



RESULTADOS TGI & CÁLIDDA 1T 2014 GRUPO ENERGÍA DE BOGOTÁ - CONFERENCIA TELEFÓNICA

Oradores Corporativos

- Santiago Pardo Vicepresidente Financiero TGI
- Adolfo Heeren Calidda - Gerente General

Participantes

- Ecido Orieta

PRESENTACIÓN

Operador: Buenos días señoras y señores. Bienvenidos a la Conferencia Telefónica Sobre Ingresos sobre los resultados de TGI y Calidda y sobre aspectos claves de desarrollo del primer trimestre de 2014.

Les recuerdo que esta conferencia está siendo grabada. Esta conferencia se divide en dos partes: primero que todo, contaremos con la presencia del Sr. Santiago Pardo, vicepresidente financiero de TGI, quien presenta los resultados del primer trimestre de 2014 y los principales desarrollos. Posteriormente contaremos con el Sr. Adolfo Heeren, Gerente General de Calidda, quien presentará los resultados del primer trimestre 2014 de Calidda y los desarrollos principales.

Esta presentación estará disponible en la página web y existe un enlace para descargarla ---- para el Webcast. Les recuerdo que el primer orado anunciará cambios a las diapositivas. Ahora le cedo la palabra al Sr. Santiago Pardo, vicepresidente financiero de TGI. Adelante Sr. Pardo.

Santiago Pardo: Muchas gracias y les agradezco mucho y les doy la bienvenida a esta conferencia telefónica. Hoy analizaremos los resultados de TGI durante el primer trimestre de 2014. En términos de ..., siguiendo con la diapositiva de tabla de contenidos, con el temario que abordaremos el día de hoy, les haremos un breve recuento, una presentación de la compañía de un minuto, para que todos puedan ...ustedes saben (muy vago).

Vamos a actualizarlos con respecto a los eventos más importante y posteriormente resaltaré los aspectos financieros y operativos. Finalmente, abriremos la sesión para preguntas. La información que ustedes pueden descargar contiene información adicional que no abordaremos en detalle en este momento.

Pasando a los aspectos generales y la historia, ustedes ya saben – la página



cinco. Como es de su conocimiento, TGI es una compañía de oleoductos en Colombia. Tenemos el negocio de transporte de gas natural en Colombia y somos los dueños de aproximadamente el 61% de la red nacional de gasoductos. Somos en realidad una gran transportadora, el 48% del gas que se consume en el país atienden zonas que representan el 70% de la población de Colombia y 82% del PIB.

Más importante aún, también tenemos accesos a las dos regiones de mayor producción de gas natural en Colombia, Ballena en el norte y Cusiana en la región este. Adicionalmente tenemos el 25% de las acciones de Contugas en Perú, y actualmente, junto con casa matriz EEB, tenemos un contrato de concesión a 30 años para el transporte y la distribución de gas natural.

Siguiendo con los más recientes eventos, la diapositiva número siete, quizás quería iniciar informándolos acerca de una enajenación de una participación de TGI por parte de EEB, como ya es de su conocimiento, en diciembre la junta directiva de EEB autorizó el ejercicio del derecho con respecto a la primera oferta, existe un acuerdo con los socios para la adquisición del 31.92% de TGI, cuyo accionista minoritario es TGI, la compañía se llama TRG, creo que el rol que haremos (íbamos) es vender.

La junta de EEB autorizó dicho ejercicio del derecho tras el vencimiento del periodo de "lock-up" que sucedió a comienzos de marzo de 2014. EEB presentó una oferta vinculante a TGR el 25 de marzo. La oferta valoró esta participación de 31.92% de TGI en \$880 millones, oferta que fue aceptada por TGR, que a partir de abril 3 de 2014, su razón social cambió a CBTI.

Estamos actualmente en proceso, -- bueno EEB está actualmente en el proceso de implementar dicha transacción. Por ello, a partir de hoy, debido a que está transacción aún no se ha completado, pero se espera que esto suceda en 90 días a partir de la fecha, es decir a principios de julio del presente año, pero lo que resulta más importante aún, es que las agencias calificadoras de riesgo analizaron la transacción y reafirmaron la calificación de TGI.

EN términos de dividendos, a marzo 31, la asamblea de accionistas de TGI aprobó el pago de dividendos. Este es en realidad en primer pago de dividendos en la historia de TGI. Históricamente no habíamos pagado dividendos porque reinvertíamos todo el flujo de caja en nuestros programas de expansión que se llevaron a feliz término en los últimos años.

El dividendo a pagar aprobado por dicha asamblea fue el 100% de los ingresos netos de 2013, aproximadamente \$67,5 o COP130 mil millones. La fecha para el pago de dividendos se estableció para el 24 de abril y mayo 26 de 2014. Y el 24 de abril se realizó el primer pago y EEB recibirá el saldo que le adeudamos el 26 de mayo.



Siguiendo a la página 8, en términos de nuestro proyecto de expansión, actualmente se construye la estación de compresión de La Sabana. Llevamos trabajando en este proyecto en años recientes, el proceso de construcción va marchando muy bien y esperamos poder declarar el proyecto operativo en agosto de 2014. Aún nos faltan tres o cuatro meses para ello, pero no debe haber demoras y esta fue la misma agenda que anunciamos desde el año pasado.

En el frente de expansiones, con Ecopetrol llevamos discutiendo durante los últimos años el proyecto conocido como Cusiana Apiay-San-Fernando. Desafortunadamente Ecopetrol ha decidido no seguir, por consiguiente ya no estamos trabajando directamente en este proyecto pero analizamos actualmente mayores expansiones en nuestra infraestructura doméstica. Y para ello, el 4 de marzo de 2014, sostuvimos una reunión con nuestros clientes y transportadores más importantes y les presentamos una serie de proyectos de expansión que tenemos en la mira.

Primero mostramos Cusiana fase III, que es básicamente la expansión de 20 pies cúbicos, un día de capacidad en nuestro oleoducto inaudible. Este es un proyecto que resultaría económico, Podríamos aumentar la capacidad a un costo estimado de \$33 o \$35 millones y en términos de la agenda, es relativamente sencillo también ya que solo implica adicional más unidades a las estaciones de compresión existentes.

Este es un segmento del tubo que cuenta con una gran demanda, actualmente operamos a total capacidad. Aumentar esta capacidad podría aliviar el cuello de botella que tenemos allí. Adicionalmente, y relacionado con esta expansión, analizamos invertir algún dinero, básicamente \$5 millones para que el oleoducto opere desde Ballena norte (inaudible) has Barrancabermeja. (B) tiene la facilidad de operar en ambas direcciones.

Actualmente, este oleoducto solo opera de norte a sur. Y tiene una capacidad de 260 millones de pies cúbicos día en esa dirección. Adicionaríamos flexibilidad al tubo al poder operar de sur a norte, para poder enviar gas hacia el norte en menor capacidad, pero de todas formas con 45 millones de pies cúbicos día – evento que resultaría muy positivo para la flexibilidad del sistema.

También le mostramos a nuestro cliente Cusiana Apiay, que se relaciona básicamente con Cusiana Apiay (inaudible) es decir un aumento de capacidad de 70 millones de pies cúbicos a un costo aproximado de \$215 millones. Finalmente [Mariquita Gualanday], que está en la parte sur de nuestra línea principal para un aumento de capacidad de 12.6 millones de pies cúbicos día a un costo de 90 millones.

Tras dicha reunión, solicitamos formalmente propuestas de nuestros transportadores interesados en firmar contratos de largo plazo y actualmente eso



es lo que realizan los transportadores. Una vez analicemos y evaluemos nuestras propuestas, evaluaremos la viabilidad financiera de los proyectos y decidimos cuales seguiremos adelante y como van las cosas, lo anunciaremos relativamente pronto.

Finalmente, en términos de actualizaciones, siguiendo a la página nueve, y Hemos reestructurado una porción de nuestro portafolio de "hedging". Como ustedes saben, TGI en el 2009, TGI suscribió una serie de contratos de hedging para los Swaps en moneda extranjera por valor nocional de \$200 millones y en realidad nos generaban problemas porque no logramos mitigar efectivamente el riesgo debido a que en términos del flujo de caja de la compañía éste es mayoritariamente expresado en dólares, no tenía mucho sentido mantener este hedging para moneda extranjera o hedging de riesgo.

Estos swaps, en términos de valor del mercado tuvieron un desempeño negativo de \$114 millones a diciembre de 2013, pero si el valor del peso sube aún más y la madurez final de los swaps cierra en 2017, si el peso sube, podríamos esperar un aumento en términos del valor del mercado o recibir un pago significativo en dicho vencimiento.

Aprovechamos la depreciación del peso colombiano que ocurrió durante los primeros tres meses de 2014, como se aprecia en la gráfica inferior derecha, y en realidad nos vimos obligados a deshacer tres de estas cuatro posiciones. La gráfica en la parte inferior izquierda muestra en rojo la posición que tuvimos en estas tres transacciones antes de que las deshiciéramos. Si observan la línea roja que muestra que si el peso sube entre 1,500 y 1,600 [sic], hubiéramos obtenido estas tres transacciones solamente con un pago posible de alrededor de \$180 millones. E incluso si el peso se aprecia a niveles cercanos a 2,800 – de todas formas tendríamos que pagar aproximadamente \$30 millones a \$40 millones.

Por ello lo que hicimos, o sea la posición que tenemos hoy después de deshacer las obligaciones se muestra en la línea azul y deshicimos las transacciones y sabemos ahora que en octubre de 2017, tendremos que hacer un pago de \$79 millones. Esto también redujo nuestro costo de intereses, porque había un interés asociado a estas del 2% por año y como asumimos una posición opuesta, vamos a recibir intereses.. Por ello redujimos nuestro costo relacionado con intereses, y estamos complacidos de haber podido ejecutar y en tiempos del mercado, creo que logramos hacer las cosas bien.

Siguiendo con la página 11, donde mostraremos los hitos importantes en lo financiero y lo operativo, lo que quisiera resaltar acá, en términos de la capacidad contratada . quiero decir nuestros clientes de la red y la capacidad ha permanecido estable desde 2013, pero lo importante es que nuestra capacidad contratada continúa creciendo y vemos que la demanda va en aumento y responde a algunos cambios regulatorios.



La capacidad contratada ha aumentado a 604 millones en 2013, 628 pies cúbicos día a finales de 2013 y a finales del primer trimestre está a 646 millones de pies cúbicos día. Lo anterior es bien importante y representa cerca del 92% de nuestra capacidad disponible. Estamos en niveles de capacidad contratada en línea con lo que estábamos antes de los proyectos de expansión que implementamos; y esto es importante porque es lo que motiva nuestros ingresos. Y podrán ver como se traduce esto en nuestros estados financieros. Adicionalmente en volúmenes transportados vemos un crecimiento continuo. Tuvimos un trimestre récord en términos de volumen transportado y vemos como en la esquina inferior izquierda no hay casi pérdidas de gas.

Ahora el factor de carga en nuestro sistemas, que esta en una franja baja de 60 y tiene campo para crecer, pero como les he mencionado en otras conferencias telefónicas, nos gusta mantenerlo en este nivel, porque cuando recibimos la energía térmica, las plantas accionadas por gas – nuestro factor de utilización aumenta a 200 o 250 millones de pies cúbicos día.

Por ello necesitamos contar con esta holgura para poder darle cabida, especialmente cuando se avecina el Niño en Colombia y requerimos dicha capacidad. Como se ven las cosas, se prevé un fenómeno del Niño en Colombia desde finales de 2014 y hasta comienzos del 2015, y necesitamos contar con esta capacidad adicional en el sistema.

Los volúmenes transportados han aumentado en gran medida porque, anticipándonos al efecto del Niño, las plantas accionadas por gas despachan cada vez más, no todas al tiempo, para preservar el agua de los embalses para cuando realmente se requiera en algunos meses.

Siguiendo a la página 12, como ustedes saben somos una empresa regulada, y entre el 90 y 97% de nuestro ingresos provienen de tarifas reguladas y más importante aún, como pueden apreciar, somos muy estables y contamos con una base sólida de clientes.

Nuestros principales clientes son compañías de distribución, que exhiben patrones estables de consumo. Estas representan cerca del 58% de nuestros ingresos. Y como pueden apreciar, nuestro segundo cliente más grande, y lo muestra esta gráfica en forma de pie en la mitad, estas son las plantas accionadas por gas, en el primer trimestre representan cerca del 16%, seguidas por las refinerías con el 14%, y siguen aumentando en importancia las estaciones de GNV – gas vehicular, con cerca del 9%. %.

En términos de nuestra – la identidad de estos cliente – y todos estos otros – con la excepción de las plantas, todos los demás segmentos tienen patrones de consumo muy estables, en términos de quienes son nuestros clientes, Gas Natural continua siendo el mayor cliente con el 21%, seguido por Ecopetrol 16% y Gases de Occidente con el 16%.



Cálidda
GAS NATURAL DEL PERÚ



TGI
GRUPO ENERGÍA DE BOGOTÁ



GRUPO ENERGÍA
DE BOGOTÁ

De acuerdo con lo observado en el último trimestre es que otros, lo clientes más pequeños has crecido, que hoy en día representan entre un 29% o 30% y hace algunos trimestres sólo representaban el 24% o 25%.

Creemos que esto es bueno, nos brinda una mayor diversidad en nuestra base de ingresos, mientras que mantenemos una calidad de crédito muy alta y con calidad con nuestros principales clientes. En términos de participación de mercado, estamos alrededor de 48% y está en línea con lo que hemos tenido históricamente.

Finalmente y continuando con la sección financiera en la página 13, los ingresos de los últimos doce meses para el primer trimestre ascendieron a \$647 millones. El EBITDA está en \$367 millones, en línea – con el cierre del año de \$359 millones, un poco por encima. En términos de gastos tuvimos un primer trimestre algo lento. Generalmente relacionado con el sistema legal colombiano (Ley de Garantías), que afecta todas las compañías propiedad del estado e impone restricciones, dificultando el proceso de contratación, contratos de servicio entre otros.

Obviamente esto tiene un impacto en los gastos, lo que quiero decir es que esa reducción de gastos durante el primer trimestre aumentará hacia mediados del año, pero confiamos en que las metas de EBITDA para finales del 2014 se mantengan, alrededor de \$360 millones, manteniendo esencialmente una curva plana con respecto al 2013.

En términos de fondos para las operaciones, estamos en niveles planos, alrededor de \$364 millones. En términos de Capex, redujimos algo, quiero decir que trabajamos en el proyecto de La Sabana, que es de \$12 millones, más (135) del año pasado.

Pero una vez podamos implementar los proyectos mencionados al comienzo de la presentación, se evidenciará un aumento en el Capex, y obviamente no subirá a niveles de 2011, pero son niveles que consideramos normales en términos de expansión, que estarían entre \$50 y \$100 millones por año. Finalmente en la página 14, en términos de la relación total deuda a EBITDA, permanece estable, alrededor de 3:4 veces la deuda senior con base neta a EBITDA la relación es de 1;25., mucho mas robusta. En cuanto a la relación cobertura a intereses excede en seis veces. Nuestra estructura de deuda no ha tenido cambios en términos de lo que tenemos. Sumamos nuestra deuda senior a \$756 millones. Hemos sumado \$6 millones de deuda del pasado, digamos nueve meses, y esta se relaciona con los contratos de arriendo que hemos celebrado, o los contratos financieros por la compra de nuestras oficinas en Bogotá.

Eso es todo lo que les tenía, y como comenté al principio nos sentimos satisfechos



con los resultados financieros que son bien sólidos y fuertes desde una perspectiva operacional también, ahora abrimos la sesión para preguntas.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Representante de compañía no identificado: Hola a todos, si tienen preguntas en la diapositiva 16 hay algunas cifras, deben llamar a preguntas para el Sr. Santiago, recuerden que es sobre la diapositiva 16 si tienen preguntas marquen el número que aparece en la presentación.

Santiago Pardo: Soy Santiago, y si no hay preguntas, quisiera agradecerles a todos por su tiempo. Como siempre, estamos disponibles, nuestra información de contacto aparece en la página 17, y estamos más que dispuestos a recibir sus preguntas, por correo electrónico o cualquier otro medio. Y nos encantaría compartir la información relevante de la Compañía. Nuestro informe del primer trimestre se publicó el día de hoy, y espero continuar con nuestro diálogo en el futuro cercano. Gracias.

Representante de compañía no identificado: Por favor esperen, esperamos al próximo orador, al Sr. Adolfo Heeren, Gerente General de Calidda.

Operador: Señoras y señores la conferencia comenzará en breves instantes.

Orador no identificado: (Inaudible – no hay micrófono).

Operador: Señores y señoras por favor esperen, gracias por su paciencia, esperen unos instantes por favor.

Operador: Con nosotros el señor Adolfo Heeren, Gerente General de Calidda. Puede iniciar ya.

Adolfo Heeren: Gracias.

Gracias por asistir a la presentación de los Resultados de Calidda del primer trimestre de 2014 y de las oportunidades de desarrollo. Tenemos la presentación dividida en 5 partes con desarrollo significativos en la diapositiva 3. Pueden ver la diapositiva tres en el costado derecho las cifras del primer trimestre.

Puede ver que en el caso del volumen, los ingresos y el EBITDA; continuamos creciendo comparado con el primer trimestre del año anterior. En el caso del margen de EBITDA, puede ver una pequeña reducción comparada con 2013, quiero decir (reciente) vamos a analizarlo mas adelante, pero es primordialmente el resultado de los costos de los servicios de instalación y la tarifa de distribución.

En cuanto a la extensión de la red y al acumulado de cliente, también continuamos creciendo. Lo pueden apreciar en la gráfica inferior, el desempeño de



Cálidda
GAS NATURAL DEL PERÚ



TGI
GRUPO ENERGÍA DE BOGOTÁ



reconexiones avanza y crecemos mes a mes, en marzo tuvimos un nuevo récord en conexiones y continuamos con la misma tendencia en abril.

Es importante mencionar que en marzo, aumentamos nuestra capacidad de transporte en firme con CGP en 36 millones de pies cúbicos por día. Adicionalmente, firmamos un acuerdo (inaudible) para 3 millones de pies cúbicos adicionales, en caso de requerirlo.

Como se mencionó, aumentamos nuestro número de clientes a casi 183,000 clientes, y en el primer trimestre, estamos en un proceso de revisión tarifaria. Tenemos un proyecto de ley para el primer trimestre, pero esperamos contar con la resolución final en mayo (Usminas) y crean que es algo que vamos a discutir durante nuestra próxima teleconferencia.

Finalmente, firmamos un acuerdo con [Colpa] uno de los principales generadores que aumentaron su volumen en firma en 11 millones de pies cúbicos. Pasando a la siguiente parte de la presentación, tenemos las cifras sobre desempeño comercial en la diapositiva número 5 y pueden ver nuestra base de clientes. Y en generación mantenemos la misma cifra aunque es importante mencionar lo que ya les dije al aumento de contratos en firme con Colpa.

También tenemos [Tanques de potencia] que ya están operando. Estarán en total operación durante todo el año. Por el lado industria, tenemos tres nuevos clientes. Es importante mencionar que uno de ellos, [Kinpak] su consumo representa casi un millón de pies cúbicos día.

Adicionalmente, en la estación [NTV] continuamos creciendo, hay tres nuevas estaciones de servicio que se unieron (inaudible) al sistema regional y nos acercamos a los 175,000 vehículos. Mediante nuestras conversaciones esperamos que haya más transporte público que se convierta a gas natural, como los buses de Lima.

En servicio domiciliario y comercial también estamos creciendo – como ya lo mencioné, alcanzamos los casi 186,000 clientes a finales de marzo. Esperamos continuar con esta tendencia de crecimiento el próximo mes.

Siguiendo con la diapositiva número seis podemos observar el volumen vendido por segmento de clientes, un millón de pies cúbicos por día. Pueden observar que el crecimiento promedio anual el año pasado estuvo alrededor del 33% y si comparamos con el último trimestre hemos crecido casi 30%. Si comparamos 2009 con 2013, nuestro volúmenes de venta crecen en promedio 3.5 veces.

Continuando con la diapositiva número siete, podemos ver el volumen vendido por cliente y por segmento, pueden ver que en términos generales crecemos a una tasa elevada, por ejemplo en generación crecemos a una tasa de 46% anual. El



Cálidda
GAS NATURAL DEL PERÚ



TGI
GRUPO ENERGÍA DE BOGOTÁ



pasado trimestre, crecimos en un 37%, y pueden observar la misma tendencia en los clientes domiciliarios, comerciales en industrial y estaciones [NTV], estamos por encima del 10% y en algunos casos por encima del 20%.

La siguiente parte de esta presentación tiene que ver con el desempeño operacional. Pueden ver en la diapositiva número nueve como crece nuestro sistema de distribución. En términos de infraestructura, en kilómetros hemos construido casi 660 kilómetros de (inaudible) y claro esta que este es parte de nuestro crecimiento para alcanzar el crecimiento comercial y residencial para el mes siguiente.

El sistema actualmente, que tiene un total de 4000 kilómetros en la ciudad y nuestra expectativa es continuar con dicha tendencia para el siguiente mes. .

En términos de eficiencia, las tasas de penetración continúan creciendo año tras año (inaudible) solo incrementar la tasa de penetración cada año.

Continuando con la siguiente parte, tenemos el desempeño financiero y métricas claves, ver diapositiva 11 para visualizar ingresos. Como ya mencioné crecemos en volumen, en ingresos también crecemos muchísimo so comparamos desde 2009 a 2013, nuestra tasa de crecimiento promedio se sitúa en 30%. El último trimestre fue de 55%. EL EBITDA también crece, si lo comparamos con el 1 trimestre del año pasado, recuerden que en la diapositiva tres se observaba un crecimiento significativo en el EBITDA en los últimos 12 meses.

Esperamos continuar con nuestro crecimiento de EBITDA en lo que resta del año y lo mismo para ingresos netos, vemos de nuevo que si comparamos el primer trimestre con el anterior, observamos un crecimiento significativo. Como lo pueden ver en la diapositiva, multipliquen eso por lo que resta del año.

En la siguiente diapositiva, numero 12, tenemos la participación de ingresos por segmento. En esta gráfica pueden ver que si comparamos el 1 trimestre de 2014 con 2013, mantenemos una tendencia similar – en la manera como distribuimos nuestros ingresos por segmento. Pueden observar que el 62% de nuestros ingresos totales no dependen de volumen y por ello tenemos contratos en firme con cerca del 30% de nuestros clientes. El otro 35% es de ingresos por concepto de servicios de instalación

En la siguiente diapositiva, numero 13, pueden observar el desempeño financiero de activos y patrimonio que es estable. En el caso de deuda, ya no tenemos deuda porque tenemos bonos. Y finalmente en lo que respecta a Capex, pueden observar que para el primer trimestre, invertimos \$16 millones como parte de nuestro programa de capex para el año. Continuamos invirtiendo el resto de año, y obviamente estamos intentando optimizar capex en la medida de lo posible.



Cálidda
GAS NATURAL DEL PERÚ



En términos de las métricas financieras, la siguiente diapositiva, el número 14, pueden ver como avanzamos, y por ejemplo en el caso de la relación del EBITDA, disminuimos la relación del primer trimestre del año pasado cerca de 4.1, y obviamente la idea es reducirlo aún mas 3.5. [Lo mismo] sucede con la relación de cubrimiento a intereses y otros indicadores.

Bueno, la siguiente parte de nuestra presentación es la sesión de preguntas y respuestas, en caso de que los participantes tengan alguna inquietud al respecto, gracias

Operador: (instrucciones del Operador)

No veo preguntas en línea.

[Ecido Orieta] está en la fila. Su línea esta abierta.

Ecido Orieta: Buenas y gracias. Gracias por la oportunidad tengo una pregunta, me gustaría conocer un poco más acerca de la revisión de la nueva tarifa, ustedes en TGI pueden comentar algo acerca del proyecto de ley? Y pueden comentar sobre lo que esperan obtendrán? Gracias.

Adolfo Heeren: Gracias por la pregunta. Hemos revisado la tarifa, como mencioné, es un proyecto, y se ha publicado en marzo. Sostuvimos una importante reunión (inaudible) solo para darlo a conocer y entender lo que incluye. Finalmente, la tarifa final se publico hacer poco, estamos analizando los impactos de la misma en este momento, por ello no puedo hacer comentario alguno sobre el impacto en esa tarifa de distribución. Como dije, queremos revisarla en los siguientes días, y la compartiremos con todos ustedes, es decir dicho impacto en la siguiente teleconferencia.

Ecido Orieta: Okay. Gracias.

Operador: (instrucciones del Operador)

Sr. Heeren, no aparecen más preguntas.

Sr. Heeren, no aparecen más preguntas, por favor continúe con sus palabras de cierre.

Adolfo Heeren: Perfecto, gracias por la participación en esta reunión para compartir los resultados y los desarrollos significativos de Calidda, y espero reunirme nuevamente con ustedes para los resultados del segundo trimestre.

Operador: Señoras y señores damos por terminada la teleconferencia. Pueden desconectarse y que tengan un buen día.