



Teleconferencia sobre las Utilidades de TGI y Cálidda: Resultados y Actividades Importantes Año Completo 2015

Operadora:

Buenos días señoras y señores. Bienvenidos a la teleconferencia sobre las utilidades de TGI y Cálidda: Resultados y actividades importantes año completo 2015. Me permito recordarles que esta teleconferencia está siendo grabada. Bajo la pestaña de 'Downloads' encontrarán la presentación de hoy. La presentación de hoy se divide en dos partes: en primer lugar tendremos con nosotros al señor Julián García, Presidente de TGI y al señor Antonio Angarita, Director Financiero de TGI, quienes nos presentarán los resultados y actividades importantes de TGI. Enseguida nos acompañará el señor Isaac Singer, Gerente Financiero de Cálidda, quien nos presentará los resultados y actividades importantes de Cálidda.

Ahora me gustaría pasarle la llamada al señor Antonio Angarita, Director Financiero de TGI. Adelante señor Angarita.

Antonio Angarita:

Muchas gracias. Buenos días y bienvenidos a la teleconferencia sobre las utilidades de TGI para el año completo 2015. La presentación de hoy estará a cargo del señor Julián García, nuevo Presidente de TGI y luego por mi. Como pueden ver en la diapositiva 3, esta presentación está dividida en cuatro partes:

primero, nuestro Presidente hará algunos comentarios introductorios. Luego, daremos un breve repaso a las principales actualizaciones del primer trimestre de 2016. Tercero, veremos el desempeño operativo y financiero de TGI durante el año completo así como los indicadores financieros más importantes. Cuarto, hablaremos sobre la ejecución de los proyectos de expansión. Y para concluir esta conferencia, dejaremos la llamada abierta a la sesión de preguntas y respuestas.

Para comenzar quiero hacer una pequeña introducción sobre nuestro nuevo Presidente. El señor García fue nombrado por la Junta Directiva de la empresa el 22 de febrero y nos complace mucho tenerlo con nosotros. Tiene 30 años de experiencia en el sector de petróleo y gas, ocupando cargos ejecutivos en distintas compañías, incluyendo la Presidencia de [ininteligible] University, un M.B.A. de University of Birmingham y una maestría en Economía de la Universidad de Los Andes en Bogotá. Dicho esto, le pasaré la llamada a nuestro Presidente. Adelante por favor.

Julián García:

Bien. Buenos días. Me complace participar en esta conferencia. Sólo quiero decir que aquí estoy, llevo 10 días en el cargo. Entonces, estoy conociendo la empresa y con ganas de trabajar fuertemente hacia su fortalecimiento. Como Antonio dijo, tengo amplia experiencia en el sector. Parte de ella en el sector gasífero. Por lo tanto, espero poder hacer grandes aportes al crecimiento de la empresa.

Antonio Angarita:

Gracias señor García. Ahora, pasando a la diapositiva 5, me gustaría recalcar algunos factores relacionados con TGI, algunos de los factores que aparecen allí. Primero, la estabilidad y crecimiento de la economía colombiana. No obstante ciertos problemas en nuestra economía y en el clima económico a nivel global, Colombia continúa creciendo un poco más rápido que otros países en la región, lo cual es muy importante para nuestro país y para toda la economía nacional.

A continuación, el desempeño financiero sólido y consistente de TGI. TGI presenta excelentes resultados como verán más adelante. Incluso con la alta devaluación de la moneda local. Tenemos cierta protección, protección muy importante proveniente de nuestras ganancias y de las decisiones tomadas por la empresa recientemente.

Luego, un experto equipo directivo con trayectoria sólida en el sector. Además del nombramiento del señor García como Presidente, el equipo directivo también sesionó con el nuevo Vicepresidente de Crecimiento y Desarrollo, el señor Mauricio Vera, quien también cuenta con amplia experiencia en el sector de petróleo y gas, lo cual es fundamental para este cargo cuya responsabilidad es la de liderar los planes futuros y la expansión de TGI.

Pasando a la diapositiva 6, la actividad más importante del 2015 que destacamos en esta diapositiva son: la implementación de las NIIF y el proceso de fusión que comenzamos con IELAH el año pasado.

Pasando a la diapositiva 8, por favor, tenemos las actualizaciones importantes del año. En primer lugar, las dos que mencionamos relativas al equipo directivo. El 27 de enero la Asamblea de Accionistas eligió nuevos miembros de la junta para la empresa. El listado completo de miembros de la Junta Directiva aparece en el Informe para el Inversionista del 2015 que pueden descargar de nuestra página web, incluyendo las biografías que incluyen la experiencia y los aportes de cada uno de ellos. Segundo, el 22 de febrero la Junta Directiva nombró al nuevo Presidente, el señor Julián García.

Con respecto a las etapas finales de la adquisición del capital accionario de TGI por parte de la empresa matriz EEB, como saben EEB culminó la adquisición de las acciones de TGI en el segundo semestre de 2014 mediante la compra de IELAH, un vehículo para fines especiales (SPV) ubicado en España.

Para esta adquisición, EEB obtuvo un crédito sindicado en el mercado internacional por la suma de USD \$645 millones, el cual fue desembolsado el 11 de septiembre de 2014. Esta financiación la obtuvo IELAH en nombre de EEB. Y la deuda pendiente de IELAH en este momento asciende a USD \$394, tras dos pagos parciales efectuados en marzo de 2015 (USD \$76 millones) y en septiembre de 2015 (USD \$175 millones). El próximo pago de intereses se efectuará este mes de marzo 2016 y TGI desembolsará un préstamo internacional de la empresa a IELAH por la suma de USD \$175 millones como pago anticipado del préstamo. Entonces el pago final de ese préstamo será de USD \$219 [ininteligible].

En cuanto al proceso de transición a las Normas Internacionales de Información Financiera –NIIF, el año pasado concluimos ese proceso y divulgaremos los primeros estados financieros según las NIIF para el cierre del 31 de diciembre de 2015.

Entre los análisis hechos por la empresa, debemos destacar que conforme a IAS 21 la empresa decidió usar el dólar estadounidense como su moneda funcional, que es muy importante porque ahora el balance y los resultados no se verán tan afectados por la devaluación de la moneda local. Esto es algo fundamental para TGI. Además de protección natural, la cobertura natural de las ganancias de la empresa, ahora tenemos el dólar estadounidense como moneda funcional de nuestros estados financieros.

Con respecto a las calificaciones crediticias de TGI, resulta importante mencionar que TGI sigue teniendo grado de inversión de las tres calificadoras de riesgo más importantes, con perspectiva estable, excepto de S&P –Standard & Poor’s porque ellos consideran esencial la relación entre EEB y TGI, por eso TGI recibe la misma perspectiva de la empresa matriz EEB.

Pasando a la diapositiva 10, tenemos una síntesis de los cronogramas del proceso de revisión de tarifas propuesto por el regulador en Colombia. Según la norma, la metodología de tarifas se debe revisar cada cinco años, sin embargo, la ejecución normalmente se retrasa. Por ejemplo, el periodo tarifario anterior tuvo vigencia de

diciembre 2003 a diciembre 2012, nueve años en total.

Hay dos hechos importantes sobre la línea que aparece en esta diapositiva. El primero es la definición de la metodología tarifaria definitiva que está ubicada en diciembre de 2016. Esta es la nueva metodología que esperamos sea aprobada. Y el otro hecho es la aprobación e implementación de los costos finales para TGI, que se encuentra más o menos en el segundo semestre de 2018. Entonces, no se trata de una fecha fija, pero sí más de lo que el regulador le propuso al mercado, lo que le propuso a la empresa y esperamos seguir trabajando con ellos para proponer una alternativa a la metodología propuesta por el regulador, en cualquier momento.

Ahora bien, en relación con el Desempeño Operativo y Financiero, por favor pasemos a la diapositiva 12. Tenemos una síntesis de los principales indicadores de la red de TGI. La capacidad total de la red en 2015 aumentó a 734 mmscf/d, un incremento mínimo comparado con el año anterior. Pero la capacidad de contratación firme, cuya cifra final para el 2015 es 672 mmscf/d, representa un aumento del 3% frente al 2014. Y ahora tenemos una capacidad contratada del 94% del total de la capacidad de la red, que también representa un aumento del 3% frente al 2014. La cifra final de volumen transportado del año es 522 mmscf/d, un 5,7% más alta que la del 2014. Esto se debe a una mayor demanda por parte de los clientes del sector industrial principalmente. En pérdidas de gas, seguimos [ininteligible] cerró en 0,59% para el 2015. Y el factor de carga en este momento es 67% de acuerdo con el aumento en volumen transportado.

Pasando a la diapositiva 13, tenemos que los ingresos son estables y predecibles, como de costumbre en TGI, con cerca del 99% provenientes de tarifas reguladas, lo cual es muy importante. Como reitero, el regulador revisa las tarifas cada cinco años. Los dos sectores principales atendidos por la empresa representan el 75% de los ingresos. Estos sectores son distribución y refinería. Como pueden ver en la gráfica inferior, estos sectores representan un patrón de consumo estable con temporalidad mínima, lo cual es crucial para nuestros ingresos.

Y por el lado de la calidad contractual, el 100% de los contratos de TGI son contratos en firme con una vida promedio de 9,5 años. El 89% de los ingresos regulados corresponden a tarifas fijas que no dependen del volumen transportado. En 2015, el 67% de los ingresos está basado en tarifas en dólares estadounidenses y sólo el 33% en tarifas en pesos colombianos, la moneda local. Esto es de suma importancia porque protege al EBITDA de las fluctuaciones de tipo cambiario.

En la gráfica inferior a la derecha podemos ver que nuestros cinco clientes principales, que son Ecopetrol, Gas Natural, Gases de Occidente, EPM e ISAGEN representan 73% de los ingresos, lo cual es muy, muy importante para nosotros porque todos ellos son empresas 'blue chip'.

Pasando ahora a la diapositiva 14, tenemos los principales indicadores del estado de ganancias y pérdidas de la empresa. Las ganancias cerraron en USD \$439

para el 2015, ligeramente menos que en el 2014 y esto se debe solamente a los efectos de la devaluación de la moneda local. Como dije antes, un 33% de nuestros ingresos provienen de tarifas en pesos colombianos y al dividir esa suma por una tasa de cambio más elevada tendremos una cifra menor en dólares estadounidenses. A esto se le atribuye exclusivamente la reducción del 2% en comparación con el año pasado.

En relación con el EBITDA, la cifra final para el 2015 fue USD \$361 millones, un 3% más baja que el año anterior y el margen cerró en 82%, que es el más alto en la historia de TGI y uno de los más altos del sector no sólo en Colombia sino en toda Latinoamérica.

Con respecto a los fondos generados por las operaciones que reflejan de forma más realista la generación de flujo de efectivo en la empresa, cerramos el año en el rango de USD \$293 millones, aproximadamente la misma cifra del año anterior. Por lo tanto, no hubo impacto significativo de las otras cuentas no obstante las menores ganancias.

Pasando a la diapositiva 15, tenemos las cuentas principales del balance general. Los activos totales de la empresa cerraron en USD \$3,2 billones, un poco menos que en el 2014. Todas las cifras que he presentado para los últimos dos años están según las NIIF, pero las de los años anteriores están según Col GAAP. Y las de 2014 y 2015 fueron reexpresadas según las normas NIIF, conforme a las [ininteligible].

Con respecto a efectivo y equivalentes de efectivo, cerramos con USD \$256 millones. Esta cifra incluye [ininteligible] de EEB en relación con un préstamo entre empresas que se desembolsó en el 2015, por una suma de USD \$139 millones. Y que será reembolsado por EEB en el 2016.

En PPE, que es la red de TGI, cerramos USD \$2,2 billones, que representa una pequeña disminución comparado con el año anterior y esto se debe exclusivamente a que la devaluación de este año superó al CapEx. Esta es la única razón para esta reducción.

Por el lado de los pasivos, el capital de la empresa cerró en USD \$1,2 billones y los pasivos en casi USD \$2 billones. La diferencia entre el 2013 y el 2014 se debe únicamente al efecto provocado por la implementación de las NIIF.

Ahora pasando a la diapositiva 16, tenemos los indicadores de la deuda. El primero es deuda total a EBITDA, que cerró el 2015 en 3,4 lo cual es excelente, incluso con el dólar estadounidense como moneda funcional. El otro indicador, deuda neta total a EBITDA cerró en 2,7, descontando efectivo y equivalentes de efectivo de la deuda.

La deuda neta principal que corresponde exclusivamente a los bonos 2022 cerró en 1,7 lo cual es excelente, y la cobertura de intereses en 6,3 lo cual indica una muy buena capacidad de pago de los intereses y obligaciones de la empresa.

Ahora, con respecto a los proyectos de expansión, por favor pasemos a la diapositiva 18. Tenemos una síntesis sobre la ejecución de los proyectos de inversión de la empresa. El primer proyecto es Cusiana Fase III, destinado a aumentar la capacidad en 20 mmcf/d mediante la mejora de tres estaciones compresoras entre Cusiana y Vasconia. El valor total del proyecto asciende a USD \$31 millones. Su ejecución para finales de diciembre era de 38% y TGI firmó ya todos los contratos de transporte. Esperamos completar el proyecto el segundo trimestre de 2016.

El siguiente proyecto es Cusiana Fase 3.5, que representa un aumento en capacidad de 17 mmcf/d, mediante la mejora de una de las estaciones compresoras de la línea entre Cusiana y Vasconia. La capacidad total de esta línea será de 412 mmcf/d, con inversiones totales de USD \$7,1 millones. Estamos trabajando con los clientes de este proyecto en la firma de los contratos de transporte en firme y esperamos concluir las obras el primer semestre del próximo año.

Enseguida tenemos el proyecto Cusiana-Apiay-Villavicencio-Ocoa destinado a aumentar la capacidad de la línea Cusiana-Apiay en 32 mmcf/d y 7,7 mmcf/d en la línea continua Apiay-Ocoa mediante la construcción de dos nuevas estaciones compresoras. La inversión total ascenderá a USD \$48 millones y TGI firmó ya los contratos para adquirir esta capacidad, lo cual es muy importante. La finalización de este proyecto está prevista para el primer trimestre de 2017.



Y el último proyecto en el que estamos trabajando es el Circuito de Armenia con el cual aumentaremos la capacidad actual de esta central en 2,2 mmcf/d. La inversión total de este proyecto asciende a \$18 millones de dólares. Para finales de diciembre presentaba un avance del 25% y TGI ya firmó los contratos de transporte. Esperamos finalizar este proyecto el segundo trimestre de 2017.

Esta es toda nuestra información para el 2015. Estamos muy contentos con los resultados que actualmente, en líneas generales, están más aislados de los efectos de la devaluación del peso colombiano. Nuestras cifras para el cierre del año son muy positivas. Y ahora abriremos la teleconferencia a la sesión de preguntas y respuestas.

Operadora:

Gracias. Señoras y señores, si tienen preguntas o comentarios en este momento por favor opriman la tecla estrella y el número uno en su teléfono de tonos. Pueden hacer sus preguntas tanto en inglés como en español. Si desean retirarse de la lista de espera opriman la tecla de libra.

Repito, para hacer preguntas sólo tienen que oprimir la tecla estrella y luego el uno. Esperemos un momento.

En este momento no tenemos preguntas. Me gustaría pasarle la llamada al señor Isaac Singer, Gerente Financiero de Cálidda quien presentará los resultados y

desarrollos importantes de Cálida.

Isaac Singer:

Muchas gracias. Buenos días, mi nombre es Isaac Singer y soy el Gerente Financiero de Cálida. En nombre de la empresa les quiero dar la bienvenida a la teleconferencia sobre los resultados del primer trimestre de 2016. Me gustaría comenzar con un breve repaso a nuestro negocio durante el año pasado. Finalizamos el 2015 con excelentes resultados. Superamos nuestro EBITDA previsto pasando de USD \$94 millones en 2014 a USD \$104 millones en 2015. Nuestro margen de EBITDA ajustado pasó de 49,1% a 52,1%.

Concluimos el año exitosamente con 345.000 usuarios conectados, 35% más que el año anterior. Ampliamos nuestra red en 1.300 kilómetros adicionales. Y desarrollamos operaciones en tres nuevos distritos: Callao, Ate e Independencia.

Ahora, pasando a nuestros acuerdos comerciales, como dijimos anteriormente, el año pasado firmamos con el Consorcio Camisea, el proveedor de gas y con TGP, el proveedor de servicios de transporte, la renovación de nuestros contratos. Gracias a estos contratos podemos garantizar cantidades suficientes de gas para nuestro mercado regulado en los próximos años.

En el siguiente punto quiero referirme a la valorización del dólar. En 2015 el dólar subió 14% por encima del sol, la moneda local. Y durante el 2016, subió 1,7%.

Con respecto a Cálidda, la moneda funcional de la empresa es el dólar estadounidense. Por eso estamos expuestos a las fluctuaciones de la tasa cambiaria. Incurrimos en pérdida en las cuentas de activos en soles cuando la tasa cambiaria sube y nuevamente cuando baja. La empresa adoptó las siguientes estrategias para cubrir la exposición a la tasa cambiaria: en primer lugar, cambiamos nuestros principales contratos de suministro a soles, a fin de disminuir nuestra posición de activos netos en soles. Cada mes cerramos el primer día los contratos a plazo no entregables para cubrir la exposición a corto plazo. El año pasado adquirimos un préstamo en soles con el fin de comprar cobertura natural para nuestra cartera crediticia en soles. Mantenemos nuestra posición de liquidez siempre en dólares estadounidenses.

Me gustaría ahora repasar la presentación, comenzando con los desarrollos importantes. En la siguiente diapositiva pueden ver el 2015 en soles comparado con el 2014. El primer cuadro ilustra las cifras claves. Como pueden ver, aumentamos nuestro número de clientes. Ahora Cálidda cuenta con 345.000 clientes, que representan un crecimiento del 35% en cuanto a clientes conectados y 31% en términos de clientes potenciales frente al 2014. Asimismo, la longitud de la red y el volumen facturado también aumentaron.

En el gráfico inferior tenemos los resultados financieros. Como se puede ver, los ingresos totales para el 2015 aumentaron 6% comparado con el año pasado. Los ingresos ajustados, que se encuentran excluidos del IFRIC y del pass-through (coeficiente de traspaso) aumentaron 7%.

Igualmente importante es el crecimiento del EBITDA, que el año pasado aumentó 14%. Y el margen de EBITDA ajustado pasó de 49,1% a 52,1%, debido a factores como los siguientes: mayores volúmenes de distribución, un aumento en la nueva tarifa de distribución establecida para el periodo de Mayo 2014 a Mayo 2018, ganancias adicionales por reubicación de redes, y nuevos contratos con nuestros principales contratistas, así como menores precios.

Ahora bien, repasando el desempeño comercial, aquí tenemos un mapa donde se pueden ver los distritos en los que opera la empresa. La empresa cuenta con redes residenciales en 18 distritos, tres de los cuales fueron agregados durante el 2015: Callao, Ate e Independencia. En el 2015, Cálidda conectó 90.000 nuevos clientes: 89.000 del sector residencial y 1.000 del comercial.

La próxima página, por favor. Durante el 2015 se conectaron 19 nuevas plantas industriales. Doce nuevas estaciones de servicio de gas natural vehicular (GNV) se sumaron al sistema de distribución y más de 212.000 vehículos convertidos son atendidos en la ciudad de Lima.

Sigamos con la siguiente diapositiva, por favor, para ver el volumen vendido. Como ven, el volumen vendido creció de forma continua durante el año pasado. Aumentó en 3% frente al 2014, impulsado principalmente por un incremento en el segmento de generación eléctrica. Este segmento es básico en términos de volumen porque concentra el 74,4% del volumen vendido, mientras que los

contratos de compra garantizada el 78% del volumen, minimizando el impacto de la volatilidad del volumen. Esto reviste gran importancia considerando la temporalidad de la demanda de volumen por parte de los usuarios de generación eléctrica.

Pasemos ahora a la siguiente diapositiva. En las siguientes gráficas presentamos el desglose del volumen por cliente y segmento. Como dijimos anteriormente, el mayor incremento en volumen proviene de generación eléctrica, 70 mmcf/d principalmente debido a volumen adicional que acordamos distribuir a Enersur. El sector industrial presenta una ligera disminución comparado con el 2014, básicamente por un menor consumo de Cementos Lima debido a su plan de mantenimiento. El segmento residencial y comercial y las estaciones de GNV muestran un incremento como resultado de la exitosa adición de nuevos usuarios.

Ahora, pasemos a nuestro desempeño operativo en la siguiente diapositiva, por favor. Durante el 2015 se construyeron 29 kilómetros de red de alta presión en acero y 1.282 kilómetros de red secundaria en polietileno.

El segundo gráfico contiene la eficiencia de la red. Medimos la productividad de nuestra red contabilizando los clientes conectados sobre el número de clientes potenciales que están localizados en frente de la red de Cálida. Como observamos, concluimos el año con una tasa de penetración de 57%. Hay más de 600.000 clientes potenciales entre hogares y otros tipos de clientes, de los cuales 345.000 están conectados actualmente.

Pasemos a la siguiente página por favor. Quiero referirme a la capacidad instalada y cómo Cálidda ha atendido a sus clientes en el 2015. En el primer gráfico, la capacidad del gasoducto de Cálidda es 420 mmcf/d desde City Gate Lurin hasta Lima Norte. En el 2015 los usuarios independientes y regulados consumieron 257 mmcf/d que equivale a 61% de nuestra capacidad.

En el próximo gráfico podemos ver que en el 2015 nuestros clientes regulados consumieron 153 mmcf/d equivalentes al 75% de nuestra capacidad de transporte de gas y 86% de nuestra capacidad de suministro de gas. Cuando estimamos estas cifras nos referimos al volumen consumido por los clientes y no al volumen facturado a los clientes debido a los contratos de compra garantizada que tenemos implementados.

En la siguiente diapositiva tenemos el estatus de los nuevos contratos de transporte y suministro de gas. El año pasado, en noviembre, renovamos el contrato de suministro de gas con el Consorcio Camisea hasta el 2021, aumentando la capacidad hasta 248 mmcf/d. La capacidad contractual también aumentó de 40 mmcf/d a 198 mmcf/d. Del mismo modo, en octubre de 2015, TGV llevó a cabo una temporada abierta con el fin de otorgar capacidad de transporte adicional. A Cálidda se le otorgaron 24 mmcf/d aumentando su capacidad hasta 228 mmcf/d para enero de 2017.

En conclusión, con respecto al transporte y suministro de gas natural podemos

decir sin temor a equivocarnos que Cálidda cuenta con suficientes contratos de suministro para atender su mercado regulado y suficiente capacidad de crecimiento para el futuro.

Siguiente página, por favor. Me gustaría ahora pasar al desempeño financiero. Estos gráficos evidencian que a pesar de que los volúmenes están concentrados, los ingresos son dispersos. Permítanme hablar un poco más sobre eso.

El primer gráfico circular contiene el volumen facturado. A pesar de que el segmento residencial y comercial sólo representa el 1% del volumen facturado, este segmento representa el 8% de los ingresos por distribución, que podemos ver en el segundo gráfico. Luego, en el tercer gráfico, si adicionalmente consideramos los ingresos por servicios de instalación, vemos que este segmento representa el 34% de los ingresos ajustados. Por otro lado, los generadores eléctricos representan el 75% del volumen facturado, el 52% de los ingresos por distribución pero sólo el 34% de los ingresos ajustados, igualmente importante que el segmento residencial y comercial en términos de ingresos ajustados.

Pasemos a la siguiente diapositiva por favor. Los ingresos totales para el 2015 fueron USD \$541 incluyendo los ingresos pass-through e IFRIC que aumentaron el 6% comparado con el 2014. Los ingresos totales ajustados aumentaron el 7% pasando de USD \$186 millones a USD \$199 millones impulsados por un incremento en los ingresos por distribución y otros ingresos como la reubicación de redes.

El segundo gráfico muestra que el EBITDA de los últimos 12 meses alcanzó USD \$104 millones y el margen EBITDA ajustado el 52%. Como ya explicamos este aumento se debe principalmente a mayores volúmenes facturados en firme a los generadores eléctricos y un aumento en la tarifa de distribución para el periodo 2014 a 2018, reubicación de redes y nuevos contratos con nuestros principales contratistas, así como menores precios.

En el tercer gráfico, los fondos de operaciones (FFO) mantienen los mismos niveles del año pasado, también entre USD \$57 y USD \$58 millones. Y en el último gráfico podemos ver el coeficiente de deuda y deuda neta a EBITDA. Como pueden ver mantuvimos el coeficiente de EBITDA por debajo de lo propuesto, que es 3.5x, cerrando el año en 3.23x.

Por último, para resumir, en las dos diapositivas siguientes tenemos otros indicadores financieros. Podemos ver la deuda total, que está alrededor de USD \$300 millones; el índice deuda a capitalización, que es aproximadamente 55%; la cobertura de intereses, que es 6.8x al finalizar el 2015; los fondos de operaciones a deuda neta, que está en el mismo nivel del 2014, entre 22% y 23%.

Pasando a la siguiente página, por favor, tenemos activos totales, patrimonio, utilidad neta y CapEx para el 2015, que fue de unos USD \$85 millones. Todos estos indicadores financieros son consistentes con nuestros buenos informes financieros del año pasado.

Y por último, pasemos a las conclusiones. La conclusión más positiva que tenemos es que el año pasado representó grandes retos para nosotros pero también grandes oportunidades de crecimiento. Nuestros logros superaron nuestras expectativas. Y cerramos el 2015 con excelentes resultados financieros, incluso más que los del 2014 y nos seguimos esforzando por alcanzar nuestras metas principales: conectar a un millón de usuarios para finales de 2020 y fomentar el uso del gas natural en Lima y Callao.

Estamos listos para la sesión de preguntas y respuestas.

Operadora:

Gracias. Señoras y señores, si tienen preguntas en este momento opriman la tecla estrella y el número uno. Si desean retirarse de la lista de espera opriman la tecla de libra. Les recuerdo que pueden hacer sus preguntas en español.

Tenemos una pregunta de la línea de Mitchell Moss de Lord Abbett. Adelante, por favor.

Mitchell Moss:

Hola, muy buenos días. Quiero hacer un par de preguntas. La primera, ¿cuál es su CapEx previsto para el 2016 y en adelante?

Antonio Angarita:

Nuestro presupuesto para este año está entre los \$80, \$90 y \$100 millones de dólares, que es la suma que invertimos los últimos años y la prevista para el próximo año. Esto conforme a nuestro plan de cinco años acordado con MTT y Osinergmin, basado en el volumen o número de clientes nuevos que deberíamos conectar en el futuro. Entonces, según este plan, invertiremos alrededor de \$80 a \$100 millones de dólares durante los próximos años.

Mitchell Moss:

¿Entre ochenta y cien?

Antonio Angarita:

Entre ochenta y cien, correcto.

Mitchell Moss:

Bueno. Y entonces, supongo que es un poco más elevado que en el 2014 y el 2015. ¿Es lo normal? ¿Hay costos adicionales de los usuarios que ustedes creen que serán más altos o son costos normales?

Antonio Angarita:

Es normal, de acuerdo con los proyectos porque iremos al norte, al sur, a Cañete, que está ubicado unos 114 kilómetros al sur de Lima; iremos a zonas bien alejadas de Lima. Parte de nuestra concesión consiste en que tendremos presencia en estas nuevas zonas. Entonces tenemos ciertos proyectos que se acogen a nuestro plan, no es algo nuevo, pero como ya les dije el volumen que

invertiremos depende de todos los...necesitamos obtener todos los permisos. Y esto requiere tiempo. Entonces no es que un año vaya a estar por debajo de \$80 y el otro por encima de \$100. Depende de muchos factores. Tenemos los proyectos y puede que los hayamos ejecutado el año pasado, este año, depende de muchos factores. ¿Bueno?

Mitchell Moss:

Bueno. Muchas gracias.

Antonio Angarita:

Es normal. Es normal. Forma parte de nuestro plan de negocios.

Mitchell Moss:

OK. Y analizando los nuevos planes industriales que también se conectaron el año pasado, ¿qué tipo de sectores comprenden estos planes?

Antonio Angarita:

¿Cuáles son los planes industriales que vamos a ejecutar? ¿Cuál es el perfil de estas empresas?

Mitchell Moss:

Sí.

Antonio Angarita:

Bueno, forman parte de distintos sectores. Construimos nuestra red según las distintas zonas que se desarrollan en la ciudad. Entonces deberíamos estar presentes en las nuevas zonas, las zonas industriales que se construyen en la ciudad. No es que pertenezcan a un sector específico. Podrían estar en diferentes sectores.

Mitchell Moss:

OK. Y en términos de la demanda incremental a medida que agregan usuarios, ¿cuánta demanda incremental generan, digamos, en pies cúbicos por día, 10.000 nuevos usuarios residenciales, cualquiera que sea la medición?

Antonio Angarita:

Tengo el índice en millones de metros cúbicos por día, alrededor de 100.000 usuarios, que es la cantidad de nuevos usuarios que esperamos conectar este año, consumen unos 14 millones de metros cúbicos por año. En realidad, si observamos el gráfico de la página...el volumen vendido, el gráfico que presenta el volumen vendido, vemos que para el sector residencial y comercial la participación en el mercado del volumen facturado total es aproximadamente 1%, 1,1%. Entonces, al agregar los 100.000 nuevos usuarios no aumentará mucho realmente. El volumen consumido por los 100.000 nuevos usuarios no afecta ni aumenta nuestro volumen vendido total.

Mitchell Moss:

Bueno. Bueno, muchas gracias.

Antonio Angarita:

OK.

Operadora:

Señoras y señores me permito recordarles si tienen una pregunta opriman la tecla estrella y el número uno. Y tenemos una pregunta de Susan [unintelligible] de GMO. Adelante por favor.

Susan:

Muchas gracias por la llamada. Tengo dos preguntas, por favor. Una para Cálidda. Hace poco escuché que Perú estará exportando una considerable cantidad de electricidad a sus países vecinos. Me pueden decir si tienen, si sus empresas generadoras, ¿cuál es su pronóstico de volúmenes adicionales de gas para el 2016? ¿Hubo algún cambio en ese sentido? Y después para los señores de TGI, ustedes mencionaron que la metodología tarifaria definitiva va a cambiar para finales del año, ¿cuál creen que será el impacto que esto tendrá? Gracias.

Antonio Angarita:

Bueno, en términos de Cálidda, en realidad no tenemos la información.

Susan:

Está bien. Entonces, no habrá cambios, ¿sus empresas generadoras no han sugerido que podría haber cambios significativos en la cantidad de energía y

electricidad que producirán, o una necesidad de gas?

Antonio Angarita:

No.

Susan:

Bueno. Gracias.

Antonio Angarita:

Todavía no.

Representante de Relaciones con el Inversionista:

Susan, mi nombre es Fabián Sánchez y formo parte de Relaciones con el Inversionista de TGI. Discúlpeme por favor pero tendremos que responder su pregunta después de la llamada. Infortunadamente Antonio debe abandonar la sala para recibir una llamada de la Presidencia. Entonces vamos a responder la llamada. Yo la llamaré para responder su pregunta ¿bueno?

Susan:

Claro, no hay problema. Muchas gracias.

Fabián Sanchez:

Le pedimos disculpas.



Operadora:

Señoras y señores, en nombre de TGI y Cálidda, agradecemos su participación en esta teleconferencia. Con esto concluimos nuestro programa y se pueden desconectar. Les deseo un buen día a todos.





