

## LLAMADA DE ESTRATEGIA 2040 PLAN DE NEGOCIOS 2022 GRUPO ECOPETROL

**Operadora:** Buenos días, mi nombre es Ilda y seré la operadora de la conferencia de hoy. Damos la bienvenida a todos los participantes de la conferencia: Estrategia 2040 y plan de negocio 2022 a 2024. En este momento todos los participantes se encuentran en silencio, al final de la presentación se llevará a cabo una sesión de preguntas y respuestas. Antes de comenzar, es importante mencionar que los comentarios de la alta gerencia de Ecopetrol incluyen proyecciones sobre el desempeño futuro de la empresa, las cuales no constituyen ningún compromiso de resultados futuros ni tampoco consideran riesgos o incertidumbres que pudiesen materializarse. En consecuencia, Ecopetrol no asume ninguna responsabilidad en el evento que los resultados futuros sean diferentes a las proyecciones mencionadas durante esta llamada.

Esta conferencia estará liderada por el señor Felipe Bayón, presidente de Ecopetrol. Adicionalmente, participan Alberto Consuegra, vicepresidente ejecutivo operativo, Jaime Caballero, vicepresidente corporativo de finanzas, y Nicolás Azcuénaga, vicepresidente de estrategia y nuevos negocios. Gracias por su atención. Señor Bayón, puede comenzar.

**Felipe Bayón:** Muchas gracias y muy buenos días y bienvenidos a esta presentación sobre la estrategia del Grupo Ecopetrol, estrategia al año 2040, estrategia que hemos denominado: Energía que Transforma, y hoy vamos a compartir con ustedes un material, como lo decían en la introducción, donde varios de nosotros vamos a estar participando y sobre todo, y lo que nos interesa, es poder conversar con ustedes, entender sus reflexiones, sus preguntas, sus preocupaciones. Y daremos, digamos, pues ese espacio de preguntas y respuestas al final. Si podemos, por favor, poner la presentación y arrancamos. Si me confirman si la gente está viendo la presentación, por favor, para poder arrancar. ¿Sí? Bueno, me confirman que se está viendo la presentación.

Entonces, estamos en una que habla sobre la evolución de la estrategia durante los últimos años y en ese sentido, y de manera muy rápida, primero decirles que desde el Grupo Ecopetrol con una frecuencia de crisis en el sector cada vez menor, o más alta en el sentido de tener las crisis de manera más frecuente, hemos construido sobre la estrategia que nos ha permitido, precisamente, hacerle frente a estos desafíos. Y, en ese sentido, temas como el crecimiento de reservas y producción, temas como una estricta disciplina de capital y la protección de la caja, pues, son y seguirán siendo fundamentales. Habiendo dicho eso, con ustedes compartimos, ya hace algún tiempo, cómo desde Ecopetrol estamos viendo la transición energética, temas como seguir implementando la competitividad de nuestros negocios tradicionales, cómo diversificamos, particularmente el ejemplo de la adquisición de ISA en meses recientes, cómo seguimos avanzando en nuestra agenda de descarbonización y cómo podemos fortalecer nuestro concepto de SOSTECnibilidad. Y todo esto apuntalado y, de alguna manera, soportado por la declaración de cultura. Y ustedes en el *slide*, en la lámina ven esos principios culturales que determinan y, pues aprovecho y les

digo, esto lo desarrollamos durante la pandemia con más de 10,000 empleados del Grupo Ecopetrol, cómo esos principios culturales también nos ayudan a hoy tener una estrategia que estamos compartiendo con ustedes, esa estrategia de: Somos energía que transforma. Y en ese sentido tenemos cuatro elementos de la estrategia. Vamos a la siguiente que yo creo que es más fácil mirarlo en la siguiente, por favor.

El primer elemento que tiene que ver con crecimiento, y es ese crecimiento, lo llamamos cuatro pilares o cuatro propulsores, en donde la competitividad del negocio de hidrocarburos es fundamental. Y para ejemplo, y de esto podemos hablar más en las preguntas y respuestas, estamos hablando de un EBITDA anual al año 2040 de 13,000 a 14,000 millones de dólares y donde los negocios de bajas emisiones, ISA particularmente, entre otros, van a paulatinamente tener un peso mucho mayor en la generación de ese EBITDA. Más adelante tenemos una lámina, esa la presentará Jaime, donde nos va a mostrar la evolución de la EBITDA del hoy, del 2022 al 2024, ese periodo, mirar el EBITDA del 2030 y al 2040.

El segundo elemento de la estrategia tiene que ver con la SosTECnibilidad. Y, en ese sentido fundamental, la tecnología, la innovación y, definitivamente, pues cómo en esa ruta que nos hemos tratado de tener cero emisiones netas de carbono, de CO<sub>2</sub> equivalente al 2050, donde están incluidas emisiones de alcance 1 y 2, y también las emisiones de alcance 3 y una reducción del 50 % de esas emisiones. O, por ejemplo, un elemento nuevo que estamos compartiendo con ustedes el día de hoy que es el de 0 vertimientos al año 2045 y donde estamos nosotros vislumbrando la posibilidad de generar unos 230,000 empleos no petroleros de manera acumulada al año 2040. Entonces, segundo elemento que tiene que ver con ese pilar de la sostenibilidad.

Tercer elemento, conocimiento de vanguardia. Y tiene que ver con que, por lo menos, el 70 % del personal que tenemos en la compañía pueda estar, digamos, arropado o pueda participar de programas de *reskilling*, ¿no? Y, en ese sentido, es aprender sobre cosas nuevas, sobre tecnologías que hoy no tenemos, aprender sobre maneras distintas de hacer las cosas, temas de agilidad, de ser más dinámicos, y de eso también vamos a hablar bastante. Y estamos vislumbrando que esta posibilidad de generar el conocimiento de vanguardia nos permita entre unos 20,000 y 30,000 millones de dólares en términos de EBITDA, si habláramos en pesos, 75 a 120 billones de pesos, más o menos, acumulado al 2040. Y aquí hay un gran número de temas que estamos trabajando y de eso vamos a hablar en más detalles.

Y por último, el cuarto elemento que tiene que ver con los retornos, y este es absolutamente fundamental, ¿no? Retornos entre el 8 % y 10 % sobre el capital, el ROACE. Acordémonos, esto se mide en Rolling, 12 meses, no hace mucho estábamos en retornos del 3 %, ¿no?, y ese es un dato de contexto bien relevante. Deuda bruta de EBITDA y el nivel de 2 y medio, que es un nivel que hemos compartido con ustedes, inclusive pues donde estamos en estos momentos, que es absolutamente fundamental. Y, por último, un tema que también es central y aquí con un lente del accionista mayoritario en términos de

dividendos, pero también de regalías e impuestos, transferencias, promedios anuales entre 13 y 20 billones de pesos para el periodo 2040. Y, en ese sentido, pues esta estrategia 2040, primera compañía latinoamericana del sector que pone, digamos, a disposición de ustedes, analistas, inversionistas y el público en general, una visibilidad y una visión a 20 años, bien, bien relevante.

Vamos a la siguiente, por favor, que tiene que ver con esa posibilidad de mirar el crecimiento y, en ese sentido, hablar sobre el tema de reservas. Ustedes vieron que en el... Si vamos a la siguiente, por favor. Vamos al tema de reservas, por favor. Bueno, es que me dicen que hay un poquito de *delay*, entonces téngannos paciencia. Ahí estamos ya en las reservas. Entonces, a principios de la semana anunciamos un reemplazo de reservas, un índice de reposición de reservas del 200 %. Si ustedes ven la secuencia desde el año 2014, fue un reemplazo que es el más alto en los últimos 12 años. Fíjense algunos puntos que creo que es relevante, si uno mira el año 2015 y 2016, años de crisis profunda con caídas de precios donde entre uno y otro año prácticamente no hicimos ningún reemplazo de reservas y donde los últimos años hemos hecho un esfuerzo grande para posicionar y tener la compañía hoy en los niveles de reservas que están en 8,7 años, esto si cogemos, digamos, los barriles equivalentes. Si uno mira el crudo, estamos en 8,2 años. Si uno mira el gas, estamos en 10.4 años, y ustedes ven que el 11 % de las reservas ya están por fuera del país o, la otra manera, prácticamente el 90 % de las reservas están en Colombia.

Vamos a la siguiente, por favor. Y en este caso, pues vamos a hablar de los negocios en particular. Inicialmente vamos a hablar de la Upstream, de exploración y producción. Aquí le voy a pedir a Alberto, Alberto, si puedes, por favor, agarrar los temas del Upstream y después vienen los otros segmentos. Adelante.

**Alberto Consuegra:** Gracias, Felipe. Buenos días a todos. Inicio con el Upstream diciendo que realmente basamos nuestra apuesta de crecimiento en el Upstream en un portafolio muy competitivo de activos donde estamos apuntándole a crecer la producción hacia el año 2030 del orden de 800,000 a 850,000 barriles. Y en el caso de un escenario de precios altos, podríamos estar llegando a niveles de 900,000 a 950,000 barriles. Hacia el año 2030 quisiéramos tener una participación del gas de alrededor del 30 % y eso se mantendrá hasta el año 2040.

Desde el punto de vista de geografías, el mayor grado de inversión y de producción seguirá viniendo de Colombia con una producción promedio del orden del 90 %, y en la parte internacional alrededor del 10 %. Y cuando ya miramos el tema de intensidad de CAPEX, estaremos hablando de cerca de 3,800 millones de dólares que estaremos invirtiendo por año. ¿Particularmente en qué? Estaremos haciéndolo en mantener la base, en asegurar que los proyectos de recobro mejorado se llevan a cabo de manera exitosa en nuestro portafolio de exploración muy enfocado en el Caribe *offshore* en el Piedemonte llanero, que también le apuesta a ser exitosos con los proyectos piloto de yacimientos no convencionales. Mantendremos la actividad en el Permian y también tendremos la oportunidad de seguir haciendo nuestras inversiones en el Brasil.

Adelante, por favor, el siguiente *slide*. Y ahí vamos a entrar particularmente a ver lo que es nuestro plan de negocios 2022-2024. Aquí, para los tres siguientes años, ya empezamos a ver el crecimiento en producción, un crecimiento medido de alrededor del 3 % año por año para llevarnos a una producción de 730,000 barriles equivalentes al 2024. El 85 % de la producción vendrá de Ecopetrol S. A., el resto de las filiales, las inversiones durante los tres años serán entre 11,000 y 12,000 millones de dólares muy enfocado en programas de recobro mejorado en nuestros activos maduros en Colombia, alrededor del 80 % del CAPEX será invertido en Colombia, el 20 % restante, en la parte internacional. Hay una apuesta importante a incrementar las inversiones en gas y blancos y la producción estará llegando paulatinamente de ese sector. La apuesta sigue siendo alrededor de reemplazo del 100 % de nuestra reserva, tendremos mucha actividad, 1,800 pozos de desarrollo y alrededor de 50, 60 pozos exploratorios. Todo esto conlleva a que definitivamente tenemos que hacerle seguimiento estrecho a la producción, segundo, también a nuestra capacidad de ejecución, y para eso tendremos que tener la mejor estructura organizacional que nos permita alcanzar estas metas.

Adelante con el siguiente *slide* y así nos vamos a enfocar ahora en el tema del Midstream. Para el Mid, la apuesta en los siguientes tres años, inversiones del orden de 900 millones de dólares, muy enfocadas en el tema de confiabilidad de los sistemas, pero también crecer nuestros sistemas de poliductos teniendo en cuenta la estrategia que tiene el Gobierno de implementar la capacidad de los poliductos también para asegurar el abastecimiento del país. Entonces, ahí estaremos mirando proyectos alrededor de almacenamiento operativo y estratégico, nuevamente con el tema de confiabilidad del suministro, pero hacia adelante estamos viendo diversificación en términos de inversiones en infraestructura de gas, en optimizar el manejo y la utilización de nuestros puertos, asegurando que tenemos nuevos servicios, tales como el *blending*, el *bunkering*, y también diversificación hacia la internacionalización. Paralelamente, estaremos viendo cómo esta infraestructura la ponemos al servicio de los proyectos de descarbonización y de bajas emisiones como hidrógeno y captura de carbono. Hacia adelante, hacia el año 2040, pues este tiene que ser un negocio muy diversificado donde la apuesta es que los ingresos tengan alrededor del 50 % al 60 % de esos nuevos planteamientos donde la competitividad de los sistemas es clave, pero también la oportunidad de nuevos negocios en el exterior. Adelante y entramos a mirar el sector del Downstream.

En el Downstream, inversiones muy enfocadas en nuestro plan de confiabilidad de los activos principales como son la refinería, vamos a incrementar las cargas de refinación, hoy normalmente en el orden de 360,000 barriles por día, llegaremos a 420,000, 430,000 barriles, una vez completemos la ampliación de la refinería de Cartagena contemplada para el segundo trimestre del año 2022, ahí estaremos ampliando la carga de 150,000 a 200,000 barriles, de 34 unidades pasamos a 35 y habrá un crecimiento paulatino del EBITDA para llevarlo hasta el orden del 40 % más. Esenttia seguirá enfocado en crecer sus volúmenes de ventas a llegar a niveles entre 490,000 a 530,000 toneladas en el periodo de 2022 a 2024, ahí tendremos una nueva ampliación y seguiremos con ese foco alrededor de mantener los niveles que se necesita para manejar los incrementos de demanda a nivel de este país y

también en el exterior. Hacia adelante, en la visión 2040, pues tendremos que asegurar que garantizamos el suministro para llenar la demanda de productos combustibles donde se ve que la gasolina estará llegando a su pico en el año 2032, el del diésel seguramente llegará más tarde hacia el año 2040 y eso va a requerir que sigamos invirtiendo en nuestra apuesta de combustibles limpios, en pasar a que la generación de nuestras refinerías y de nuestros activos principales quedaran con energías renovables, asegurar que implementamos planes que nos permitan reducir la venta de *fuel oil* y también las importaciones de Esenttia. Vamos a estar mirando la posibilidad de maximizar la integración entre refinación y petroquímica, incrementando también la capacidad de ecodiésel en la venta de productos derivados de la palma. Hacia adelante, los pilotos y los proyectos que se vienen de hidrógeno verde y azul, la mirada hacia biocombustibles y también bases lubricantes.

Adelante, por favor. Nuestra estrategia comercial seguirá apostándole a la maximización del valor de los hidrocarburos, aquí, pues seguimos mirando nuevos destinos, nuevos mercados, la comercialización de crudo y productos con carbono compensado, el *blending* de productos, vamos a maximizar la compra de crudo de terceros para llegar a niveles de 10, 12 % de la carga de la refinería con estos productos, vamos a incrementar el *trading* de productos en Asia basándonos en nuestros nuevos negocios con las comercializadoras en Singapur, que eso seguramente vendrán del orden de 12 a 15 millones de barriles en el futuro. La apuesta a lo que hacemos en materia de *trading*, Asset Back Trading. Y en temas de gas y GLP, conexión de nuevos usuarios, particularmente en los estratos bajos, 50,000, 60,000 durante el periodo 22-24. Un incremento en la participación del mercado de gas, que nos lleva al 70%, 80 % hacia el año 2024. Los niveles de EBIDTA que hoy tenemos entre 850-900 seguramente se crecerán cuando lo comparamos versus 2019 en niveles de cuatro veces hacia el año 2040, y ahí tendremos nuevas fuentes de oferta tales como el Micro LNG, el gas proveniente del *offshore* y también de los no convencionales. Hacia adelante también en materia de diversificación, la comercialización de nuevos productos renovables como el hidrógeno y la descarbonización de nuestras operaciones comerciales. Nicolás, adelante, por favor.

**Nicolás Azcuénaga:** Gracias, Alberto. Primero que todo, buenos días para todos los que están conectados a esta llamada. Ustedes vieron que nuestro primer pilar tiene dos componentes, el primero nos lo explicaba Alberto, el negocio tradicional de crudo y gas, y el segundo se refiere a negocios de bajas emisiones, los voy a guiar por cómo estamos pensando alrededor de estos negocios. Lo primero es que hemos integrado la estrategia de ISA que es robusta dentro de esta visión de largo plazo del Grupo Ecopetrol, las metas que ISA tiene al 2030 permanecen y, en ese sentido, al 2030 ISA ya ha identificado oportunidades de inversión que exceden los 36 billones de dólares, esto nos va a permitir desplegar capital en el rango de 12.5 y 13.5 billones de dólares. En consecuencia, esto va a incrementar la capacidad de generación de ISA de EBITDA por 70 % contra la línea base del 2018 alcanzando una generación de 2.4 millones de dólares. Por unidad de negocio, el 78 % del capital va a ir a negocios de transmisión y de nuevas energías, y el 20 % a vías. Y por región, aproximadamente el 30 % viene a Colombia, seguido por Brasil y Chile con 24 % y 18 %, respectivamente. Geográficamente, la diversificación de ISA en términos de

generación de EBITDA continúa. En ese sentido, aproximadamente una tercera parte vendrá de Colombia, una cuarta parte de Brasil y cerca del 20 % de Perú. El promedio de generación de EBITDA de ISA al 2030 permanece por encima de 1.8 billones de dólares con un margen saludable de 74 %, continuando así y demostrando el fuerte desempeño operacional de la compañía. La capacidad de generar caja de ISA va a generar nuevas oportunidades para continuar invirtiendo en crecimiento.

Si vamos a la siguiente, por favor, donde les voy a hablar del plan del 22 al 24. Haciendo un zoom en ese plan, en el periodo del 22 al 24, el capital que vamos a invertir alcanzará 2.6 billones de dólares con 42 % de él desplegado en Brasil, 25 % en Colombia y cerca del 20 % en Chile, lo remanente va a Perú. 2 billones de ese CAPEX van a ir al negocio de energía y más de 400 millones de dólares están destinados al proyecto de vías, Rutas del Loa en Chile, que tienen una longitud de 136 kilómetros. Estas cifras que les acabo de compartir incluyen solamente el CAPEX comprometido de la compañía. Y de darse nuevas adjudicaciones en términos de licitación a ISA o oportunidades inorgánicas que logremos materializar, esta cifra va a incrementar. Vamos a la siguiente donde les voy a contar cómo estamos pensando alrededor de las sinergias conjuntas entre Ecopetrol e ISA.

Después de una consolidación exitosa de ISA, estamos trabajando en identificar, materializar y desarrollar las sinergias. Hasta ahora hemos identificado más de 50 iniciativas agrupadas en ocho temas fundamentales que se pueden mapear contra los cuatro pilares de nuestra estrategia, les voy a contar cómo estamos pensando alrededor de esta sinergia. Alrededor del primer pilar, los dos primeros grupos. El primero, sobre acelerar nuevos negocios de energía y la entrada de ISA al mercado de Estados Unidos de transmisión donde nosotros hoy como Grupo Ecopetrol tenemos ya una presencia robusta a través de nuestras filiales de Ecopetrol América y Ecopetrol Permian.

En el siguiente pilar de sostenibilidad tenemos que tal a nuestra huella geográfica conjunta en Colombia, el potencial impacto que tenemos alrededor de desarrollar programas conjuntos es gigantesco, las sinergias son prometedoras en términos de mejorar nuestro trabajo con las comunidades y hacer mayor presencia en esas comunidades en las que trabajamos y, adicionalmente, trabajar en proyectos de mejora ambiental, por ejemplo, incrementando el proyecto conocido por ISA como Conexión Jaguar. En términos de conocimiento, tenemos dos iniciativas o dos grupos de iniciativas. El primero, ciencia e innovación, donde estamos formando alianzas con terceros y desarrollando vehículos para progresar la agenda conjunta de ciencia e innovación de ISA y Ecopetrol. Y en términos de tecnología y de ciberseguridad, hemos identificado mejores prácticas en ambas compañías que hacen más fuerte nuestras respuestas a los riesgos de ciberseguridad. Moviéndonos al último pilar, quiero contarles que en términos de manejo de la cadena de suministro hemos identificado oportunidades que nos permite agregar demanda y escala para buscar eficiencias en costos y en relacionamiento con la cadena de suministro. En términos de infraestructura de energía, acá las oportunidades son gigantescas, esto consiste en encontrar oportunidades donde incrementamos la confiabilidad asociada al suministro energético de las operaciones de Ecopetrol, logrando así reducir los volúmenes de

producción diferida por fallas en el suministro eléctrico. Y, por último, en términos de infraestructura lineal con CENIT, esto, las oportunidades giran alrededor de mejorar la forma como gestionamos el derecho de vía, y las oportunidades van desde oportunidades para mejorar el manejo de los predios hasta oportunidades para compartir y mejorar la forma en como vigilamos el derecho de vía. El trabajo, en términos de sinergia, acaba de empezar, los equipos están trabajando sin parar identificando estas prioridades y madurándolas, y las mejores oportunidades van a ser priorizadas. Les iremos contando en la medida en la que las vamos madurando y materializando.

Vamos a la siguiente, por favor. Además de ISA, hemos identificado tres oportunidades en las que queremos desplegar capital para incrementar nuestros negocios de bajas energías. El primera gira alrededor del hidrógeno, donde nosotros hoy en día ya somos el principal producto de hidrógeno en Colombia y vamos a desarrollar proyectos, primero, en nuestras propias operaciones y, posteriormente, escalarlo a terceros dentro de Colombia, y, ¿por qué no?, más adelante inclusive la oportunidad de exportación. Quiero contarles acá que ya viene en camino un pequeño electrolizador de 50 megavatios que viene a Cartagena y que será instalado al final de marzo. Por el otro lado, en términos de negocios o de soluciones basadas de la naturaleza, vamos a iniciar compensando nuestras propias emisiones y, posteriormente, vamos a manejar el portafolio de terceros, y esto ofrece oportunidades de generar mesas de *training*, de bonos que nos permitan ampliar y profundizar en negocios y soluciones basadas de la naturaleza. Y, por último, en negocios asociados a uso, captura, uso y almacenamiento de carbono o CCUS, por sus siglas en inglés, tenemos oportunidades conjuntas donde en yacimientos ya depletados, identificados por nosotros, podemos generar ecosistemas y alianzas en conjunto con ISA que nos permitan evaluar, hacer pilotos y desplegar tecnologías en este sentido. Con esto le cedo la palabra a Felipe, que va a continuar con el pilar de sostenibilidad.

**Felipe Bayón:** Nicolás, muchas gracias y vamos precisamente a hablar de SosTECnibilidad, ya vimos, Alberto y Nicolás nos hablaban sobre los negocios, negocios de ola en gas y los negocios de bajas emisiones. Cuando hablamos de SosTECnibilidad, primero contarles, y ustedes lo están viendo en la lámina, que hemos identificado, y aquí tenemos una fotografía al 2025 y al 2030, sobre los diferentes tipos de iniciativas que nos van a permitir avanzar en nuestra meta de descarbonización. Y para esto utilizamos algo que se llaman las curvas de abatimiento de costos donde tenemos, digamos, ploteadas o tenemos en la gráfica las iniciativas como tal y tenemos el precio o el costo en términos de carbono que requieren estas iniciativas para que desde el punto de vista económico hagan sentido. Primero decirles que ya en términos de esas que tienen un costo menor a 40 dólares americanos la tonelada de CO<sub>2</sub> equivalente, pues hay varias que hemos identificado que incluyen, y ustedes ven el pie de arriba, transición energética, que tiene al 2025 posibilidad de darnos un poco más de la mitad en términos de ese avance en descarbonización donde también tenemos reducción de emisiones fugitivas y venteos en la operación. Recordarles que en los últimos 4 años hemos logrado bajar 50 % las quemadas en las teas en la operación. O también vemos cosas como energía renovable, y ustedes lo ven ahí en energía solar fotovoltaica y eólica. También estamos viendo temas de sustitución de combustible, por

ejemplo, o utilizando biomasa, ¿no?, el syngas de biomasa. Y esas cuatro pues están ya, digamos, muy claramente identificadas en términos de la perspectiva que nos dan.

Si uno va al 2030, habrá una recomposición y posiblemente estamos incorporando algunas iniciativas adicionales, en particular las soluciones naturales del clima a las cuales Nicolás estaba haciendo referencia hace un momento. Y ustedes ven, no voy a ir por cada una de las que hay ahí, pero tenemos almacenamiento de energía, tenemos CCUS en los campos de producción o en la Refinería de Barrancabermeja, tenemos el hidrógeno verde también identificado en la Refinería de Cartagena. Entonces, una metodología que nos permite, desde el punto de vista de esas otras cosas que estamos haciendo en descarbonización, tener visibilidad y tener, pues, claridad sobre en dónde vamos a desplegar los recursos. Y también decirles que nuestros proyectos, cuando nosotros analizamos los proyectos internamente en la compañía para tomar esas decisiones de inversión, incluyen ya un precio sombra por cada una de las toneladas de CO<sub>2</sub>, que arranca en 20 dólares la tonelada y que en el transcurso del periodo de la estrategia que les estamos compartiendo hoy llega a 40 dólares por tonelada. En ese sentido, los proyectos tienen que pagar por sus emisiones y eso permite desarrollar nuevas tecnologías y buscar eficiencias permanentemente.

Vamos a la siguiente para seguir hablando de SostECnibilidad y para entrar en temas ambientales, en temas sociales y en temas de buena toma de decisiones y de buen gobierno corporativo. Y en temas ambientales, pues en contextos generales, en este relacionamiento que nosotros tenemos con el entorno, el cómo, de alguna manera, operamos, hay cosas en esta lámina que son nuevas. Hemos hablado otra vez de la reducción de emisiones en términos de CO<sub>2</sub> equivalente al 2050. Y, por ejemplo, contarles que una de las cosas que estamos mirando es que, así como tenemos esa meta al 2050 de reducción de todas las emisiones de alcance 1 y 2 y del 50 % de las emisiones de alcance 3, estamos pensando internamente: “Oiga, ¿cómo hacemos para ponernos una meta volante en emisiones alcance 3 al 2020?”. Es algo que nosotros también estamos tratando, digamos, de aterrizar. En temas ambientales, les decía, temas nuevos, agua neutralidad, y eso quiere decir que la captación que nosotros hacemos para el negocio de producción para reinyección de agua, que veamos una reducción o le estamos apuntando a una reducción de entre el 58 y el 66 %, uno podría decir: “Mire, direccionalmente el 60, el 70 % de aquí al año 2045”. Y esto requiere permanentemente trabajos en términos de eficiencia, de nueva tecnología, temas como nanotecnología, temas como mejoramiento de los procesos.

Contarles que recientemente en el Magdalena medio anunciamos el cierre de 90,000 barriles de vertimiento de agua al río Magdalena, y aquí estamos diciendo que debemos tener cero vertimientos al año 2045. Todo esto comparado con una línea base del 2019. ¿Qué queremos también hacer? En el contexto de economía circular, recordarles que tenemos más de 400 iniciativas en este programa, una reducción progresiva de residuos que vayan a disposición final. Uno piensa en economía circular y normalmente lo asocia con reciclaje, y eso es una parte central y fundamental, pero la economía circular va mucho más allá. Precisamente, cuando uno piensa en la reutilización, el reúso del agua, está hablando también de economía circular. Biodiversidad, hemos ya anunciado una siembra de 12 millones de árboles al 2030 y hemos identificado las primeras 30,000 hectáreas que van a



ser conservadas mediante la figura de eco reservas. Y esto se suma a algunas otras cosas que ya tiene el grupo, por ejemplo, un programa super exitoso, que ha sido el de Conexión Jaguar que trae ISA al grupo y donde Ecopetrol se está sumando para la protección de estas 800,000 hectáreas de Colombia hasta el norte de Argentina en términos de protección de ecosistemas.

En la parte social, varias cosas, cuando nosotros miramos desde el lente de diversidad e inclusión, y aquí decirles, la compañía tiene programas de género, de orientación sexual, de minorías, veteranos, víctimas del conflicto y también personas con discapacidad, nosotros tenemos más de 600 personas con discapacidad. Ese lente aplicarlo a todo lo que hacemos en términos de atraer talento, de retener talento y desarrollar talento. El año pasado, 2021, cerramos con el mejor año en la historia de la compañía en términos de desempeño de seguridad industrial, un 0.44, esta es la relación o la frecuencia en número de accidentes reportables o que generan incapacidad por un número de horas hombre determinado que trabajamos, y la idea es seguir avanzando y llevarlo a 0.3, esto está pues dentro de los mejores niveles de industria. Generar 230,000 empleos no petroleros acumulados y poder impactar de manera positiva, beneficiar de manera positiva, por ejemplo, a un poco más de 2 millones de colombianos con mejoramiento de acceso a agua potable al año 2040.

Entonces, aquí estamos dando unos ejemplos puntuales del tema social y, por último, el gobierno corporativo y cómo tomamos decisiones. Y aquí contarles, esto lo hemos compartido con ustedes, pero hoy hemos llegado a un punto donde el 50 % de la compensación variable de todos los empleados del Grupo Ecopetrol están atados a temas de Sostenibilidad o T ESG, tecnología, medioambiente, inversión social y gobierno corporativo. Altos estándares de gobierno corporativo y dependencia, y ustedes abajo están viendo que está Dow Jones, CDP, TCFD, las normas de OECD o SASB, entre otros que utilizamos nosotros para medirnos, ¿no?, para ver cómo nos vemos. Y, por último, pues también hemos avanzado en políticas de sucesión para miembros de junta directiva, para la presidencia y los altos ejecutivos de la compañía. Cómo se aplican esos criterios que les mencionaba de diversidad e inclusión a la junta directiva, por ejemplo, y tenemos un reconocimiento reciente de la empresa en términos de buenas prácticas de sostenibilidad y gobierno corporativo.

Siguiente, para hablar de conocimiento. Y este es un tema central de la estrategia y yo creo que es un tema también, es de alguna manera novedoso, porque es fundamental que nosotros podamos entender, bueno, cómo nosotros vemos desde el punto de vista del talento humano, de nuestra gente, digamos, la aproximación al desarrollo de ese talento y que tengan las competencias. Y, en ese sentido, hemos identificado uno 20 a 30 billones de dólares de EBITDA acumulado al 2040 en áreas que ya tenemos priorizadas, entonces, Nicolás hacía referencia a descarbonización, no solo el hidrógeno, el tema de captura de carbono también o temas de optimización de activos. Y aquí para darles un poquito más de color, temas como, por ejemplo, cómo hago el recobro mejorado, desde el punto de vista digital, cómo aumento la confiabilidad de los activos, la producción de los pozos de crudo extrapesado que tengan problemas de extracción, iniciativas de innovación y todo el tema

de desarrollo, de tecnología, por ejemplo, para reducir el consumo de diluyente. O sea, permanentemente estarnos retando, y en ese sentido ustedes ven que tenemos priorización. Otra vez aparece la economía circular y vemos, por ejemplo, que uno puede pensar en que tecnología en automatización de procesos o analítica de datos nos permitan un 10 o 15 % adicional de reducción de costos en la operación al año 2030. O cosas como por ejemplo que desde Ecopetrol apoyemos que algunas de las ciudades en Colombia se iluminen por 5G, y de eso podemos estar hablando más adelante también y que también Ecopetrol, en ese sentido, pues sea un habilitador de tecnología.

No voy a ir por todas las áreas que están abajo, pero ustedes ven que pues tenemos áreas que nos permiten tener mucho foco. Aquí uno podría tratar de hacer muchas cosas, están temas de carbono negatividad, por ejemplo, ya tenemos tres compañías del grupo que son carbono negativas, pero ustedes ven las áreas en las que estamos trabajando. ¿Y en últimas qué queremos? Pues es fortalecer la capacidad de la gente, que la gente esté preparada para los nuevos retos, hay tecnología nueva. Hemos usado una expresión, y es que a veces nos toca desaprender cómo hacemos las cosas y aprender la manera de hacerlas o una manera distinta de hacerlas, puede ser en términos de proceso, puede ser en términos de tecnología también. Y, por último, pues tener una organización que sea flexible, una organización que sea ágil, una organización que sea competitiva y dinámica y, como lo hemos demostrado en los últimos años, que se pueda adaptar y que pueda liderar en particular con un tema como la transición energética sin perder el foco del retorno del negocio. Y aprovecho entonces para darle la palabra a Jaime que nos va a hablar del tema de retornos y nos va a mostrar esa visión del hoy, la visión de los próximos tres años y la visión al 2040. Jaime, adelante con el tema de retornos, por favor.

**Jaime Caballero:** Gracias, Felipe, y muy buenos días a todos, y gracias por su interés en Ecopetrol. En el tema de retornos, yo diría a manera de introducción tres cosas. Lo primero es que esta estrategia lo que busca es ofrecer una promesa de valor integral a todos nuestros grupos de interés, entre ellos lógicamente nuestros accionistas, y eso se traduce en ser competitivos y resilientes a la volatilidad. Ese yo creo que es el componente diferenciador que ha informado toda esta estrategia, cómo somos competitivos a través del tiempo, a largo plazo, independientemente de los ciclos del precio del crudo. El segundo principio que compartiría con ustedes que informo a esta estrategia, fue construir sobre lo que ha funcionado, nosotros en el grupo llevamos ya unos cinco, seis años con una visión muy sistemática y consistente alrededor de la disciplina de capital, la eficiencia, en los costos, la protección de la caja, y eso es un tema que ha funcionado y que se mantiene en el tiempo. Y lo tercero que les mencionaría como apertura a la conversación de retornos competitivos, es que todo esto, esta visión de largo plazo se tiene que traducir en un plan específico y concreto y accionable a corto plazo, que es lo que ustedes ven en la dispositiva que estamos exhibiendo en este momento.

Entonces, respecto a los temas del plan, yo no les voy a repetir, pues, todas las cifras que ven ahí, simplemente, resaltaría quizás tres cosas. Lo primero, es que tenemos metas concretas en cada uno de los cuatro pilares de la estrategia, o sea, buscamos una alineación

con la estrategia. Lo segundo, es que el plan en los próximos tres años busca dos cosas fundamentalmente, uno es aumento en el crecimiento rentable, y eso es aumentando la producción y acelerando las reservas. Ese es el objetivo, en eso tenemos el ojo puesto y esa es la máquina que produce valor para el grupo. Lo segundo, es que lo vamos a hacer al mismo tiempo que avanzamos en la agenda sostenibilidad digital. Y por último quiero mencionar la senda de precios. La senda de precios que tenemos es una senda de precios que yo diría es bastante moderada a la luz del entorno actual, tenemos una senda de precios que nos tiene a 63 dólares por barril este año y 60 dólares los próximos dos años, que está muy por debajo de lo que estamos viendo actualmente. Eso es intencional, creemos que lo que estamos viendo actualmente es algo coyuntural, no creemos que sea una premisa adecuada para hacer un plan, y mucho menos una estrategia, pero también, por otro lado, creemos que tenemos que tener la flexibilidad para capturar ese *upside*, y de eso voy a hablar un poco más adelante.

Si vamos a la siguiente diapositiva, por favor. Esta diapositiva nos habla del plan de inversión, el plan de CAPEX. Y aquí sí voy a entrar un poquito más específico, se estiman inversiones totales durante estos próximos tres años entre 17,000 y 20,000 millones de dólares, el rango bajo, esos 17,000, son las inversiones orgánicas que incluyen a Ecopetrol e ISA, el rango alto ya contempla una opcionalidad para capturar precios altos y posibles opciones inorgánicas que estamos evaluando. El 82 % de las inversiones se concentran en el negocio de la cadena de petróleo y gas, seguimos concentrados en petróleo y gas. Habiendo dicho eso, hoy en día ya negocios no asociados a petróleo y gas representan el 18 % del nivel de inversión, esto es un *breakthrough*, esto es un avance significativo en la estrategia y es algo que demuestra el compromiso de Ecopetrol con la transición energética.

El compromiso con Colombia continúa, 75 % de inversiones se ejecutarán en Colombia. Habiendo dicho eso, la huella del grupo es ahora más diversificada, 25 % del plan de inversiones está en Estados Unidos, Brasil, Chile y Perú, que es algo que consideramos apropiado para proteger la promesa de valor de nuestros accionistas. Las inversiones siguen concentradas en exploración y producción, como he dicho, ese es el motor de la propuesta de valor del negocio tradicional de Ecopetrol y en esa medida tenemos toda una serie de proyectos encaminado a la aceleración de reservas que ustedes vieron anunciadas hace unos pocos días. Por último, en cuanto a la transición energética, hay muchas cifras por mencionar, pero quiero darles tres o cuatro que son de particular importancia. Estamos destinando alrededor de 360 millones de dólares en descarbonización a proyectos de optimización de fuentes de energía, parques eólicos, geotermia, granjas solares, estamos destinando alrededor de 50 millones de dólares a proyectos de eficiencia energética, estamos destinando alrededor de 700 millones de dólares a proyectos asociados a la estrategia de agua, ¿sí?, de la gestión circular del agua, de la captación de agua y de todo el manejo responsable del agua. Estamos destinando alrededor de 130 millones de dólares a proyectos asociados a mejorar la calidad de combustible en la refinería y estamos destinando alrededor de 180 millones de dólares a proyectos asociados a hidrógeno verde. O sea, todo esto, ¿todas estas cifras a qué van?, es a poner nuestro dinero donde está nuestro discurso. Y eso es lo que estamos haciendo con este plan.

Sigamos, por favor, a la siguiente diapositiva que habla un poco sobre la caja. Pues la generación de caja, en este plan, es robusta, apalanca todo el plan de inversiones. Para los próximos tres años estamos estimando un flujo de caja por la operación bien significativo, que permite cubrir la totalidad del CAPEX y nos da espacio para manejar una financiación incremental muy responsable a los precios que he mencionado, ¿sí? La ecuación de eso nos deja una caja disponible de alrededor de 9.4 billones de dólares que se pueden destinar a dividendos en el marco de la política ordinaria que tenemos de 40 a 60 %, o también nos da flexibilidad para gestión de deuda, por ejemplo, prepagos de deuda o inorgánicos, eso es un tema en evolución, pero nos estamos dando la flexibilidad para movernos en esos rangos. Yo creo que algo muy importante aquí es el efecto precio en este flujo de caja, la cifra que ustedes están viendo en la gráfica están a los precios del plan: 63-60-60, lo que ustedes ven en morado, esas cifras que ven en morado, son los incrementales asociados a usar una curva de precios *flat* de 70 dólares por barril. Entonces, a 70 dólares por barril tenemos una generación incremental de caja operativa alrededor de 2.5 billones de dólares y tenemos un excedente para destinar a prepago de deudas de alrededor de 1.1 billones de dólares, eso es a 70. Hoy en día, pues estamos muy por encima de esa cifra y lo que queremos hacer con las sensibilidades que ustedes ven a la derecha es mostrarles un poco cómo es evidente que, a precios más altos, pues vamos a tener muchos más excedentes de caja con los cuales manejar el balance de la compañía.

Sigamos, por favor, a la siguiente diapositiva. Esta diapositiva nos da una vista ya más a largo plazo de la ecuación de retornos. Y aquí yo quisiera resaltar tres cosas, lo primero es cómo esa diversificación gradual fortalece el EBITDA. Si ustedes ven el EBITDA está creciendo como una tasa de crecimiento de alrededor 3, 4 % anual donde un EBITDA del 2022 que está entre 9 a 10 billones de dólares sube a un rango que podría llegar a 12, y últimamente a 14, en 20 años. Pero, sobre todo, cuando ustedes ven las fuentes del EBITDA, hay una creciente y marcada diversificación en el tiempo, ahí lo importante destacar que los negocios de infraestructura lineal podrían llegar a representar alrededor de 45 % del EBITDA del grupo con un flujo muy diferente al que está asociado a la volatilidad del hidrocarburo. En materia de ROACE, seguimos con nuestra filosofía de ofrecer un spread break superior al costo de capital, este 8 a 10 % permite eso, permite retornos reales a los accionistas. En materia de deudas seguimos con la disciplina de mantenernos por debajo del 2.5 veces deuda bruta EBITDA, que aquí, muy importante, tenemos una premisa clara de retornos a nuestros grupos de interés que contemplan la continuidad de la política de dividendos y toda una amalgama de valores agregados a los empleados, a los territorios donde estamos operando y a la nación. Eso es en resumen la propuesta integral de valor que tiene el grupo para ustedes. Y con eso le paso el balón a Felipe para sus comentarios de cierre.

**Felipe Bayón:** Jaime, muchas gracias. Pues hemos presentado casi durante una hora esta visión del Grupo Ecopetrol, la estrategia Energía que transforma, donde con cuatro pilares centrales, que son: crecer con la transición energética, generar valor con SosTECnibilidad, adoptar conocimiento de vanguardia y generar retornos competitivos, pues apuntarle a varios elementos que son centrales, seguridad energética de los colombianos y aportar a

todos los países y todas las geografías donde nosotros estamos operando, avanzar de manera decidida hacia esa sostenibilidad, cómo cada vez o cada día nos hacemos más sostenibles con la tecnología en el corazón de la sostenibilidad. Y, como bien lo mencionaba Jaime en la última lámina, cómo también aportamos y damos valor agregado en esas comunidades y en esas sociedades de las cuales somos partes. Nosotros somos vecinos por décadas y décadas y décadas en muchas partes del continente. Y en el plan 22-24, tener un crecimiento rentable con un negocio tradicional robusto, resiliente, que tiene mucha agilidad y que se está diversificando, seguir acelerando esos esfuerzos de descarbonización, de los cuales ya les hemos comentado durante muchísimos meses, durante varios años, y consolidar las sinergias que mencionaba Nicolás son ese segmento de transmisión y de vías que es fundamental. Y, en ese sentido, pues agradecerles su participación, que estén el día de hoy con nosotros, el interés por esta presentación del Grupo Ecopetrol. Y abrimos entonces a preguntas y respuestas, si nos ayudan entonces con el orden de las mismas, muchas gracias.

**Operadora:** Gracias. En este momento me gustaría recordarles a los participantes si tienen una pregunta que realizar, presionen asterisco (\*) y luego número uno (1) en el teclado de su teléfono. Si desea retirarse del listado de preguntas, presione *pound key*. Nuevamente, si tienen preguntas, presione asterisco (\*) y luego uno (1) en su teclado. Tenemos una pregunta del señor Ricardo Sandoval de Bancolombia.

**Ricardo Sandoval:** Buenos días para todos. Muchas gracias por la presentación y por tan extensa y buena guía operativa de Ecopetrol. Yo tengo varias preguntas, quisiera primero tocar el tema de reservas, y más adelante si hay espacio para más preguntas, pues haré las siguientes. En reservas, la primera pregunta es sobre que, digamos, esas reservas que pueden significar para Ecopetrol ese descubrimiento y esa viabilización de lo que es el Caribe *offshore* y también lo que observábamos como los planes de exploración que también van a aportar a la producción hacia el año 2030 de manera bien importante. Entonces, yo quisiera saber para poder incluir pues esa producción dentro de la valoración de la compañía, quisiera saber si de pronto existe alguna guía de lo que significan reservas para la compañía el Caribe *offshore* y los planes de exploración, esa es la primera pregunta.

La segunda pregunta es un poco sobre el recobro mejorado y es que del 2014 al 2021 se han agregado 609 millones de barriles de petróleo equivalente, y quisiera saber cuándo potencial falta, ¿no? Porque en el recobro mejorado en general hay unos límites de adición, y quisiera saber qué tan cerca, de pronto, del límite de adición de reservas por recobro mejorado puede estar Ecopetrol.

Y la tercera y última pregunta sobre reservas es, de pronto, si me puedes dar un poco más de color de ese índice de reposición de reservas del 100 %, ¿cómo estaría compuesto?, ¿qué porcentaje sería recobro mejorado?, ¿qué porcentaje sería revisiones?, ¿qué porcentaje sería extensiones y descubrimientos?, pues, más o menos, muchas gracias.

**Felipe Bayón:** Ricardo, muchas gracias y gracias por estar acá el día de hoy. Efectivamente, direccionalmente nosotros le estamos apuntando al 100 % de índice de recobro y, si uno mira, precisamente en los últimos años hemos estado por encima de esos promedios si coges los dos, tres, cuatro o cinco años, hemos estado entre el 120, 130, 140 %, y aquí es todo un trabajo. Y aprovecho pues para hacerle el reconocimiento a los equipos desde el punto de vista técnico, de costos, de eficiencias y demás. Y le voy a pedir a Alberto, Alberto, para que en detalle puedas hablar de las diferentes cosas, ¿no?, el tema del *offshore*, el recobro mejorado y cómo estaría compuesto ese 100 % de reposición de reservas. Adelante, Alberto.

**Alberto Consuegra:** Ricardo, muy buenos días y gracias por las preguntas. Con el tema del Caribe *offshore*, iniciaría diciendo dos cosas, lo primero, recordar que ya tenemos descubrimientos en el Caribe *offshore*, lo tenemos en los activos del golfo de Morrosquillo, lo que es KGG, y lo tenemos en Orca. Entonces, la apuesta en los años 22 a 24 es precisamente delimitar la extensión y el potencial de esos yacimientos, lo que estamos viendo ahí, desde el punto de vista de potencial, es alrededor de 3 a 10 terapias cúbicas de gas, básicamente, esas son reservas de gas y gas seco. Entonces, eso nos da una perspectiva que hacia el año 2030 podamos tener una producción que puede variar, de acuerdo con ese potencial, entre 200 y hasta unos 500 millones de pies cúbicos diarios, esa es la manera como lo estamos enfocando. Adicionalmente a eso, ¿qué es clave mencionar?, que también tenemos potencial en otras áreas del Caribe *offshore*. Y para eso, durante el programa de 2022 a 2024, estaremos además de haciendo las delimitaciones en los activos que ya mencioné, cumpliendo compromisos con la NH en bloques que tienen mucho potencial, y ahí estamos viendo expectativas también de adicionar reservas, por supuesto que eso va a depender del éxito exploratorio.

En segunda instancia, cuando nos paramos hacia 2030, recordar que también estamos haciendo una apuesta importante a lo que tiene que ver con la exploración *onshore*, y esta tiene que ver con áreas en el Piedemonte llanero y en el Caribe, en la costa del Caribe. Y acuérdense que también tenemos una apuesta alrededor del valle medio del Magdalena, eso tiene que ver mucho con lo que llamamos Near Field Exploration. Entonces, de ahí va a venir también una producción significativa, que calculamos que puede ser del orden de unos 100 a 150,000 barriles diarios en esa visión del año 2030. Cuando miramos lo que significa el programa de recobro mejorado, lo primero que hay que decir es que del 2014 a 2021 el intento fue alrededor de asegurar que los programas piloto nos daban el éxito esperado. ¿Qué queremos ahora? Pues una vez comprobado que esos pilotos han sido exitosos, lograr incorporar esas reservas en los próximos años con programas intensivos de capital que le apuesten a que hacia el año 2030 todavía sigamos teniendo una producción importante de la base y de recobro mejorado de orden de 480,000 barriles. Es significativo, eso significa que todavía tenemos una expectativa de alrededor de unos 3,000 millones de barriles que vendrían de estos programas relacionados con recobro mejorado y cuando nos preguntabas alrededor del Oil Place, pues nosotros tenemos un potencial de alrededor de 70,000 millones de barriles, de los cuales hoy tenemos un 19 % de recobro y esperamos,

con todas estas iniciativas, alcanzar unos niveles de recobro hacia el año 2030 del orden de 32 %.

**Operadora:** Gracias, Ricardo...

**Alberto Consuegra:** Tal vez en cuanto a la pregunta del 100 % de recobro de reservas o de reemplazo de reservas, ¿qué diría? Nuevamente, la claridad de que alrededor del 55 % de las reservas hacia el año 2030 vendrían de nuestros programas de recobro, alrededor de un 25 % sería la expectativa que reúne el Caribe *offshore*, pero también acuérdense que hace parte importante de nuestro plan yacimientos no convencionales. Y ahí ya veremos una producción incremental importante que seguramente seguirá creciendo entre los años 2030 y 2040.

**Operadora:** Gracias. Señor Sandoval, tenía preguntas adicionales, si gusta hacer, por favor.

**Ricardo Sandoval:** Claro, perfecto. Gracias, sí. De pronto en producción, digamos que también se respondieron ahí en medio de las respuestas, pero en producción sería posible, es que me llama mucho la atención que el potencial de 100,000, 150,000 barriles diarios por exploración de producción es algo relevante. De pronto, es posible saber más o menos cuánto por el programa Near Field Exploration, cuánto por el programa de PPA, A de la ANH. ¿Alcancé a escuchar que eran 150,000 barriles solamente por Near Field Exploration?, ¿me pueden confirmar ese dato?

**Alberto Consuegra:** Sí, mira, otra vez, esos 150,000 barriles vendrían de lo que es la exploración y del desarrollo de los activos que tenemos en el Piedemonte llanero y también en el Magdalena Medio. Entonces, en este momento es una aproximación generalizada. ¿Qué tenemos que hacer? En el Piedemonte llanero seguir delimitando los prospectos que tenemos que hacen parte del Near Field cercanos a nuestros campos maduros de Cusiana, Cupiagua y el Piedemonte y Gibraltar. Pero además de eso viene también la apuesta a aquellos activos de carácter exploratorio que se encuentran en los departamentos de Arauca y en los departamentos de Casanare, que seguramente adicionarán barriles importantes también. Esa es la apuesta en ese sentido. Y, por otro lado, en el caribe colombiano también existen yacimientos de gas que comprenden activos existentes, que seguramente tendrán extensiones, y además de eso descubrimientos en La Guajira, donde esperamos tener importantes hallazgos desde el punto de vista de gas, y en el Magdalena Medio seguimos apostándole a todo el Near Field Exploration, donde tenemos un potencial importante muy cercano a los campos existentes en Yarigui-Cantagallo, lo que se llama el área de flamencos, el área de garzas y, en fin, todas esas extensiones alrededor del municipio de Barranca y los municipios de Puerto Wilches y Cantagallo.

**Felipe Bayón:** Tal vez, Alberto, antes de pasar a la siguiente pregunta es, Ricardo, contexto adicional, el tema del Permian también creo que es un buen ejemplo, acuérdate, Ricardo, nosotros en el Permian llevamos un poco más de dos años, noviembre del 2019 a hoy, y hoy estamos produciendo en la compañía en la cual tenemos el 49 % y un poco más de 50,000

barriles, llegado de 0 a 50,000 barriles. O sea, estos activos de ciclo corto tienen la posibilidad de muy rápidamente traer producción y reservas. De hecho, también, y estoy ligándolo a la pregunta sobre reservas, del momento en que nosotros entramos al negocio del Permian, donde teníamos unos 164 millones de barriles de reservas probadas, hoy en día, después de dos años, tenemos 22 % más reservas que en ese momento. Y, en ese sentido y estoy enfocándome en los no convencionales porque son activos de ciclo corto que pueden traer barriles rentables, acordémonos el Permian con una margen EBITDA superior al 70 %, entonces traen barriles rentables, traen producción y traen reservas. Muchas gracias.

**Operadora:** Gracias. Tenemos una pregunta del señor Andrés de Citigroup.

**Andrés:** Buenos días a todos y muchas gracias por la presentación. Yo también tengo una serie de preguntas y me disculpo si de pronto al principio de la presentación lo mencionaron, pero revisando la presentación no lo pude notar, si nos pueden decir cuáles son los supuestos de precio de petróleo que tienen para el plan estratégico 2022 y 2024. Digamos que, siguiendo con esa línea, a mí me gustaría también conocer si ustedes han hecho alguna revisión del precio de petróleo de largo plazo que utilizan para sancionar los proyectos y efectivamente desarrollarlos. Recuerdo que hace doce, dieciocho meses, tal vez, lo rebajaron de 55 a 50 dólares por barril, y si en un contexto de precios más elevados, de pronto están cambiando ese supuesto.

Una tercera pregunta, y con esto ya me detengo, es, entendía yo que tienen un payback de unos 70 billones de barriles con un recobro de 19 % y que están esperando al 2030 llegar a un 32 %. Si mis números no están mal, eso implica agregar más o menos 9,100 millones de barriles en la próxima década, y eso más o menos 4.6 veces las reservas que hoy en día tienen. ¿Estoy entendiendo correctamente la oportunidad que significa el tema de recobro mejorado para la compañía y para el país? Y ya con estas, les agradezco.

**Jaime Caballero:** Hola, Andrés. Jaime aquí, voy a tomar tus primeras dos preguntas y luego se la voy a pasar a Alberto para cubrir tu pregunta de recobro mejorado. En supuestos de precios, en el plan 22-24 tiene una senda de precios donde estamos en el 22 a 63 dólares por barril, y en el 23 y en el 24 a 60 dólares por barril. Ese es el supuesto de planeación. Tenemos una TRN que está en 13,750 y 13,800 pesos, y eso es lo que estamos viendo un poco en ese corto y mediano plazo. ¿Cómo estamos pensando alrededor de disciplina de capital? La disciplina de capital es una conversión de largo plazo en general, ¿sí?, son proyectos de largo aliento, y nuestro objetivo es tener un portafolio que sea resiliente a la volatilidad del crudo.

Decía yo cuando presentaba un poco las premisas detrás de los retornos competitivos que queremos una estrategia que sea sostenible en una banda de precios que va de 45 a 55 dólares por barril. Entonces, en esa línea que el precio de disciplina capital que estábamos utilizando es un precio de 50 dólares *flat*, o sea, ese el precio que utilizamos para sancionar proyectos. Lo que hemos incorporado en el último año es que tenemos una curva de precios



a corto plazo para aquellos proyectos que tienen ciclos cortos de recuperación, por ejemplo, los proyectos en hidrocarburos no convencionales o, por ejemplo, algunos proyectos de recobro mejorado que tienen una altísima capacidad de ejecución y en consecuencia los *paybacks* son a tres, cuatro años. Para este tipo de proyectos tenemos una curva de corto plazo que está entre 55 y 60 dólares por barril. El común denominador de todo lo que estoy diciendo aquí un poco, Andrés, es que en general nos estamos moviendo en esa banda de 50 a 60 dólares por barril para todas nuestras decisiones de inversión, creemos que ese es un poco el balance entre el rigor y la disciplina y la flexibilidad para no dejar plato sobre la mesa, eso es un poco lo que estamos viendo. Albert.

**Alberto Consuegra:** Andrés, buenos días. Con relación a tu pregunta, pues sí, efectivamente hay una apuesta importante de crecimiento de las reservas actuales y que nace de una realidad, no solamente se trata de recobro mejorado, recobro secundario, sino también el recobro primario de alguno de nuestros activos principales, como es el caso de Rubiales, como caso de nuevos activos como Caño Sur, que era un activo exploratorio hace pocos años y que ya va a entrar en pico de producción hacia el año 2023 llegando a alcanzar una producción de 25,00 barriles. También, la apuesta que estamos haciendo con un plan de desarrollo bastante agresivo en el campo Acacias, todavía desarrollo primario, y la realidad que vamos a hacer intensivos nuestros programas de recobro secundario tanto en los campos maduros de Chichimene y Castilla, como aquellos que están comprendidos en el Magdalena Medio. Entonces sí hay un crecimiento importante de reservas con esa expectativa grande de potencial de llegar a ese 32 % de factor de recobro hacia la década del 2030.

**Operadora:** Muchas gracias. Tenemos también pregunta del señor Andrés Duarte de Corficolombiana, adelante, por favor.

**Andrés Duarte:** Buenos días, muchas gracias por tomar mis preguntas. Felicitaciones por el resultado de las reservas sin incluir el factor de precio de una reposición de 122 %. Tengo tres preguntas, la primera es relacionada con los alcances en temas de captura de carbono, de emisión de carbono, más bien, y es que me aclararan, por favor, algo que mencionó Felipe, pero que no lo vi en la presentación, relacionado con el alcance 3, y es, si esas 0 emisiones incluyen al alcance 3. Si la respuesta es sí, quisiera entender o confirmar que ustedes entonces continuarán con el negocio de venta de combustibles, tal como lo han mencionado durante la presentación, y tendrían que, digamos, hacer un discurso adicional e importante a nivel de tecnologías de capturas de carbono pues a cargo de la compañía, esa es la primera pregunta.

La segunda pregunta tiene que ver con la cifra de carga de refinación de entre 420 y 430,000 barriles equivalentes, ese es un objetivo a 2024, quisiera saber qué requerimientos se tienen para llegar a esta cifra, si es simplemente el CAPEX que están mencionando ahí o hay otros factores involucrados.

Y, finalmente, dos preguntas, pero son muy cortas, financieras, una que me recordaran, por favor, la mención que ustedes hicieron recientemente a una estructura de capital de objetivo luego de la adquisición de ISA, como cuál era ese valor de deuda patrimonio con el que se sentían tranquilos, de cara a que en el futuro se diera otra expansión. Y también que me confirmen, por favor, si tienen pensado, dado los niveles de precios y la tasa de cambio también, si tienen pensado hacer coberturas en un futuro próximo. Muchas gracias y, de nuevo, felicitaciones.

**Felipe Bayón:** Andrés, muchas gracias. Voy a arrancar con la primera en términos de emisiones de carbono. Nosotros hemos dicho tener cero emisiones netas de carbono al año 2050, voy a desglosar eso un poquito. Entonces, lo primero, y esto todos tenemos como línea base el año 2019 donde el Grupo Ecopetrol emite 13 millones de toneladas de CO2 equivalente. Contexto, Colombia emite como país 300 millones, alguien me dirá: “No, fueron 291”, bueno, orden de magnitud, 300 millones de toneladas de CO2 equivalente. En términos de la reducción, lo que estamos diciendo es: esos 13 millones que son alcance uno y dos, bajarlos a cero, o sea, pasar de 13 millones de toneladas a 0 toneladas de CO2 en el año 2050, alcance 1 y 2. Si no hiciéramos nada, ese 13 se puede convertir en 15, 15 y medio, 16 millones de toneladas. Entonces, es fundamental entender alcance 1 y 2, efectivamente estamos bajando a 0. Y en términos del alcance 1, 2 y 3, y aquí importante también pensar que, si incluimos las emisiones de alcance 3, no son 13 millones, sino son 120 o 130 millones de toneladas. Y ahí en alcance 3 hemos dicho hacer una reducción del 50 %, o sea, bajar a unas 60 millones de toneladas en alcance 3, ese es el que es más difícil, ¿no?, y es más difícil porque ese involucra de alguna manera los clientes, la persona que está utilizando la moto, la personas que tiene el taxi, que tiene el camión, que tiene el vehículo particular, en fin, las industrias como tal.

Entonces, en ese sentido, pues es digamos que yo creo que el aspecto más retador. Y el otro tema, Andrés, es que definitivamente las tecnologías, Nicolás lo mostraba en su presentación, de captura de carbono, de utilización de carbono, CO2, pues van a ser importantísimas. Hay mucha tecnología está ya en el mundo, en la industria. Contarles que nosotros en el país tenemos identificados, por ejemplo, creo que son 15 o 16 yacimientos potenciales para inyectar CO2 en la geografía colombiana y es para almacenar el CO2, o sea, guardar el CO2, y eso puede ser de manera permanente, o eventualmente agarrar el CO2 y reutilizarlo en procesos de recobro. Entonces, todo esto es parte de lo que estamos mirando. Y, Andrés, pues el compromiso es que en la medida que vayamos avanzando, en términos pues de los logros y en términos de definiciones, lo vamos a comunicar. Fíjense que yo les decía en la presentación, eventualmente pues vamos a aterrizar el tema de emisiones alcance 3 al 2030, ¿no? ¿Qué quiere decir?, ¿qué significa? Y eso pues sería algo que estaríamos comunicándoles a ustedes más adelante. Alberto, coges la pregunta de cargas de refinería y Jaime la de deuda patrimonio. Adelante, Alberto.

**Alberto Consuegra:** Andrés, buenos días. Con relación a la carga de refinerías, te puedo decir dos cosas, la primera, las inversiones de CAPEX, muy enfocadas al tema de confiabilidad y de realizar el ciclo de grandes paradas, sobre todo en las unidades de

craqueo catalítico tanto en la Refinería de Cartagena como en la Refinería de Barranca. En el caso de la Refinería de Barranca, recordar que estamos pasando por el primer ciclo de paradas, y en el caso de Barranca, estamos cumpliendo ese siguiente ciclo después de 20 años en las unidades de crudo. Entonces, ¿eso qué nos permite? En el caso de la Refinería de Barranca, aspirar a tener una producción promedio de alrededor de 220,000, 230,000 barriles hacia el año 2024. Y en el caso de la Refinería de Cartagena, con la entrada de la ampliación de la refinería en el segundo trimestre de este año, pues estaremos viendo una carga que estará aproximándose hacia los 200,000 barriles en el siguiente año, y lo veremos plenamente alcanzado hacia el año 2024. Entonces, estamos muy confiados en lograr esa meta de incremento entre 420 a 430,000, como aparece en el plan para el año 2024.

**Jaime Caballero:** Gracias, Albert. Voy a tocar un poco las dos preguntas sobre deuda y sobre coberturas. En el tema de deuda, y que de hecho gracias por plantearlo en la manera como lo hiciste que fue estructura de capital objetivos, yo mencionaría dos temas. La meta o lineamiento que tenemos alrededor de estructura de capital, que estamos manejando y que a lo cual nos estamos comprometiendo en la estrategia, es la relación deuda bruta EBITDA, relación que queremos mantener por debajo de 2.5 veces, y un poco como por qué, creemos que ese es el óptimo donde por un lado tenemos resistencia y resiliencia ante volatilidad puntual que pueda haber en los precios en algún año determinado, pero que por otro lado también tenemos flexibilidad y capacidad para la agenda de crecimiento, ¿sí? Y en ese sentido, creemos que el apalancamiento es importante, el apalancamiento permite acceder a esas oportunidades de crecimiento de manera acelerada y también permite que ciertos negocios que requieren esa capacidad inorgánica, por ejemplo, ISA, la tenga. Entonces eso es importante, estamos buscando ese punto, ese *sweet spot* donde manejamos un endeudamiento prudente, saludable, pero que también permita crecer y maximizar los retornos de los accionistas, aquí, pues, ustedes lo saben, el apalancamiento también habilita mejores retornos para los accionistas, en términos de la calidad de los mismos. Así que esa es un poco la filosofía detrás de eso.

Habiendo dicho eso, no voy a esquivar tu pregunta de deuda *equity*. Si bien no tenemos una meta como tal, te puedo dar reales. Nosotros terminamos el tercer trimestre del año pasado por debajo del 100 %, si nos ven en un contexto competitivo, de hecho, la relación fue de 94, 95 %, fue esa relación pasivo patrimonio vista libros, ¿sí?, vista *equity* en libros. Eso es primer cuartil en la industria, dentro de nuestra industria es normal ver unos porcentajes del 150, 200 % en términos de esa relación, nosotros estamos por debajo del 100 %. Y eso nos gusta, creo que eso es consistente con nuestro perfil y con la propuesta valor que estamos proponiendo. No vemos que eso cambie de manera importante en el tiempo, creo que va a haber un rango ahí. De hecho, si tomamos como premisa capitalización bursátil, no *equity* en libros, sino bursátil, de hecho, terminamos el año alrededor del 80 %, inclusive terminamos mejor. Yo diría que movernos alrededor de ese rango de entre 80 y 105 % es donde prevemos que vamos a estar y nos da esa flexibilidad para mantener rigor y no dejar pasar oportunidades inorgánicas de calidad, que es lo que queremos hacer.

En cuanto a las coberturas, lo que te plantearía es que el ambiente actual genera dos puntos polares en el tiempo, hay un polo que es, para coberturas tácticas, es fenomenal. Y estamos actuando agresivamente en ese contexto, que hablamos en la presentación de Asset Back Trading, y lo estamos haciendo con una curva en implementación muy acelerada, nos ha ido muy bien, estamos viendo que hay un margen incremental que por bajito estaría alrededor de 30 centavos por barril, en algunos casos hay momentos de mercado donde vemos ese margen incremental subirse cercano hasta, en algunos casos, hasta 1 dólar, hemos visto esos casos. Así que estamos actuando de manera agresiva y responsable en Asset Back Trading.

Por otro lado, en cuanto a coberturas ya sistémicas de precio, creemos que la volatilidad que se está viendo en el mercado internacional en este momento no da para que eso te dé una buena relación riesgo-retorno, son coberturas extremadamente costosas con un impacto importante en el PyG de la compañía y no vemos que haya un cambio en los fundamentales que amerite que adoptemos ese tipo de decisiones. En algunos programas muy puntuales donde hay unos compromisos de actividad sostenidos en el tiempo y queremos mantener a toda costa esos compromisos de actividad, hemos evaluado esos casos y lo haremos en el margen, como quien dice, pero no como un programa corporativo. Lógicamente, esto lo continuaremos evaluando en el tiempo y les estaremos contando. Muchas gracias, Andrés.

**Operadora:** Gracias. La siguiente pregunta viene del señor Daniel Guardiola de BTG. Adelante.

**Daniel Guardiola:** Gracias. Muy buenos días, Felipe, Jaime y Alberto. Yo tengo también varias preguntas, voy a ser muy breve, la verdad. Mi primera pregunta es sobre retornos competitivos, que estaba viendo que Jaime mencionaba que tiene una expectativa de retornos sobre el capital empleado entre el 8 y el 10 %. Y creo que podría ser muy interesante si pudieran compartir con nosotros también cuánto es el WACC esperado que tienen ustedes y, por lo tanto, digamos, cuánto puede ser el IBA que están esperando en esa estrategia del 2040.

La otra pregunta, yo diría más de corto plazo, y es algo que realmente yo creo que muchos inversionistas se están preguntando en este momento fuera y en Colombia, es, no sé si nos podrían compartir algo de color sobre la propuesta de dividendos para el 2022, teniendo en cuenta que seguramente 2021 fue un año muy bueno, quizás año récord, o muy cercano al último año récord que fue 2014, y pues realmente sería muy interesante si nos pudieran compartir como cuál es esa compensación al accionista que están esperando para este 2022.

Tercero, emisión de acciones, de nuevo, el año pasado, digamos, hubo muchísimo ruido sobre la posible emisión de acciones, se aprobó el marco regulatorio, también, digamos que sería interesante si nos pueden dar color sobre eso.

Y lo último, yo diría, estaba viendo en el *slide* que estaban mencionando que esperan al 2040 que entre un 30 y un 50 % del EBITDA venga de negocios de bajas emisiones de gas y de efecto invernadero. Y me gustaría saber si nos pueden dar como el desglose de ese 50 % de EBITDA, ¿cuánto es generación?, ¿cuánto es hidrógeno?, etc. Eso serían como mis cuatro preguntas.

**Felipe Bayón:** Daniel, quiubo, buenos días. Felipe, voy a dar un poquito de contexto y les paso la palabra a los muchachos. Y voy a arrancar con el tema de dividendos, puntualmente. Efectivamente, la compañía viene en una senda de recuperación importante, ustedes vieron los resultados del tercer trimestre del año pasado y, en cuestión de algunas semanas, pues estaremos compartiendo con ustedes resultados completos del año. La política de dividendos no ha sido modificada, la política de dividendos de distribuir entre el 40 y el 60 % de la utilidad sigue en pie, consideramos que es una política adecuada y apropiada. Pensemos que en el año 2020 la distribución fue del 41.41 %, por ejemplo, entonces será decisión de la asamblea general que ocurrirá en marzo. Esto tiene que ver con lo que son dividendos ordinarios de 40 a 60 %, entonces, pues habrá que terminar de cerrar todo el tema del año, entender dónde, digamos, finalmente vemos las cifras, y en ese sentido hacer recomendaciones internas y llevarlos a la consideración de la asamblea. Entonces, digamos, como contexto en términos de dividendos.

En términos de la emisión, y yo sé que Jaime va a hablar más de esto, yo ayer tuve oportunidad en una rueda de prensa de decir: “Miren, el principio del año pasado la emisión estuvo, digamos, muy presente en el contexto de la adquisición de ISA. A medida que el año fue evolucionando y teníamos mucho más oxígeno y mucho más espacio, la emisión no se hizo necesaria o, digamos, condicionante para la adquisición de ISA”. Habiendo dicho eso, también dijimos ayer: “Oiga, si la ventana apropiada para hacer una emisión ocurre, pues tomaremos esa ventana, nosotros estamos listo, ¿no? El equipo está listo, ha hecho un trabajo espectacular, pero definitivamente se tienen que dar esas condiciones particulares para que la ventana sea la ventana adecuada”. Entonces, Jaime, y después tal vez Nicolás, coges el otro tema de dónde van a venir ese 30, 50 % de EBITDA. Jaime, adelante.

**Jaime Caballero:** Gracias, Felipe. Hola, Daniel. Tema ROACE, ¿cómo pensamos alrededor de ROACE? Yo creo que lo primero es hacer unos temas de énfasis, diría, alrededor del ROACE. Cuando nosotros hablamos del 8 al 10, siempre recordemos que es sobre las premisas de precio en las que está construido el plan, ¿sí? Y, claramente, a mayores precios, pues habrá un *outside* en ese ROACE, ¿sí? Eso es importante que lo recordemos, esto es un plan que, a corto plazo, como mencioné, está a 63-60-60, o sea, a *low sixties*. A largo plazo se mueve en una banda que va entre 45 y 55, o sea, para simplificar podríamos decir que a largo plazo la estrategia está a 50 dólares por barril, entonces, estamos hablando de una promesa de valor entre 8 y 10 % a 50 dólares por barril, ¿sí? En la medida en que vayamos subiendo de precios, pues ese ROACE debe subir, ustedes han visto resultados del 3Q, yo les mencioné en la llamada resultados del 3Q que en el camino en que íbamos es previsible que el cierre del año íbamos a estar en un ROACE de dos dígitos fuertes, y eso es lo que estamos anticipando.

Entonces, hablemos en ese contexto del EVA, el *spread rate*. Lo que nosotros vemos en un WACC ponderado nominal a largo plazo inferior al 8 %, eso varía de negocio en negocio, ¿sí? El WACC del Upstream probablemente es el más alto en función del perfil de riesgo que tiene, pero, por ejemplo, el WACC de los Negocios de infraestructura es muy bajo, ¿sí? Tanto el del Midstream como el de ISA. Entonces, ese efecto ponderado que tenemos entre los diferentes negocios lo vemos sostenido por debajo de 8 % en el tiempo. El EVA se mueve en función de precio, yo les diría direccionalmente que nosotros queremos mantener un *spread* de 200 puntos, ¿sí?, de rentabilidad en cualquier momento en el tiempo. A precios altos, ese *spread* se aumenta significativamente y puede llegar a 300 o 400 puntos.

Si pasamos al tema de la emisión, pues ya Felipe dio un poco el contexto alrededor de nuestro apetito por la emisión y como las condiciones en que lo haríamos. Yo simplemente lo que agregaría es que la emisión sigue teniendo un rol estratégico en la estructura de capital del grupo. Cuando uno ve la estrategia que estamos anunciando hoy, es una estrategia orientada al crecimiento, orientada a la diversificación. Y, en ese contexto, poder acceder a recursos frescos del mercado, que vean esa propuesta de valor a largo plazo de la compañía y diversificar la base de inversionistas a lo que es ya un nuevo Grupo Ecopetrol, ya no es solamente una compañía de oil & gas enfocada en Colombia, sino una compañía diversificada a lo largo de toda Latinoamérica con inversiones representativas en el sector de transmisión, con inversiones representativas en negocios emergentes de bajas emisiones. Creemos que tienen mucho sentido la emisión y captar esos recursos, eso nos va a permitir manejar de manera más disciplinada la deuda o incluso acelerar oportunidades inorgánicas. ¿Qué vamos a hacer exactamente? Pues va a depender del momento y la ventana de mercado en el que hagamos la emisión, pero es algo que definitivamente nos interesa porque le vemos que genera mucho valor para todos los accionistas. Con eso le paso la pelota a Nicolás, que nos va a hablar de la distribución del EBITDA en los negocios de bajas emisiones a largo plazo.

**Nicolás Azcuénaga:** Hola, Daniel, buenos días y muchas gracias por la pregunta. Entonces, hablando de la distribución del EBITDA, Jaime nos mostraba cómo desde el 2022 pasamos de un rango de 9-10 billones de dólares de EBITDA al 2040 entre 13 y 14 billones de dólares. De esos 13 a 14 billones de dólares, 26 % son transmisión y vías, y 14 %, lo que llamamos negocios emergentes de bajas emisiones. Es decir, un total del 40 % de nuestro EBITDA viene en realidad de negocios de bajas emisiones. Para hacer el detalle de ese 14 % de negocios emergentes, el 24 % del total de negocios de bajas emisiones, incluyendo ISA, viene de iniciativas de captura de carbono, utilización y almacenamiento. 4 %, aproximadamente, soluciones naturales de la naturaleza o del clima. Y un 6 %, aproximadamente, alrededor de iniciativas de hidrógeno. El restante, que es alrededor del 66 %, sigue siendo ISA. Todos estos porcentajes que les estoy dando son indicativos y es la aspiración que tenemos como grupo al 2040. Gracias, Daniel, por la pregunta.

**Daniel Guardiola:** Nicolás, gracias por la respuesta a todos, ¿y generación dónde entra? ¿Cuál sería, digamos, la expectativa de negocio de generación en ese porcentaje de EBITDA no petrolero?

**Nicolás Azcuénaga:** Bien, Daniel, lo primero, y en términos de generación, pensando en la generación de ISA, un poco más de color alrededor del CAPEX que tenemos desplegado para ISA, yo les daba un rango de entre 12.5 y 13.5 billones de dólares. Eso incluye tres grandes componentes: geografías y negocios actuales, que tienen 6.8 para negocios de transmisión y conexión y alrededor de 2.7 billones para negocios de concesiones y vías. En términos de nuevas geografías, que incluyen incursión en Estados Unidos y Panamá, tenemos mercados alrededor de 2.2 billones, y para nuevos negocios de energía en las geografías actuales, que incluyen almacenamiento a gran escala y servicios energéticos distribuidos, alrededor de 1.4 billones. Como se dará cuenta, Daniel, no estoy mencionando generación, no está incluido en este momento en el plan de ISA, y en ese sentido no hace parte de la proyección de EBITDA que está viendo. Le cedo la palabra a Felipe.

**Felipe Bayón:** Sí, Daniel, tal vez el otro tema, y complementando con más contexto lo que nos dice Nicolás, es que, bajo el esquema regulatorio actual y en Colombia, ISA no puede hacer generación. Pero acordémonos que ISA tiene una presencia regional superimportante. Entonces, yo creo que es importante complementar la anotación que nos hace Nicolás, la respuesta, diciendo: si bien no está en los planes, pues claramente hay unas condiciones hoy desde el punto de vista regulatorio, pero efectivamente habrá que seguir mirando esto hacia adelante. Daniel, muchas gracias.

**Operadora:** Gracias. La siguiente pregunta viene del señor Andrew De Luca de T. Rowe Price.

**Andrew De Luca:** Hola, buenos días, Felipe. Jaime, gracias por la presentación. Tenía tres preguntas muy rápidas, la primera es sobre la lámina que mostraron sobre la generación de caja para el 2022-24, no podía ver bien las cifras, pero quería saber si me podían comentar un poco de cómo se piensa utilizar esa generación de caja y cómo eso cuadra con el reparo de deuda que tiene planeado durante el 2022 y 2024. Y el segundo, volviendo al tema de WACC, la costa de deuda obviamente aumentó en los últimos meses y quería saber, ¿para ustedes cuál es el costo de deuda óptimo para la empresa cuando piensan en este periodo 2022-2024? Y la última pregunta, Felipe, mencionaste que en las próximas semanas se van a reportar los resultados del cuarto Q, solo quería saber si ya tienen confirmado la fecha para reportar los resultados, gracias.

**Felipe Bayón:** Andrew, ¿qué tal? Buenos días, Voy a arrancar por la sencilla, no tenemos todavía la fecha, pero son pocas semanas, entonces, por favor, estén muy atentos, en su momento estamos terminando de cerrar todo el ejercicio, pero les daremos las fechas exactas para los resultados. Jaime, agarras las otras dos, por favor.

**Jaime Caballero:** Gracias, Felipe. Hola, Andrew. A tus preguntas, lo primero, generación de caja, y pues vas a tener la oportunidad de ver lógicamente la presentación en detalle, la presentación muestra nuestra proyección de caja para los próximos tres años y, esencialmente, como te la describiría, es que estamos viendo que es una generación

operativa de alrededor de unos 24 billones de dólares, como hemos dicho, tenemos un rango de CAPEX a ejecutar durante el periodo, lo prevemos alrededor de 16 billones, esto es un medio de proyección de caja, eso nos deja un disponible importante para tres cosas: lo primero, servicio de la deuda, el servicio de la deuda lo estamos proyectando alrededor de 3.8 billones de dólares, no vemos financiación incremental neta, o sea, que haya un incremento en la financiación de la compañía, en la deuda absoluta de la compañía en este periodo a los precios con los que estamos planeando, o sea, el 63-60-60 no vemos necesidad de financiación neta incremental. Habiendo dicho eso, sí prevemos y tenemos la intención de estar monitoreando los mercados para hacer operaciones de la *availability management*. ¿En qué contexto? En el contexto en que sí tenemos unos vencimientos el próximo año donde direccionalmente tenemos la opción de hacer *rollovers* en ese momento o tenemos la opción, pues de anticiparlos aprovechando lo que todavía vemos como condiciones muy buenas de mercado.

Tú nos preguntabas alrededor de cuáles son unas condiciones ideales de financiamiento, nosotros no tenemos una meta en ese contexto, pero lo que te puedo decir es que el costo promedio de la deuda de Ecopetrol está alrededor de 5 % en dólares y, en la medida en que obtengamos condiciones por debajo de eso, o sea, que se muevan en ese contexto en ese promedio, seguiremos haciendo ese tipo de operaciones, eso es lo que te puedo decir. Y, por último, importantísimo en ese flujo de caja, el disponible, ¿no? Y es un disponible de alrededor de 9.5 billones de dólares en el periodo de tres años, eso nos da amplio margen para movernos dentro de 40, 60 % y a precios más altos nos da excedentes importantes que podemos destinar a reducción de la deuda absoluta o a aceleración de actividades inorgánicas, eso es un poco lo que estamos viendo. ¿Por qué seguimos hablando de reducción de deuda absoluta? Nosotros tenemos una métrica de endeudamiento sana, vamos a terminar el 2021 muy dentro del 2.5 que mencionamos, sí, vamos a terminar el 2021 muy dentro de ese 2.5, pero siempre creemos, pues que estos excedentes hay que manejarlos de manera responsable y nos dan una visión más sólida hacia adelante, por eso lo vemos de esa manera.

Tú segunda pregunta, creo que ya la respondí un poco, tú mencionabas: “Bueno, dentro de los cálculos del WACC, ¿cómo ven el costo de la deuda?”, ya te mencioné el promedio, es cierto que ha habido un alza en tasas, pero cuando uno mira el tema como el *long time* y a lo largo de los negocios, en general, nosotros estamos viendo una leve coyuntura en el *offstream*, pero en los otros negocios tasas muy competitivas. Ustedes como vieron, ISA recientemente fue a los mercados, unas tasas tremendamente competitivas de endeudamiento, o sea, estamos hablando de entre 3 y 4 % y demuestra un poco las sostenibilidades en negocio a largo plazo y, claramente, en la medida en que Ecopetrol más se expone a ese tipo de negocios, eso se preserva en el tiempo. Creo que la tercera pregunta de la fecha de resultados ya la respondimos, así que no sé si podemos seguir con la siguiente pregunta.

**Operadora:** Claro. Adelante el señor Hernán Kisluk de MetLife, adelante, por favor.



**Hernán Kisluk:** Muy buen día, muchas gracias a todos por el llamado y por tomar mi pregunta. Lo que quería tocar es un poco del contexto político dentro del cual están haciendo todos estos planes, si consideran que el marco regulatorio existente hoy y las presiones ambientales hoy son las que se van a mantener en este horizonte de planeamiento y si hubiera algún cambio regulatorio donde la actividad, por ejemplo, exploratoria se haría más restrictiva como plantea uno de los candidatos presidenciales, ¿cómo se adaptaría Ecopetrol a un escenario de ese tipo?

**Felipe Bayón:** Hernán, muchas gracias. Felipe. Pues el contexto, y yo creo que es relevante, primero pensar que como compañía hemos hecho, digamos, desde hace ya algunos años el rol que vemos en Ecopetrol de liderar en el país y en la región desde la transición energética y teniendo esta visión de 20 años, creo que somos la primera compañía del sector en América Latina que lo hace, y eso es fundamental. Y estamos viendo y espero que la presentación que les hemos hecho el día de hoy vean precisamente ese balance que hace Ecopetrol entre proteger el negocio tradicional y crecerlo y generar retornos que sean buenos para los accionistas teniendo una operación que cada vez tiene una huella menor desde el punto de vista de CO<sub>2</sub>, o ya hablamos también de agua neutralidad, por ejemplo, que es un concepto nuevo.

Hernán, darte el siguiente contexto, cada uno de nosotros en Colombia, para los que vivimos acá, pues responde por 5 toneladas de CO<sub>2</sub> al año. Sí, este no es un tema de compañía, no es un tema de Gobierno, es un tema de sociedad, y en ese sentido Ecopetrol tiene un rol fundamental para jugar. Lo otro que es importante, y mencionabas el tema de la actividad exploratoria, te diría lo siguiente: Este año, y Alberto nos contaba que queremos hacer 25 pozos exploratorios. Hoy en día, con el acreage y las licencias que ya tenemos dentro de Ecopetrol y las filiales, tenemos más de 250 oportunidades exploratorias que ya hemos identificado, hablando de pozos. Entonces uno diría: “Bueno, pero si sigo con esa intención de 25 pozos anuales, pues esos son 10 años más de actividad”, y esos mismos contratos me permiten hacer actividad en muchos casos por 20 años o más en tener los contratos, o sea, hoy tenemos vista de la posibilidad de tener actividad por 10, 12, 15 años más con lo que hoy conocemos.

Alberto también nos hablaba de que los hidrocarburos *in place* o los recursos potenciales son 70 billones de barriles, muchos de esos, y esto pasará en el mundo, no solo en Colombia, se van a quedar enterrados y cómo nosotros, y creemos que esta estrategia así lo hace, pues, evitar, en la medida de lo posible, los famosos *stranded asset*. Entonces, hoy tenemos tranquilidad desde ese punto de vista, pero hay un tema, y esto para volverlo mucho más de plastilina, como digo yo, y eso hoy Colombia tiene autoabastecimiento, estamos ampliando la Refinería de Cartagena, tenemos la posibilidad de que los colombianos tengan gasolina de buena calidad, 37, 38 millones de colombianos tocamos el gas. Si hoy no tuviéramos gas en Colombia, si el gas fuera importado, la gente pagaría por ahí dos o tres veces más de lo que paga por su factura de gas, y el gas es un combustible de transición, es un combustible ambientalmente amigable. O en el caso de la gasolina, que es el otro ejemplo, les decía yo en algunas entrevistas en medio esta mañana: “No más, únicamente

el año pasado se vendieron 741,000 motos más en el país”, y es gente que utiliza este vehículo para su transporte o para un negocio, ¿no?, y son muchas veces personas de las que tienen más necesidades. Hoy esa gente paga el equivalente, son unos 9,000, 9,500 pesos por el galón de la gasolina, motor regular, en sitios como Chile, hoy en día importan la gasolina, pagan entre 18,000 y 20,000 pesos el galón.

Entonces, yo creo que hay un tema que es exploración, un tema que es compañía, y hay un tema país. El que hoy Ecopetrol, que es 60 o 70 % de *market share* en esta industria en el país, lidere de la manera como lo está haciendo, permite que temas como seguridad energética y autoabastecimiento sean, de alguna manera, temas con los que podemos seguir pensando hacia adelante. Y lo otro, lo decía yo también esta mañana, la invitación a todos los grupos políticos, a los candidatos, a las diferentes coaliciones que se reúnan con nosotros para que tengan data, para que tengan información y que puedan hacer sus análisis y tomar sus eventuales decisiones siempre informados y siempre pensando en el país. Muchas gracias.

**Operadora:** Gracias. En este momento no hay...

**Felipe Bayón:** Creo que no hay más preguntas.

**Operadora:** No hay más preguntas, le cedo la palabra al señor Bayón para algún comentario final.

**Felipe Bayón:** Muchas gracias. Bueno, miren, muchísimas gracias, les agradecemos de corazón el interés por Ecopetrol, por el Grupo Ecopetrol, el interés por esta estrategia: Energía que transforma, esta visión al año 2040, esta visión de una compañía que lleva 70 años y que ha cambiado de manera importante en los últimos años y seguirá en ese proceso de transformación, todo en el marco de transición energética. Una estrategia y, pues, no voy a repetir el detalle que tiene varios elementos de crecimiento, sostenibilidad, de la utilización del conocimiento y siempre también pensando en los retornos que sean competitivos. Les agradezco nuevamente el interés, las preguntas nos permiten a nosotros entender temas adicionales y entender temas que para ustedes son relevantes y nuevamente la invitación a que, si hay temas de seguimiento, pues lo haremos a través de los grupos de relaciones con inversionistas y demás. Por favor, cuidense mucho, gracias nuevamente y que tengan un muy buen día.

**Operadora:** Gracias, damas y caballeros, con esto concluye la conferencia de hoy. Gracias por participar, pueden...