



GALCOA

MODELO DE NEGOCIO



# Situación actual en México

Nuevas oportunidades de negocio han surgido debido a las recientes modificaciones de las políticas energéticas de O&G en México. Existe gran interés en aprovechar estas oportunidades considerando el incremento de la demanda y el mercado emergente en México.



México es **el 7º consumidor de gasolina** en el mundo.



México tiene la **3er economía más desarrollada** dentro de Latinoamérica según IMF, considerando que sus mayores restricciones para hacer negocios son: corrupción, burocracia y tasa de criminalidad.



México es uno de los **importadores principales de refinado de petróleo de Norte América**. La importación aumentará conforme aumente la demanda en el país; esto aunado a que la producción local permanece en los niveles más bajos históricos.



La **demanda nacional está ubicada 50% en el centro**, 20% en el Noreste y el resto dispersada en áreas pequeñas aisladas.



El sistema **logístico está completamente desaprovechado** en todas las regiones del país y los actores principales no tienen capacidad de inversión. Surgen múltiples oportunidades basadas en el problema del sistema de logística actual.

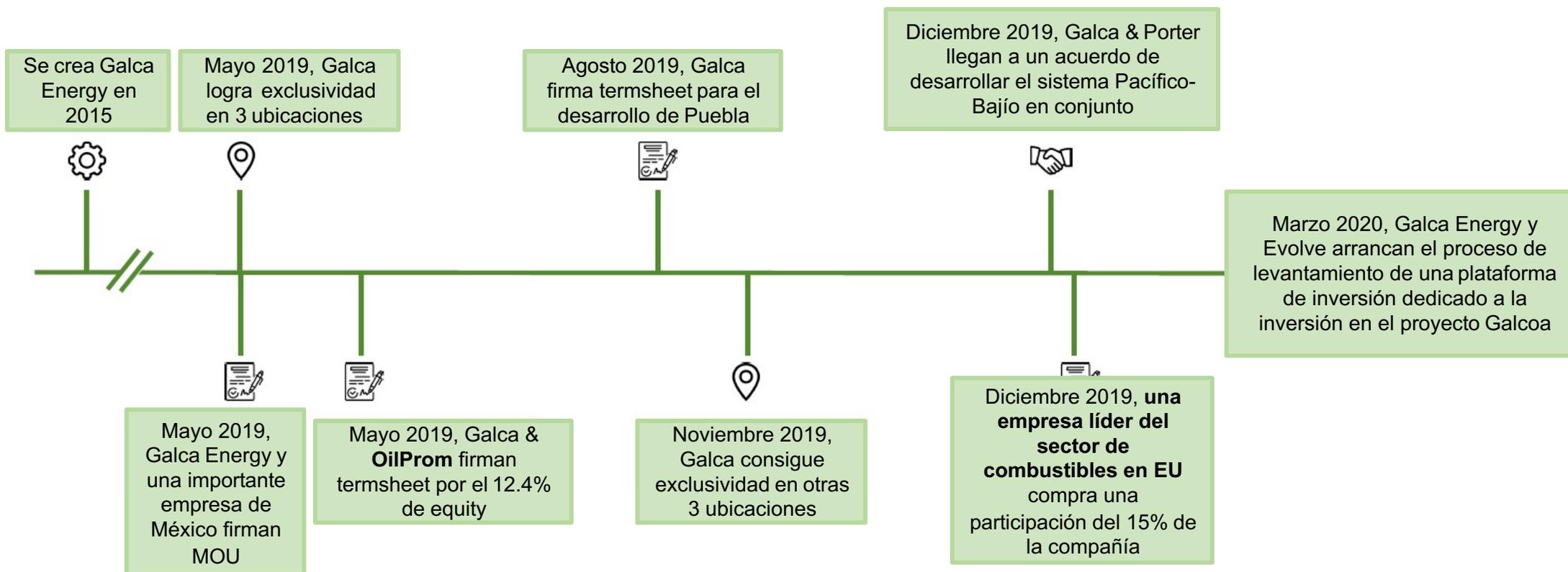


La **infraestructura para abastecer la demanda nacional de combustibles se encuentra saturada**. En abril 2020, la falta de capacidad de almacenamiento obligó a PEMEX a dejar sus compras de combustible (hasta 3 millones de barriles) en barcos frente a las costas de México.

# Antecedentes del Proyecto



es una compañía Mexicana especializada en el **desarrollo de proyectos en la industria energética**. Cuenta con un equipo altamente especializado que atiende proyectos de escala y complejidad variada. Han desarrollado proyectos que van desde Green Field, fusiones y adquisiciones, hasta financiación, estructuración y licencias de operación. Desde su inicio, Galca Energy se ha **especializado en industrias estratégicas**, identificando oportunidades impulsadas por la inteligencia financiera y comercial. Esto ha permitido diseñar, estructurar y financiar proyectos o transacciones de alto valor.



# Accionistas de GALCOA



En Galcoa ubicamos localizaciones estratégicas de mercado así como un sistema integrado de logística con múltiples ventajas, acortando el ciclo de desarrollo. Ubicación con acceso a ferrocarriles e infraestructura existente para realizar desarrollo de negocio de Almacenamiento y Traspase.

En Galcoa reunimos experiencia técnica en desarrollo de terminales, operación y manejo de combustibles. Conocimiento del mercado y de relaciones comerciales estratégicas.

Desarrollador de proyectos experimentado con relaciones estratégicas en la industria Mexicana. Seed Capital para el desarrollo del portafolio.



**Logística** – el consorcio con servicios líderes en logística en México nos permite proveer un sistema de logística integrado, para ofrecer el mejor servicio a un precio competitivo.

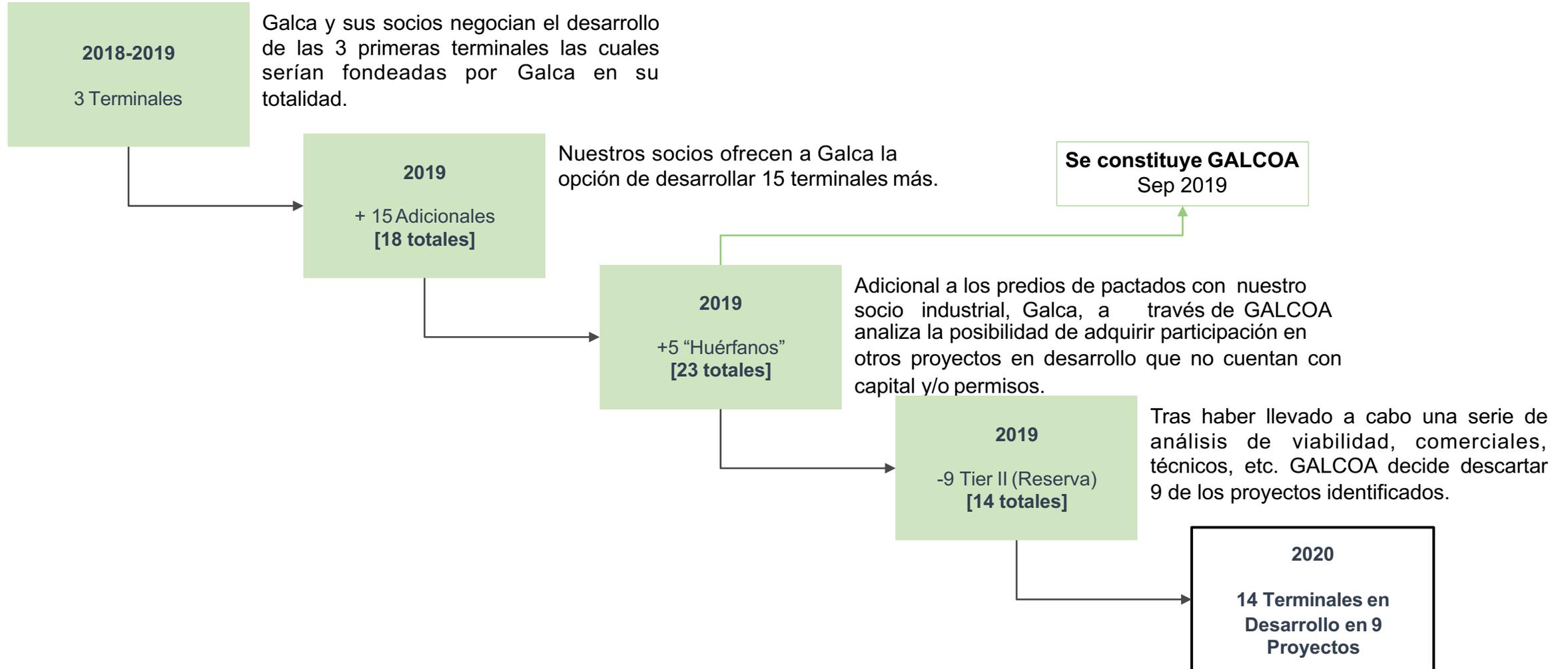


**Traspase** – oportunidad de proveer el servicio de traspase de combustible en etapa temprana en múltiples ubicaciones, beneficiando a los clientes con este sistema de logística en el país.



**Almacenamiento** – el principal objetivo es el desarrollo de Terminales de Almacenamiento y Reparto (TARs) para formar el sistema integrado de terminales en el país. Propuesta que cuenta con logística integrada e interconexión entre terminales, colocándose como pionero en la industria.

# Nuestro Desarrollo de un Sistema Nacional de TARs - Economías de Escala



# Estrategia Modelo de Negocio



El portafolio de inversión engloba el desarrollo de **9 proyectos de TARs** en más de 14 sitios y **6 proyectos de Tránsito logístico** para el almacenamiento y distribución de petrolíferos en México. Tiene como objetivo **desarrollar un sistema de almacenamiento integrado en el país**, desarrollando TARs en lugares estratégicos con integración logística e interconexión entre terminales.

El portafolio cuenta con múltiples ventajas sobre terminales existentes:

1. **Ubicación** estratégica cerca de principales lugares de entrada para productos refinados.
2. **Acceso logístico** a los principales ferrocarriles y carreteras federales.
3. **Sinergias** con empresa que ofrece el terreno y un sistema integrado de logística.
4. **Avance** de algunas TARs y Tránsitos dentro del portafolio.
5. Permite a los offtakers **reservar capacidad a lo largo del Sistema**, además de servicios como préstamo de molécula y logística integrada.



# Ubicación y Acceso Logístico

Dadas las restricciones existentes para acceder a la infraestructura de Pemex y los altos niveles de robo de combustible en los ductos, los ferrocarriles representan la opción de transporte terrestre más viable en México y los siguientes operadores ferroviarios negocian espacios y tarifas con clientes potenciales.



# Modelo de Negocio: Capacidad de Almacenamiento



Especificaciones TAR – Ejemplo: Región Puebla

|                                     |               |   |              |
|-------------------------------------|---------------|---|--------------|
| Capacidad nominal de almacenamiento | 720 Mbbl      | Venta Offtaker / Mercado Spot           | 70% / 30%    |
| Factor de Capacidad                 | 85%           | Ingresos almacenamiento y reparto       | \$ / vol / t |
| Rotación inventario                 | 2.7x días/mes | Ingresos servicio de trasvase logístico | \$ / vol / t |

- a) **Tarifa de Reserva de Capacidad - Base**
  - a) Regulada
  - b) "Cost-plus"
- b) **Tarifa de Flujo (throughput)**
  - a) No regulada
  - b) "Tolling Agreement"

# Modelo de Negocio: Traspase

| Especificaciones Traspase – Ejemplo: Valle de México |                     |
|--|---------------------|
| Capacidad nominal de almacenamiento                  | 22 miles bbl        |
| Volumen Operacional (2021)                           | 7.3 miles bbl / día |
| CAPEX  | 1.4 MM USD          |
| Ingresos servicio de trasvase logístico              | \$ / vol / t        |

