, que se conoce como diferencia de recaudo o DR este dinero lo recibimos en el segundo trimestre del año, lo cual confirma y digamos robustece el caso de inversión que tenemos sobre esas concesiones de APPS públicas.

Como segundo hito, tenemos que seguimos avanzando en la terminación de la Unidad Funcional 5, ahorita les contaba que esperamos terminar la completamente para diciembre del año 2023, pero ya con la entrega de 8 km durante el trimestre, pues estamos cada vez un poco más cercanos del fin de la obra muy importante resaltarles que para terminar esta obra no tenemos condiciones diferentes a ejecutar la obra que nos puedan retrasar el fin de la obra, ya se compraron todos los predios, tenemos las licencias ambientales y ya todo el tema de manejo de redes se terminó completamente. Entonces, podemos tener mucha visibilidad del fin de la construcción y levantamiento de los papeles y siga en la vía de la Unidad Funcional 5, y por último, simplemente contarles y reportar que a la fecha, la vigencia futura del año 2022, que son esos pagos periódicos que hace el Estado para mantener el equilibrio del contrato y que están previamente diseñados en el contrato de concesión a la fecha de hoy no nos han terminado de pagar la vigencia del 2022, siendo esta la primer vez que se da una demora en el pago de una vigencia futura. En total se nos adeuda 96.000 millones de pesos y desde hace un par de meses están empezando a causarse intereses moratorios en contra del Estado, a una tasa del DTF más 10. Esperamos entonces que la ANI corrija esta situación y mande un mensaje de estabilidad al sector a través del pago, como lo hizo con el DR en los meses anteriores.

Concesión Ruta Al Mar

Pasando a la siguiente inversión en Ruta Al Mar tenemos un avance de la ejecución de la obra del 92.58 % en cuanto al tráfico, es importante resaltar como pueden ver en la gráfica de la izquierda, como la brecha entre proyectado y real empieza a volverse más pequeña, esto debido a que es una concesión que tiene una tesis de atracción de tráfico, que se debió haber dado de acuerdo con la proyección desde el año 2020, pero que la demora en la obra ha demorado esa atracción de tráfico. Pero en los últimos 2 trimestres, 3 trimestres hemos venido entregando una infraestructura vital para la tesis de atracción de tráfico y efectivamente, empezamos a ver cómo el tráfico se empieza a robustecer en nuestro corredor vial.

Por el lado del recaudo, tenemos una situación muy parecida a lo que viene pasando con la cantidad de vehículos donde el ingreso también se empieza a agotar y se empieza a acercarse al 100%. Como hitos relevantes de esta concesión, tenemos que durante el trimestre se iniciaron unas manifestaciones sociales en la vía Cereté – Lórica, es la doble calzada que estamos construyendo entre estos dos municipios, estas manifestaciones sociales nos han impedido avanzar con la obra y digamos que hoy tenemos una duda, si se va a poder o no terminar esta infraestructura necesaria para el Departamento de Córdoba.

Por otro lado, reportamos positivamente que la ANI ha venido avanzando en la suscripción y en la negociación de las actas de compensación de riesgo por la imposibilidad de cobrar el peaje Caimanera en el norte del proyecto y adicionalmente, por el no ajuste de tarifas de peaje del año 2022 al 23, les recuerdo que esta concesión tiene un fondo interno de recursos que permite curar los riesgos a cargo de la Nación, entonces, en la medida que se va avanzando en la suscripción de actas, esperábamos que el dinero empiece a fluir y soporte el equilibrio contractual sin generar ningún tipo de traumatismo para los socios, ni la financiación del proyecto y por último, informar que debido a estos hitos que les acabo de contar, la imposibilidad de recaudar el peaje caimanera, la imposibilidad de ajustar tarifas del año 2022 - 23, sumado a la imposibilidad de conseguir la licencia ambiental de la variante de Lorica y imposibilidad de definir la intersección en todo el norte de la concesión en el municipio de Cruz del Viso, sumado algunos otros hitos importantes que han ocurrido, hemos recurrido a un tribunal internacional para que nos ayude a encontrar una solución de la materialización de estos riesgos y poder revisar el equilibrio económico del contrato, este tribunal se inició en este trimestre y esperamos que alrededor de 18 meses tome para dirimir las diferencias que tenemos actualmente con la ANI.

Concesión Vías del Nus

Por último, en las inversiones pasamos al proyecto Vías Del Nus, es un proyecto que está totalmente ejecutado en etapa de operación que registra unos crecimientos muy importantes de un año a otro, del tráfico y del recaudo de la concesión y que desde hace un tiempo venimos trabajando en el tribunal que permitirá aclarar el fin del proyecto o ¿Qué va a pasar con el proyecto ante la imposibilidad del cobro y recaudo del peaje Niquía? Estamos terminando durante este trimestre la etapa probatoria del tribunal y nos preparamos para la etapa de conclusiones en el tercer trimestre esperando un laudo arbitral en el cuarto trimestre. Muy importante recordarles que el objetivo de este tribunal es que den visibilidad de la imposibilidad de continuar con el contrato ante la no recaudo del peaje Niquía y la solución de qué va a pasar si es viable o no inyectar dinero al contrato desde la Nación o si procede una liquidación del contrato por falta de ingreso como está estipulado en el contrato de concesión.

Con esto terminamos las inversiones y le doy paso, le doy la palabra a diana para que nos cuente un poco sobre la situación financiera de la compañía.

Información Financiera

Diana Benjumea – Construcciones El Cóndor

Comportamiento del Sector Construcción

Buenas tardes a todos, queremos iniciar con el comportamiento del sector de la construcción, que como vemos en la gráfica, continúa mostrando señales de desaceleración económica después de la importante recuperación que tuvo durante el 2021 tras el COVID-19, en los últimos meses, el sector constructor se ha enfrentado a múltiples desafíos, especialmente los ligados a los elevados niveles de inflación y a la interrupción de las cadenas de suministro, lo cual ha causado un importante incremento en los costos de los materiales, incluso se puede observar que los precios de los insumos recogieron los índices de costo de las obras civiles se han duplicado respecto a lo reportado a inicios

de 2022. Asimismo, los niveles de las tasas de interés han superado cualquier expectativa de proyección, lo que nos ha reducido significativamente los márgenes de utilidad esperada.

Las obras civiles se han contraído alrededor del 7.9% anual, completando así 9 meses a la baja, sumado a eso, tenemos la desaceleración en la demanda de insumos de construcción, especialmente en lo relacionado con concretos, aceros, hierros. Sin embargo, esperamos que por el sector construcción especialmente obra civil, ser uno de los motores de crecimiento y desarrollo productivo y social de nuestro país, tengamos un mejor desempeño para el segundo semestre del año, esto en el marco de la reactivación de las inversiones asociadas al Plan Nacional de Desarrollo, especialmente claramente para nosotros, en el marco de las obras civiles y la reactivación de los proyectos 4 y 5 G que aún no inicia.

Ingresos acumulados segundo trimestre

En la siguiente diapositiva vamos a encontrar todo lo relacionado, un resumen de los ingresos, como vemos, los ingresos de actividades ordinarias sumaron 432.000 millones de pesos, aumentaron en 81.000 millones de pesos respecto al año 2022, es decir, un crecimiento del 23%, y este incremento de la de la facturación trimestral principalmente refleja la curva ascendente en la ejecución de los proyectos de Río Magdalena, o sea, Magdalena 2 para nosotros, las vías de acceso al Túnel del Toyo y la variante Mocoa. Esperamos que esta tendencia se mantenga en lo que resta del año, especialmente porque vamos a iniciar, a toda marcha el proyecto de Ruta Al Sur ubicado en Santa Ana, Neiva – Mocoa.

En la medida en que los próximos dos trimestres terminemos también la ejecución de los proyectos EPC de Ruta Al Mar y P3, esperamos que los retornos operativos de la compañía mejoren, pues vamos a dejar de asumir los sobrecostos que la terminación de estos proyectos de 4G nos han generado. Adicionalmente que esperamos empezar a percibir, digamos, el resultado de las reclamaciones también asociadas a esos sobrecostos.

Quiero puntualizar en el avance de las obras de cada uno de estos proyectos, tenemos hoy Magdalena 2 en un avance aproximado del 40%, las vías de acceso al Túnel del Toyo en el tramo 1 que nos corresponde, y de la asignación presupuestal de las vigencias futuras para este proyecto llevamos una ejecución del 53.49%, Ruta Al Mar, como bien lo decía Alejo, y esto desde la perspectiva especista, estamos en la último tramo, estamos en el 99.28%, la variante Mocoa, proyecto Invías, también está llegando a una ejecución del 9%, Pacífico 3, que es otro de los proyectos de cuarta generación que estamos culminando, estamos en el 97.4%, y Ruta al Sur, que es nuestro proyecto más nuevo y uno de los que principalmente aporta el Backlog tiene un avance del 1.1%.

Importante, Agregados San Javier, no es necesario decir ningún avance, pues es una operación comercial y de extracción de agregados pétreos que tiene una actividad frecuente y la última columna de los 16.000 millones de otros ingresos pueden encontrar los intereses de la deuda subordinada, que básicamente es el resultado o el reflejo el resultado contable, sobre los dineros invertidos en nuestro negocio de inversión, valga la redundancia, es decir, en las concesiones de las que Alejo nos acaba de dar bastante detalle.

Estado de Resultados y EBITDA

Respecto al estado de resultados, queremos resaltar el comportamiento del EBITDA porque pese al buen desempeño de los ingresos, pues el EBITDA no tiene un comportamiento positivo, dado que el crecimiento de los costos y gastos han aumentado a un ritmo mayor y más acelerado, que el de los propios ingresos. Esto ocasionado principalmente por estos eventos; los impactos generados por las diferentes situaciones globales y regionales que han afectado condiciones macroeconómicas que se han trasladado de manera directa a los costos de bienes y servicios y a una menor disponibilidad de las materias primas e insumos.

Adicionalmente, respecto al 2022, la mano de obra directa se incrementó en 49%, no solamente por el incremento de la P de precio, sino también de la Q porque incorporarnos a estos proyectos como Magdalena y Ruta al Sur han traído un crecimiento también de nuestro grupo de colaboradores. Adicionalmente tenemos incrementos muy importantes en varios de los insumos más importantes de construcción, entonces tenemos un incremento del 8% del acero, tenemos un incremento aproximado del 69% en el asfalto y un incremento aproximadamente el 33% para el cemento. Adicionalmente y también en el marco de la culminación de los proyectos de cuarta generación, tenemos consorcios en los que hemos venido participando que por su cierre están arrojando pérdidas. Aquí estamos haciendo referencia al consorcio Farallones, al consorcio Pacífico 3.

Así las cosas, el EBITDA acumulado el segundo trimestre del año asciende solo a los 8.756 millones, que representa un margen del 2.02%, estos valores vistos de forma separada por cada 1 de los negocios en los cuales se divide la operación de la compañía. El negocio de la inversión reporta un EBITDA positivo de 15.477.000 millones, con un margen del 87.6%, mientras que el negocio de construcción que ha sido el afectado por todos los puntos mencionados anteriormente, ha generado un EBITDA negativo de 6.721 millones.

Estado de Resultado y Márgenes

Ya metiéndonos al estado de resultado, acumulado del primer semestre del año muestra una pérdida total de - 20.508 millones de pesos, con un margen operacional negativo del 4.7%.

La compañía espera revertir esta tendencia con el inicio de la ejecución del proyecto Ruta Al Sur, que es principalmente un proyecto de rehabilitación en la zona de San Agustín, donde nosotros dividimos nuestra operación en San Agustín, Zona Norte y San Agustín Zona Sur, es importante resaltar que este proyecto incorpora una colocación masiva de mezcla asfáltica en lo que El Cóndor es altamente industrializado, por lo tanto, altamente efectivo.

La utilidad antes de impuestos también es negativa en 118.000 millones de pesos, casi 119.000 millones, donde el principal efecto está generado por los altos gastos de intereses que aumentaron para nuestro P&G en 121%, respecto al año 2022. Es importante resaltar que principalmente el efecto está dado en 103 % por el incremento de la tasa de interés que todos conocemos y no por el incremento de la deuda. La compañía espera que la evolución de la inflación permita que prontamente haya un alivio en las tasas de intereses que pudieran disminuir el costo del capital, especialmente la sociedad, el capital de trabajo. Los resultados reconocidos por el método de participación también fueron negativos, es decir, la incorporación de nuestra participación en

concesiones, por el resultado de -21.954. Este rubro representa principalmente, un movimiento contable que no impacta caja, pues son, como les decía, el reconocimiento de las inversiones en concesiones de largo plazo.

Finalmente, el resultado de la compañía de -79.636 millones y si descuento el efecto de la parte del método de participación estamos hablando de un resultado con un margen del -13% menos 13.32 y equivale a menos 57.682.

Activos

Los activos totales estamos hablando de 2.39 billones de los cuales nuestro portafolio de inversiones equivale a cerca de un billón los demás activos de la compañía están asociados al negocio de construcción y ascienden a 1.25 billones y están representados en un 66% por los derechos de construcción, un 27% por la propiedad, planta y equipo y un 7% por los inventarios. De los activos de construcción queremos resaltar que la mayor variación, la presentó el disponible, que asciende hoy a 37.000 millones de pesos y básicamente debido al desembolso del crédito al que hizo referencia a Alejandro al inicio de la presentación por 62.000 millones de pesos. Adicionalmente, importante resaltar que durante el período tuvimos un desembolso por 40.000 millones de pesos, como un anticipo al contrato de vías de acceso al Toyo, por parte de Invías, este anticipo es de uso restringido, es decir, tiene unas fuentes exclusivas de dedicación.

Pasivos

Respecto a los pasivos, estamos hablando de unos pasivos de 1.36 billones los pasivos asociados a las inversiones representadas por el crédito estructurado corresponden al 34% de los pasivos totales y este pasivo se incrementó respecto al primer trimestre del año en 25.467 millones debido a la reestructuración, el reperfilamiento del endeudamiento a largo plazo con la capitalización de estos intereses. Así como se mencionó al comienzo de la teleconferencia y corresponde al plan de reestructuración completo de la deuda. Los pasivos asociados en el negocio de la construcción corresponde en el 66% del pasivo total y están representados principalmente por 472.000 millones en deudas con terceros, es decir, un 35%, 330.000 millones de créditos de capital de trabajo, que representa el 24%, casi 100.000 millones de pesos asociados a las operaciones del leasing que equivale al 7%, de esta clasificación, el pasivo del negocio de construcción, que presenta mayor incremento respecto al trimestre anterior en la deuda y capital de trabajo que ya hemos mencionado en múltiples ocasiones.

Para puntualizar en los pasivos financieros el endeudamiento total de la compañía asciende a 892.000 millones, donde el 52%, es decir, 459.000 millones corresponden a los créditos que tienen como fuente de pago las inversiones en concesiones. Adicionalmente, el 37% de la deuda corresponde a capital de trabajo de la constructora y el 11% que ya lo mencionamos es la deuda asociada a la financiación de la flota y la maquinaria y equipos de transporte, a través del leasing.

Patrimonio y composición accionaria

Voy a pasar muy rápido, pero el patrimonio, el patrimonio cerró en 912.000 millones de pesos y claramente con una disminución del respecto al periodo anterior, teniendo en cuenta las pérdidas ya mencionadas y resaltamos que para este periodo del análisis flotante está compuesto por 384

accionistas que la participación accionaria sigue liderada por los accionistas patrimoniales en un 80%, seguido por personas jurídicas en un 16% y un 4% de accionistas minoritarios, personas naturales.

Finalmente, para revisar las cifras principales de la compañía, destacamos el precio de la acción, que no ha tenido movimiento y se quedó en un precio de 1.118 pesos. Y como les decía, no presenta movimientos ni en venta ni de compra en la Bolsa de Valores que hayan marcado precio, este comportamiento claramente no es ajeno el comportamiento decreciente y generalizado de la Bolsa en Colombia y que podemos evidenciar en la gráfica.

Criterios Ambientales, Sociales y de Gobierno Corporativo

Para finalizar, queremos hacer referencia los temas de gobierno corporativo, donde queremos presentar nuestros avances asociados, el cumplimiento de los proyectos y la generación de valor de nuestros grupos de interés, queremos resaltar que somos un gran empleador y referente que crea y mantiene las condiciones necesarias para generar empleos de calidad, y que hoy estamos empleando y priorizamos la contratación de mano de obra local y hoy representa el 39% de nuestros colaboradores y que generamos sinergias construyendo desde la diversidad, donde las mujeres representan hoy el 42% de los cargos de liderazgo. Velamos por la seguridad de nuestros colaboradores, esta nuestra prioridad, estamos comprometidos con la generación de entornos seguros, por lo tanto, hemos podido manejar una tasa de accidentalidad del 3.27%.

En el marco de nuestra operación, hemos compensado voluntariamente el 39% de nuestras emisiones de ACPM través de la compra de bonos de carbono y reutilizamos y aprovechamos residuos incluyéndolos en los procesos productivos, dándoles un nuevo uso útil y evitando la extracción de nuevos recursos naturales. Así logramos la reutilización del 53% de los residuos de construcción y demolición. Queremos resaltar que hoy la compañía tiene alrededor de 4.800 empleos directos y adicionalmente tiene alrededor de 4.000 empleos indirectos a través de contratistas y subcontratistas.

Gracias.

Alejandro Correa – Construcciones El Cóndor

Agradecimientos

Bueno, con esta última diapositiva finalizamos la presente teleconferencia de resultados del cierre del segundo trimestre del año 2023. Me queda agradecerle a todos los asistentes por su participación y a mi equipo por ayudarnos y al de Diana, por ayudarnos a desarrollar esta presentación.

A continuación, vamos a dar un espacio por si alguien tiene alguna otra pregunta, aproveché durante el tiempo que Diana estaba contándonos de las cifras para contestar 3, 4 preguntas, que había en el chat entonces, si de pronto Juan Camilo o María quieren que ampliemos algo de las preguntas que hicieron, este es el momento donde pueden levantar la mano y vamos revisando cualquier tema adicional que tengan.

Preguntas del Chat:

Juan Camilo Dauder Sanchez

Buenas tardes. ¿Cual es la expectativa de ejecución para 2023?

Alejandro Correa Restrepo

Como podrás ver en la diapositiva de Backlog, esperamos una facturación del 2023 de 1.1 Bn de pesos, pero dependerá del inicio de la ejecución de Ruta al Sur. Si tenemos demoras en dicho inicio, esperaríamos una facturación muy parecida a la del 2022 de 0.8 Bn.

Maria Villota

Buenas tardes. ¿Han implementado alguna estrategia para mitigar el efecto del precio fijo de los EPC?

Alejandro Correa Restrepo

Estamos trabajando con los clientes en mecanismos que permitan mitigar los efectos negativos de tener un precio fijo con inflaciones que crecen por fuera de nuestras proyecciones. Esto afecta principalmente a los contratos de Mag 2 y Ruta al Sur, donde ambos clientes han venido trabajando con nosotros en mecanismos de liquidez que nos permita mitigar estos efectos.

Juan Camilo Dauder Sanchez

1. ¿Podrían recapitular las principales fuentes de liquidez que tendrían en los próximos 12 meses? Gracias

Alejandro Correa Restrepo

Las fuentes principales que estamos trabajando son: crédito rotativo para terminar los proyectos adjudicados, anticipos de los contratos del Invias y venta de Pacifico 3, que venimos trabajando durante los últimos 12 meses.

Juan Camilo Dauder Sanchez

2. En su llamada de resultados, ISA hizo referencia a la culminación de la alianza que tenía con El Cóndor. ¿Podrían comentarnos un poco sobre

Alejandro Correa Restrepo

Efectivamente esta alianza está terminando acorde con lo que acordamos en los documentos que nos vincularon. Teníamos dos objetivos que de no cumplirse procedía la terminación de la alianza:

1. Venta de activos a ISA y
2. Adjudicación de proyectos de concesión. Dichos documentos determinaron que, si no se vendía un activo y fallábamos en 2 licitaciones, la alianza se terminaría pasados 3 años de nuestra vinculación. Este último hito se cumplió en febrero de 2023 con la no adjudicación del contrato troncal de magdalena, entonces desde junio de 2023 que se cumplieron los 3 años de alianza iniciamos el proceso de terminación.

—
Doy, entonces 1 minuto, a ver si alguien tiene alguna inquietud adicional.

Juan Camilo, Cuéntanos.

Juan Camilo Dauder Sánchez

Si buenas tardes Alejandro, muchas gracias. Yo les he hecho una pregunta que era sobre recapitular sobre las principales fuentes de liquidez. ¿Se podría ahondar un poquito más y como qué montos esperan por cada una de estas que nos señalaban? muchas gracias.

Alejandro Correa

Si, mira: sumado a los 62.000 millones de pesos que ya se desembolsaron y pues que es una de las fuentes principales de liquidez que necesitamos, estamos trabajando un crédito rotativo con la banca local por 100.000 millones de pesos, esperamos que con esos recursos podamos terminar de ejecutar todas las obras que tenemos contratado, adicionalmente nos estamos apoyando bastante en los contratos del Invías que tienen anticipos hasta el 50% de la vigencia futura de cada año. Entonces creo que entre esas dos fuentes de liquidez deberíamos digamos, tener suficiente para terminar la obra y te decía también sobre la venta del activo, esto es algo que venimos avanzando desde hace un tiempo, donde esperamos que con la venta de Pacífico 3 ese recurso, si bien hoy son garantía del crédito que tenemos con Davivienda y Bancolombia. Entonces pues inmediatamente se vende el activo, se destinan sus recursos para preparar el 100% de esa deuda garantizada. Esos son, digamos, que los 3 hitos principales de liquidez que estamos consiguiendo. Hay otros temas más más pequeños como créditos que nos están dando los clientes para soportar proveedores cositas así, pero estos son los 3 hitos principales.

Juan Camilo Dauder Sánchez

Muchas gracias.

Alejandro Correa

De nada, María, Cuéntanos.

María Villota

Alejandro, buenas tardes realmente tengo dos preguntas, una referente al tema de cómo están haciendo ustedes o qué estrategias están implementando con el tema de la inflación para los precios de los contratos de EPC, pero quisiera saber si me puedes ahondar un poquito más. ¿En qué consisten esas esas estrategias que están negociando directamente en para para ver cómo mitigar ese impacto dentro del costo y que sea como un poco más fácil o más asequible para ustedes? ¿Cómo compensar un poco la inflación?

Alejandro Correa

Sí, principalmente estamos sentados en la mesa con los clientes principales que tenemos, revisando las condiciones de los contratos, puesto que claramente el problema de inflación, digamos que es algo que excede cualquier capacidad de uno prever un tema de estos entonces sin decirte que vamos a llamar una cláusula de fuerza mayor, digamos que nuestros clientes son conscientes de la incapacidad que teníamos de prever una situación como estas y están prestos a revisar temas, revisar precios, mirar a ver, nosotros hemos abierto los libros y les hemos contado cuáles eran nuestras proyecciones de inflación. Podrás entender que aquí hay un tema muy importante, es que al ser nuestros clientes concesiones de infraestructura que los ingresos, dejando de lado lo que pasó este año, normalmente se ajustan por inflación. Entonces lo que le pasa a la concesión cuando vos tenés un EPC, a precio cerrado y aumenta la inflación, es que te enriqueces. Es entonces, es, digamos, abordando esa situación es donde los clientes están muy abiertos a revisar porque lo que no quieren es que el EPCista termine tomando una decisión de no ejecutar el contrato. Entonces estas conversaciones, entenderás que son muy complejas, pero el mensaje que les puedo mandar es que hay apertura de nuestros clientes, de conversar y revisar estas situaciones ahora paralelo a eso y digamos que indirectamente atado al problema de inflación, está el problema de los intereses se vuelven muy onerosos para estas compañías. Entonces, paralelo a esas renegociaciones, lo que le hemos dicho al a los clientes es deme liquidez porque hoy la plata el mercado está muy costoso, entonces ayúdeme a que esto no sea un problema de intereses, más inflación, por lo menos que sea solamente de inflación en cuanto a costos vs. ingresos, mientras que los proyectos no dan mecanismos de liquidez, como eso que les contábamos ahorita, por ejemplo, págume los proveedores y directamente, deme anticipos, este tipo de mecanismos que para la concesión es un poco más, digamos sencillo, de obtener, quieres al constructor y para nosotros hace toda la diferencia para la verdad, enfocarnos a solucionar el problema de inflación y no tener el problema de inflación más los intereses que como ven, le pega durísimo a nuestros resultados en una sector en una compañía que es intensiva en el uso de capital financiero.

Maria Villota

De acuerdo, Alejandro y para para finalizar dentro de las cifras que ustedes muestran, se viene viendo como una afectación sobre o con respectivo la diferencia, en cambio, ¿Esto está adaptado también como el tema de material de construcción? O hay algo adicional que esté afectando también el resultado en cuanto a la diferencia en cambio que están mostrando.

Alejandro Correa

Sí.

Mira, ese resultado, hay que verlo neto del movimiento del costo financiero, porque hoy ese efecto digamos que ves que se llama diferencia en cambio, tiene una contrapartida en otros ingresos financieros, que es la valoración de coberturas que tenemos sobre el endeudamiento. Entonces nosotros dentro de este nuestro endeudamiento tenemos una deuda de 20.000.000 de dólares dentro de toda la financiación, pero que esa deuda inmediatamente la tomamos, la cubrimos con forward entonces eso tiene como dos partidas, por un lado, en el ingreso financiero es el aumento por diferencia de cambio, pero te tienes que ir a la nota anterior, que es la de otros ingresos financieros donde ves la valoración de ese forward y el efecto es neto.

Maria Villota

OK.
Perfecto, muchísimas gracias.

Alejandro Correa

Bueno, creo que tú eres la única persona que tenga la mano levantada, entonces solo me queda agradecerles a todos por su participación y nos vemos en el próxima llamada resultados. Muchas gracias.