



Teleconferencia sobre las utilidades de TGI y Cálidda: Resultados y actividades importantes Año completo 2016

Operador: Buenos días, señoras y señores. Bienvenidos a la Teleconferencia sobre Ganancias de TGI y Resultados y Desarrollos Claves de Cálidda en 2016. Les recuerdo que esta Teleconferencia se está grabando.

En la pestaña “*download*” encontrarán la presentación de hoy, que se dividirá en dos partes: primero, tendremos con nosotros al Sr. Jorge Olazábal, Director Ejecutivo de Cálidda, quien nos presentará los Resultados y los Desarrollos Claves de Cálidda; y luego, tendremos al Sr. Julián García, Director Ejecutivo de TGI, y al Sr. Antonio Angarita, Director Financiero de TGI, que presentará los Resultados y los Desarrollos Claves de TGI.

Ahora transferiré la llamada al Sr. Jorge Olazabal, Director Ejecutivo de Cálidda. Adelante, Sr. Olazábal.

Sr. Olazábal: Buenos días a todos y gracias por acompañarnos hoy. Me gustaría darles la bienvenida, en nombre de la compañía, a la Teleconferencia de Resultados 2016 de Cálidda. Mi nombre es Jorge Olazábal y soy el Director Ejecutivo de Cálidda. Me gustaría comenzar esta presentación con un resumen de nuestro negocio durante el año pasado. Hemos concluido el año 2016 con mejores resultados de lo esperado; nuestras EBITDA fueron de 124 millones de dólares, 20% más altas que las del año pasado, que alcanzaron 104 millones de dólares. Además, nuestro Margen Ajustado de EBITDA se incrementó de 52% a 60% debido a mayores ingresos de distribución, al tiempo que se mantuvieron los gastos operativos a un nivel inferior al del año pasado.

Me gustaría mencionar además que conectamos a más de 93.000 clientes a nuestro sistema de distribución; nuestra base total de clientes rebasó la marca de 438.000. Gracias a este resultado, ahora tenemos más de 2.000.000 de personas que disfrutan de nuestro servicio de gas natural en Lima.

Por otra parte, estamos trabajando actualmente en la creación de dos enfoques de negocios diferentes en nuestra estructura comercial: negocio a negocio y negocio a cliente. Nuestra visión es que debemos anticipar el nicho de mercado para crear una propuesta de valor más adecuada para cada segmento de clientes. Por ello, esperamos que nuestra unidad de negocios desarrolle una nueva estrategia comercial durante el próximo mes.

Ahora le cederé la palabra a Martín Mejía, Director Financiero de Cálidda, que continuará con la presentación.

Sr. Mejía: Bueno, gracias, Jorge, y buenos días a todos. Mi nombre es Martín Mejía, por favor síganme para continuar con la presentación. Primero, me gustaría comenzar con los aspectos más resaltantes en Cálidda en 2016. En la parte derecha de la diapositiva encontrarán los resultados de Cálidda en 2016, comparados con los de 2015. El primer gráfico muestra los resultados operativos claves, mientras que el segundo gráfico muestra nuestros resultados financieros claves.

Como pueden observar, nuestra base de clientes para 2016 se incrementó en más de 93.000 clientes y ahora está conformada por 438.400 clientes. Esto



representa un crecimiento de 27% en términos de clientes conectados en comparación con el año 2015. Asimismo, nuestro volumen facturado alcanzó 738 millones de pies cúbicos (20.897.832,7849 de metros cúbicos) diarios, que representa un incremento de 6% en comparación con el mismo periodo de 2015. Este aumento se vio respaldado por la construcción de unos 1.400 kilómetros de nueva infraestructura de gasoductos durante el último año, para totalizar un nuevo sistema de distribución de 7.425 kilómetros de tuberías subterráneas.

En el gráfico inferior, encontrarán nuestros ingresos totales para 2016, que presenta una disminución de 1% comparado con el año 2015, esto debido a la reducción de los precios del gas natural que se materializó en enero de 2016. Sin embargo, nos gustaría recordarles que para Cálidda y los servicios de transporte de gas natural estos son conceptos transferibles. Por ello, no afecta nuestra generación de efectivo: todo lo que podemos recoger de nuestros clientes se transfiere al proveedor de gas y a los transportistas, respectivamente.

Por otra parte, los ingresos totales ajustados que se calculan a partir de los ingresos totales menos conceptos transferibles, como pueden observar en la nota número 3, se han incrementado en 4% impulsados por mayores ingresos de distribución, principalmente debido a un mayor volumen de contratos firmes de compra con los generadores de energía y a un mayor ingreso proveniente de servicios como reconducción de gasoductos. Con respecto a 2016, las EBITDA se incrementaron en 20%, una cantidad por encima de 124 millones de dólares. Esto es producto de los mayores ingresos antes mencionados y de la disminución de 10% en nuestros gastos operativos.

En la siguiente diapositiva, por favor síganme, encontrarán nuestro Desempeño Comercial. Para 2016, Cálidda ha conectado a más de 431.000 clientes del segmento residencial en 20 distritos de Lima y Callao, de los cuales 92.000 fueron conectados al sistema de distribución de Cálidda durante el año 2016.

Adicionalmente, hasta 2016 Cálidda ha conectado a más de 6.000 clientes comerciales, de los cuales casi 1.300 fueron conectados durante 2016. Es importante mencionar que actualmente la mayoría de los nuevos clientes residenciales disfrutan de dos programas del Gobierno Peruano creados para incrementar el uso de gas natural y masificar el servicio de Gas Natural en Perú. Estos programas subsidian hasta 100% de su costo de conexión al sistema de distribución de Cálidda; esos programas son el programa Bonogas y el programa de Descuento Promocional. Ambos programas están destinados solamente a las personas de los sectores económicos C, D y E, que son los sectores de la población con menores ingresos. Esperamos que la demanda de nuevas conexiones residenciales se incremente durante 2017 debido a este programa.

Por favor, pasemos a la siguiente diapositiva. Allí encontrarán el desempeño de conexión de nuestros tres principales segmentos de clientes en términos de volumen facturado. En el segmento de generación de energía no hubo ninguna conexión de plantas térmicas este año. Sin embargo, un cliente de cogeneración se conectó, una industria con que nos hemos conectado y que es capaz de generar su propia electricidad. En cuanto a los sectores industrial y de GNV, 28 industrial y 8 estaciones de GNV se han unido a nuestro sistema de distribución durante 2016. Es importante señalar que las estaciones de GNV suministran gas natural a más de 224.000 vehículos en la ciudad de Lima y Callao.

Por favor, síganme a la próxima diapositiva para observar el volumen histórico facturado hasta diciembre de 2016. Como pueden observar, el volumen facturado muestra un promedio de crecimiento sostenido de 16% durante el año pasado. Si comparamos los resultados del año pasado con los de 2015, veremos que el volumen facturado de Cálidda se incrementó en 6%, lo que se explica mayormente por la demanda del segmento de generación de energía debido a un mayor volumen de contratos firmes de compra. Es importante mencionar que el volumen facturado de contratos firmes de compra representa 79% del volumen facturado total del año 2016 y minimiza el impacto de la volatilidad del volumen sobre la demanda de volumen de parte del segmento de generación de energía.

En la siguiente diapositiva encontrarán nuestro análisis de volumen facturado por segmento de clientes en cuatro gráficos. El incremento más importante de volumen provino de la generación de energía, debido a una renegociación del contrato con tres de nuestros principales clientes, lo que incrementó nuestro volumen facturado de contratos firmes de compra durante 2016 en 56 millones de pies cúbicos (1.585.743 de metros cúbicos) diarios.

El sector industrial muestra un ligero incremento de 3%, lo que constituye una recuperación de los resultados del volumen promedio más bajo por cliente; mientras que el segmento de estaciones de GNV también se incrementó en 1%. Por otra parte, el segmento más dinámico fue el sector residencial y comercial, cuyo volumen facturado se incrementó en 27% debido a la adhesión exitosa de aproximadamente 100.000 clientes.

La próxima diapositiva presenta nuestro historial de desempeño operativo hasta diciembre de 2016. Como pueden observar en el primer gráfico a la izquierda, el sistema de distribución de Cálidda está conformado por 7.425 km de tuberías subterráneas como resultado de la construcción de 39 km de una red de acero de alta presión y 1.396 km de tuberías de polietileno de baja presión durante el año pasado.

En el segundo gráfico encontrarán la eficiencia de red de Cálidda, que podemos medir cuantificando los clientes conectados por el número de clientes potenciales localizados en frente de la red de Cálidda. El índice de eficiencia se incrementó en 2,1% durante 2016, lo que permitió aumentar el índice de penetración de la red hasta 58%. Ahora tenemos más de 747.000 clientes potenciales, de los cuales más de 438.000 están conectados actualmente a nuestro sistema de distribución de gas.

En la siguiente diapositiva de nuestro desempeño operativo me gustaría hablar de la capacidad instalada y el volumen distribuido de Cálidda. Hasta 2016, la capacidad del sistema de distribución de Cálidda es de 420 millones de pies cúbicos (11.893.075 de metros cúbicos) diarios medidos desde las puertas de la ciudad de Lurín, ubicada al sur de Lima, hasta Ventanilla, ubicada al norte de Lima. 63% de esta capacidad la usan actualmente nuestros clientes regulados e independientes de esta región, equivalente a 226 millones de pies cúbicos (6.399.607 de metros cúbicos) diarios.

Como recordatorio, me gustaría mencionar que contratamos tanto gas natural como capacidad de transporte para un tercio de nuestros clientes regulados. Por otra parte, los clientes independientes contratan este servicio directamente con el transportista de gas natural. Nuestro suministro contratado de gas natural y la capacidad de transporte suman 223 millones de pies cúbicos (6.314.656 de



metros cúbicos) al día y 228 millones de pies cúbicos (6.456.241 de metros cúbicos) al día, respectivamente. Esto nos permite satisfacer la demanda de volumen diaria de 149 millones de pies cúbicos (4.219.210 de metros cúbicos) de nuestros clientes regulados.

Es importante mencionar que tanto para el suministro de gas natural como para los contratos de transporte, el costo de capacidad de Cálidda se transfiere totalmente al cliente final. También contamos con clientes independientes ubicados en Chilca, al sur de las puertas de la ciudad de Lurín, que tienen un gran generador de energía con un contrato firme de compra que consumió 342 millones de pies cúbicos (9.684.361 de metros cúbicos) diarios durante 2016. En total, Cálidda distribuyó un volumen de 608 millones de pies cúbicos (17.216.642 de metros cúbicos) diarios, esta cantidad es menor que el volumen facturado de 738 millones de pies cúbicos (20.897.832 de metros cúbicos) diarios debido a contratos de volumen firmes de compra.

El próximo punto es el Desempeño Financiero y las Mediciones Claves cuyos gráficos se presentan en la próxima diapositiva. En esta diapositiva encontrarán tres gráficos que representan nuestro volumen facturado, nuestros ingresos de distribución y nuestros ingresos ajustados para 2016. Esto evidencia que aun cuando 75% de todo el volumen facturado provino del segmento de clientes, que es el sector de generación de energía, nuestros ingresos se han diversificado. Esto lo explicaré con la ayuda de la diapositiva: el primer gráfico de torta a la izquierda es el volumen facturado presentado anteriormente. Como pueden apreciar, aun cuando los segmentos residencial y comercial representan solo 1% del volumen total facturado, esto explica 11% de los ingresos de distribución. Como pueden ver en el gráfico de torta central y luego en el tercero a la derecha, si añadimos los ingresos generados por nuestro negocio de conexión de clientes, podemos observar que los segmentos residencial y comercial representan 36% de los Ingresos Ajustados de Cálidda. Les recuerdo que los Ingresos Ajustados de Cálidda son el total de ingresos menos los ingresos transferibles.

Por otra parte, mientras que los Generadores de Energía representan 75% del volumen facturado, los segmentos relevantes disminuyen a 51% cuando analizamos nuestros ingresos de distribución y 33% de los Ingresos Ajustados. Esto muestra que el segmento residencial y comercial y el segmento de generación de energía son igualmente importantes en términos de Ingresos Ajustados. Otros ingresos representan 7% de los Ingresos Ajustados, principalmente explicados por los ingresos recibidos de los servicios de reconducción de tuberías.

Si pasamos a la siguiente diapositiva, por favor, al final de 2016 los Ingresos Totales fueron de 536 millones de dólares, incluyendo ingresos transferibles e ingresos IFRIC 12, que representan una disminución de 1% comparada con los resultados de 2015. Sin embargo, los Ingresos Ajustados Totales se incrementaron en 4% y pasaron de 199 millones a 207 millones de dólares.

En el segundo gráfico a la derecha, encontraremos el historial de EBITDA de Cálidda que totalizó, en 2016, 124 millones de dólares, y que muestra un incremento sostenido desde 2015. También podemos observar en este gráfico nuestro Margen Ajustado de EBITDA.

En el tercer gráfico, en la parte inferior izquierda, tenemos los Fondos provenientes de Operaciones calculados hasta 2016 (Ganancia Neta + Depreciación + Amortización) que fueron de 84 millones de dólares, y el último



gráfico en la parte inferior derecha se muestra el índice de la Deuda y la Deuda Neta a EBITDA. Como pueden observar, hemos mantenido nuestra deuda a EBITDA 3,5 veces por debajo del objetivo, y cerramos el año pasado con un índice de 2,8 veces EBITDA.

Para resumir, en las próximas dos diapositivas encontrarán las Mediciones Financieras Claves. Estas revelan que nuestro Desempeño Financiero durante los últimos años ha sido coherente con la visión de la compañía y los resultados esperados por los accionistas. Además, encontrarán indicadores e índices de deuda como Deuda Total, Deuda/Índice de Capitalización, Cobertura de Interés, Fondos provenientes de Operaciones/Deuda Neta, Activos Totales, Patrimonio, Ingreso Neto, Gastos de Capital.

En cuanto a esta presentación, como conclusión, dicho esto, me gustaría finalizar la presentación mencionando que a pesar de los diferentes retos que enfrentamos en 2016, hemos incrementado nuestra base total de clientes en el orden de casi 8.000 clientes mensuales por tercer año consecutivo y ahora estamos cerca de alcanzar un millón de hogares. Esperamos que esa tasa se vea afectada positivamente durante este año con los Programas Bonogas y de Descuento Promocional y así alcanzar un mayor número de clientes.

Las EBITDA de 2016, que se incrementaron 20% a partir de los niveles de 2015, totalizan 124 millones de dólares, lo que nos permite seguir desarrollando la compañía de acuerdo con el plan, medido por el índice de Deuda a EBITDA de 2,8 veces por debajo del objetivo de 3,5 veces.

Los resultados generales de Cálidda (Inaudible 17:40) y la infraestructura muestran que seguiremos en camino de conseguir nuestro objetivo principal, que es la masificación del servicio de gas natural en Lima y Callao. En este sentido, mantenemos nuestra visión para los próximos cinco años, esperando suministrar a un total de 1 millón de hogares y beneficiando a 5 millones de personas, que es casi la mitad de la población de Lima y Callao, a la vez que satisfacemos la demanda de más de 12.500 clientes industriales y comerciales y de más de 300 estaciones de GNV.

Bueno, esa fue la presentación y abrimos la sesión para cualquier pregunta que puedan tener.

Operador: Gracias. Ahora comenzaremos con la sesión de preguntas y respuestas. Si tiene alguna pregunta, por favor presione “asterisco” y luego “1” en su teléfono. Si desea retirarse de las llamadas en espera, por favor presione el signo “numeral”. Habrá un retraso antes de que se anuncie la primera pregunta. Si usa un teléfono manos libres, deberá tomar el auricular antes de presionar los botones. Una vez más, si tiene alguna pregunta por favor presione “asterisco” y luego “1” en su teléfono. Nuestra primera pregunta viene de Andrés Duarte, de CORFICOLOMBIANA.

Sr. Duarte: Hola, muchas gracias por la presentación. Tengo dos preguntas: la primera es ¿cuándo es la próxima revisión tarifaria de la distribución en Perú?, y la otra pregunta es que quería saber cómo ha evolucionado la conversión vehicular en Perú, conversión a gas natural para la combustión de los vehículos. Gracias.

Sr. Mejía: Hola, bueno, la próxima revisión tarifaria será en el año 2018. Las tarifas estarán vigentes desde mayo de 2018 hasta mayo de 2022. No habrá ajustes de tarifas hasta 2018. Y en cuanto a los vehículos, esperamos desarrollar, costear el vehículo. Esperamos desarrollar el mercado durante el próximo año, y así poder seguir convirtiendo al sistema de gas natural.

Sr. Duarte: OK, pero ¿tiene algún número con respecto a esto o respecto a la conversión? ¿Algo que muestre cómo ha sido la evolución?

Sr. Mejía: No, no tenemos cifras de conexiones hasta la fecha, pero esperamos estar en el índice hasta lo que pasó este año, alrededor de 1.500 vehículos convertidos mensuales.

Sr. Duarte: OK, Gracias.

Operador: Nuestra siguiente pregunta viene de Diego Buitrago, de (Inaudible 21:06) Colombia.

Sr. Buitrago: Gracias por la presentación, Buenos días a todos. ¿Podría decirnos cuál será el Gasto de Capital para 2017, por favor? Gracias.

Sr. Mejía: Hola, el Gasto de Capital para el próximo año será de alrededor de 95 millones de dólares.

Operador: No tenemos más preguntas por ahora. Ahora me gustaría transferir la llamada al Sr. Julián García, Director Ejecutivo de TGI.

Sr. Angarita: Gracias, Buenos días y bienvenidos a nuestra Teleconferencia sobre Ganancias sobre los resultados de todo el año 2016 de TGI. Mi nombre es Antonio Angarita y soy el Director Ejecutivo de TGI. La presentación de hoy estará a cargo del Sr. Julián García, Director Ejecutivo de TGI y luego tomaré la palabra.

La presentación se dividirá en cuatro partes. Primero, nuestro Director Ejecutivo hará algunos comentarios introductorios y una actualización de estrategia. Luego, revisaremos brevemente las principales Actualizaciones Claves durante este cuarto trimestre. Después, echaremos un vistazo al Desempeño Operativo y Financiero de TGI durante 2016 y a los indicadores financieros más importantes. Finalmente, para concluir esta conferencia, estaremos complacidos en abrir la sesión de preguntas y respuestas. Adelante, Sr. García.

Sr. García: Ok, Buenos días. Ahora me dirigiré a las tres diapositivas que dicen “Nuevo Plan Estratégico de TGI”. Por favor, diríjense a estas tres diapositivas que repasaré con ustedes.

En primer lugar, el Grupo ha comunicado, el Grupo tiene una estrategia que fue comunicada hace una semana, y por supuesto somos parte de esa estrategia, como parte de la ejecución o implementación de la estrategia del Grupo. En TGI trabajamos para recapturar nuestra estrategia como una compañía, como un miembro de ese Grupo y por ello trabajamos en eso durante los últimos meses, para implementar lo que nos corresponde con respecto a la estrategia del Grupo. Así, lo que les mostraré es la implementación de esa estrategia del Grupo en el negocio de TGI.

En la primera diapositiva, lo que decimos es que estamos recapturando nuestra estrategia de la siguiente manera: estamos considerando que debemos vernos como un creador de mercado del negocio de gas natural, de la industria del gas. No somos productores, no somos distribuidores, ustedes saben que solo somos transportistas y no negociamos con gas. Solo somos una compañía de infraestructura. Pensamos que tenemos un papel clave en la creación del negocio del gas, y esto es un papel que queremos fortalecer debido a que pensamos que es fundamental. Si trabajamos para que nuestro mercado



incremente el uso de gas, por supuesto que el mercado usará nuestra infraestructura.

Así que esto es lo que decimos, que tenemos tres de nuestras cinco áreas claves de atención ahora, o la consideración de tres negocios de nuestros cuatro negocios es enfocarnos en la creación de mercado. En ese sentido, lo que hacemos es trabajar hacia más (Inaudible 25:32) del gas en la ciudad, y en la movilidad para promover que el gas se use en, por ejemplo, los sistemas de transporte masivo en ciudades como Bogotá, y ustedes han visto que estamos trabajando duro con los distribuidores en este sentido.

Estamos trabajando en varias ciudades para incrementar el consumo de gas en las ciudades, en el transporte masivo y en otras actividades. También queremos trabajar más en términos de asegurar que la generación de energía con gas sea competitiva. Es un área en la que estamos trabajando en Colombia, así como en, por ejemplo, una alianza de trabajo con CONTUGAS de Perú, para promover la generación de energía con gas; el gas se utiliza mayormente para la generación de energía y ese gas usa nuestra infraestructura. Así que para nosotros el crecimiento significa mayor uso de gas. También estamos trabajando arduamente con industrias para asegurar que las industrias, mediante el uso del gas, sean más competitivas en las áreas que trabajamos.

Entonces, esas son tres de las cuatro dimensiones; digamos que es parte de nuestra estrategia. La cuarta dimensión es que queremos enfocarnos en el medio de los productores; esto es un poco más difícil, ampliar el ámbito de actividad de la compañía. Nos parece que somos una compañía que puede proveer servicios y soluciones a los productores, a los productores de E&P; así que queremos ensanchar nuestro ámbito de actividad a eso, por ejemplo, podemos brindar tratamiento de gas a los productores. La estrategia era, antes, recibir, por ejemplo, el gas sobre especificaciones, así el productor tiene que tratar o procesar el gas para ponerlo en nuestro sistema. Así que estamos trabajando para ayudar al productor a tomar, por ejemplo, el producto subterráneo y que nosotros hagamos el tratamiento para ellos. Eso es un ejemplo de ese tipo de actividades o actividades centrales.

Entonces, los productores nos ven como la compañía que puede construir y operar la infraestructura que necesitan para comercializar sus productos. Y por supuesto, el número cinco, que es la última y que llamamos "Infraestructura Compartida". Se trata de operar con muy buena eficiencia el sistema que tenemos ahora y manejar la construcción y operación de un nuevo sistema, de nueva infraestructura, y ellos le asegurarán adónde quiere ir, hacia donde queremos que crezca el negocio en términos de buscar otras geografías y otro tipo de actividades con respecto a la infraestructura central.

Avancemos a la página número dos, con la concepción de cinco negocios. Queremos alcanzar lo siguiente durante el próximo año, la primera línea en la diapositiva dice 2027, no 2018. Entonces, el mensaje es que en diez años queremos ser una compañía con ingresos de mil millones de dólares. Recuerden que hoy somos una de aproximadamente 430.000. Queremos avanzar para alcanzar ingresos de mil millones de dólares en diez años.

Queremos mejorar nuestra actividad internacional. Estamos estableciendo el objetivo de que en diez años 30% de nuestros ingresos deben venir de fuera de Colombia, de otros países de América Latina, para lo que estamos trabajando duro.



También queremos, como mencioné, entrar en estas actividades centrales con productores de E&P. Así, nuestro objetivo es que en diez años 10% de nuestros ingresos provengan de esas otras actividades que van más allá del transporte, que sean realmente soluciones para los productores. Por supuesto, queremos asegurarnos de que aplicamos las mejores prácticas de la industria en lo que hacemos, construcción y operaciones, y estamos fortaleciendo nuestra Gobernanza Corporativa para que sea una Gobernanza Corporativa de alta calidad.

Estamos haciendo algunos ajustes en nuestra estructura para aplicar esta estrategia. También queremos comenzar a trabajar con socios estratégicos. Todas nuestras operaciones e inversiones las hacemos solos, no tenemos socios en nada. El único proyecto en que tenemos socios es en CONTUGAS, pero queremos comenzar a trabajar más con socios estratégicos porque queremos entrar en proyectos materiales y queremos asociarnos con actores mundiales, y por supuesto mantener y fortalecer nuestra buena posición financiera con la gestión de riesgo adecuada.

Avancemos a la página número tres. Lo que me gustaría es mencionar una noticia para la industria donde trabajamos, que es que el Gobierno, en enero, aprobó lo que denominó el “Plan de Abastecimiento”, un nuevo plan de expansión de la infraestructura de gas para el país. Es algo muy trascendente porque toca el corazón de nuestro negocio.

Entonces, me gustaría tomar unos minutos para hablarles de qué fue lo que el gobierno decidió en enero y cuál es nuestro papel en ese plan de expansión de la infraestructura. Observen el proyecto clave estratégicamente y verán que el objetivo del Gobierno es garantizar que haya un suministro de gas y que haya confiabilidad en el sistema de gas. Para ello, el Gobierno estableció la infraestructura que se necesita para asegurar esa disponibilidad y confiabilidad en el suministro de gas. El Gobierno estima que el costo total del plan será de 800 millones de dólares o alrededor de esa cifra, y el proyecto deberá construirse en los próximos tres años. El plan debe estar en marcha en los próximos tres o cuatro años.

Unos 200 millones de dólares del plan que el Gobierno aprobó están dentro de la infraestructura de TGI; por ejemplo, el plan establece que la línea entre Mariquita y Cali debe ir en ambas direcciones, lo que se llama bidireccional: el gas puede fluir hacia el oeste pero debemos hacer que el sistema permita que el gas fluya también hacia el este; por eso debemos ser capaces de hacer eso entre Cali y Mariquita. Y esto es como, por ejemplo, la construcción de cuatro estaciones de compresión y esos proyectos son de alrededor de 200 millones de dólares, que son proyectos en nuestra infraestructura, así que básicamente son proyectos en los que debemos trabajar.

Algunos otros proyectos, o los otros principales proyectos, son el plan de regasificación en el Pacífico, en Buenaventura, y el gasoducto que conectará con la infraestructura de TGI. Así, por supuesto que queremos participar; se espera que el cronograma para el proceso esté listo el próximo mes. En principio, el Gobierno dijo que se retrasaría en la firma del contrato este año. Parece que el proyecto al menos se retrasará, probablemente será para el primer trimestre del próximo año. Ya nos estamos preparando para participar en ese proceso, porque obviamente es un plan de infraestructura en que queremos participar.

Esto es básicamente lo que queríamos compartir con ustedes sobre nuestra



estrategia ahora, lo que estamos tratando de hacer y las visiones que tenemos que cumplir en los próximos diez años y que ahora estamos implementando esa estrategia que fue aprobada por la Junta recientemente, como seguimiento de la estrategia del Grupo.

Sr. Angarita: Ok, gracias Sr. García. Ahora seguimos con el resto de la presentación, sólo déjenme retroceder algunas diapositivas. Me gustaría enfatizar en la diapositiva de resumen dos hechos importantes sobre TGI: seguimos con nuestra generación de flujo de caja estable y predecible y con un desempeño financiero fuerte y constante, lo cual es importante para nosotros y para el Grupo.

En la siguiente diapositiva me gustaría resaltar que en 2016 TGI transportó 60% del total de gas nacional consumido en Colombia, lo que es muy importante para nosotros; el segundo operador transportó 34% del consumo total en Colombia.

Por favor, diríjase a la diapositiva de la actualización clave con las calificaciones de las agencias. Al final de 2016 TIG mantuvo la calificación de inversión de las tres principales agencias calificadoras como Previsión Estable; las tres agencias resaltaron el flujo de caja fuerte y estable de la compañía.

En la siguiente diapositiva tenemos el resumen del cronograma del regulador; este es el mismo que presentamos el trimestre anterior, no ha habido modificaciones del regulador. Esperamos que estos meses salga la resolución final de la regulación del Costo Medio Ponderado de Capital (CMPC) y la metodología para calcular la tarifa, esperamos eso para este trimestre. Esta nueva metodología estará en vigor para 2019, según el cronograma que se presenta en la diapositiva.

Para el final del año pasado, en diciembre, TGI presentó al regulador todos los comentarios y todos los estudios que realizamos directamente y con los consultores y que muestran la situación, especialmente de la decisión de CMPC y la importancia de esas decisiones para todos los sectores y para toda la industria en Colombia. Esperamos se hagan algunos ajustes en esa parte.

En la próxima diapositiva tenemos los principales indicadores operativos de la compañía. La capacidad en 2016 se mantuvo en el mismo nivel del año anterior. La capacidad contratada de la firma está en el mismo nivel también que en 2016, es decir, 673 millones de pies cúbicos (19.057.237 de metros cúbicos) diarios.

El volumen transportado disminuyó porque 2016 fue el año más alto debido al fenómeno de El Niño que tuvo lugar a finales de 2015 y en el primer trimestre de 2016. Ahora, para 2016, el volumen promedio fue de 494 millones de pies cúbicos (1.398.852 de metros cúbicos) diarios.

El Factor Carga disminuyó en el mismo sentido, a 56% de la capacidad total disponible.

En la siguiente diapositiva tenemos el resumen de la generación de ingresos. 96% de los ingresos provienen de tarifas reguladas, que es la razón de la predictibilidad y estabilidad de nuestro flujo de caja. 68% de los ingresos se denominan en dólares estadounidenses, solo 32% en Pesos Colombianos. El 100% de esos contratos son firmes, con una vigencia restante de 9 años hasta el momento. Los ingresos regulados son divisiones en 90% provenientes de tarifas fijas y solo 10% de tarifas variables.



En la siguiente diapositiva tenemos el indicador principal de Desempeño Financiero; los ingresos cerraron en 2016 en 433 millones de dólares, lo que representa una ligera disminución con respecto al año previo. Esta disminución es consecuencia de algunos hechos relacionados con la capacidad, porque algunos generadores termales aplicaron descuentos a nuestras facturas; además de la depreciación de la moneda local cuando lo comparamos con la tasa de cambio promedio para finales de cada mes de 2016, que fue más alto que en 2015. Por esa razón tenemos una menor cantidad de dólares estadounidenses del 32% de los ingresos en Pesos Colombianos; esa es la razón por la que hubo una ligera disminución de 1,4%.

En cuanto a las EBITDA, el comportamiento sigue el mismo comportamiento de los ingresos, y cerramos con 855 millones de dólares de EBITDA, con un 82% de margen, lo que es muy bueno. El próximo indicador es Fondos provenientes de Operaciones. Tenemos una disminución importante debido principalmente a tres razones: primero, la disminución en las EBITDA; segundo, ahora tenemos un préstamo adicional en nuestro balance, recuerden que cerramos la fusión con IELAH en mayo de 2016 y que los gastos financieros se incrementaron por esta parte; y tercero, es el impuesto sobre la renta, porque en 2016 pagaremos con base en el ingreso, no en la tasa mínima, como ocurrió en 2015.

En la próxima diapositiva tenemos el resumen del balance. Los Activos Totales disminuyeron a 2,81 mil millones de dólares y esto es solo el resultado de la fusión con IELAH. Recuerden que necesitábamos eliminar algunos préstamos intercompañías que TGI otorgó a nuestro accionista IELAH. Esa es la razón por la que cambió la cifra de Activos Totales.

En Efectivo y Equivalentes de Efectivo, cerramos con 294 millones de dólares. Esta es una posición importante para nuestra compañía, pues esa cifra incluye 65 millones de dólares correspondientes a préstamos de corto plazo, préstamos intercompañías otorgados a EEB, a nuestro principal accionista. En lo concerniente a Planta y Equipos (PE), también disminuyó un poco la cifra debido únicamente a que nuestra depreciación este año fue mayor que la del ejecutor de los gastos de capital. En el caso de las obligaciones, la parte principal es la disminución en el patrimonio, y esto también es consecuencia de la fusión con IELAH, que ya explicamos en el trimestre anterior.

En la siguiente diapositiva tenemos los principales indicadores relacionados con los préstamos, con nuestra deuda: la primera, Deuda Total a EBITDA, que se encuentra en el nivel 4, que fue el nivel planeado para ese indicador. Con el fin de obtener este resultado ya hemos pagado una suma importante del préstamo sindicado que provino de IELAH. Si observamos el otro indicador, Deuda Neta a EBITDA, el nivel es muy bueno, 3,2, incluso el efectivo importante que tenemos al final del año. La Deuda Neta Principal a EBITDA cerró en 2,1 y la Cobertura de Interés es de 5,2.

Todos esos indicadores son muy buenos para nuestra compañía, nuestra estrategia financiera se basa también en mantener esos niveles para esos indicadores relacionados con la deuda.

Pasemos a la siguiente diapositiva: Proyectos de Crecimiento en progreso. Primero, tenemos el proyecto Cusiana Fase III, una inversión de 31 millones de dólares para aumentar la capacidad en 20 millones de pies cúbicos (566.336 de metros cúbicos) diarios para transportar gas natural del campo de Cusiana al oeste del país; esta inversión pretende actualizar tres estaciones de compresión

entre Cusiana y el Valle del Río Magdalena. Ahora tenemos la firma para los contratos de transporte disponible para nuestros clientes; también tenemos asegurados los contratos de las construcciones y ensamblaje y el contratista ya está trabajando en el lugar

Recuerden que esos contratos para este Proyecto, antes teníamos un viejo contrato que fue cancelado por la compañía y comenzamos un nuevo proceso en la segunda mitad de 2016. Esperamos completar este proyecto en el segundo trimestre de 2017.

El segundo proyecto es el Circuito de Armenia para incrementar la capacidad en 2,2 millones de pies cúbicos (62.297 metros cúbicos) diarios en la ciudad de Armenia y en la región del café de Colombia. Se trata de un circuito de 37 kilómetros paralelo al gasoducto existente. También tenemos el contrato en marcha con los clientes; la ejecución es 31%. Ahora tenemos el (Inaudible 44:40) contrato en marcha y también el contrato de construcción y esperamos la culminación para finales de este año.

El tercer proyecto es Cusiana – Apiay – Ocoa, donde también tuvimos que cambiar la estrategia para ejecutar el proyecto. Ahora tenemos en marcha un contrato IPC y estamos trabajando en la estación de compresión. Este proyecto pretende aumentar la capacidad en 32 millones de pies cúbicos (906.139 metros cúbicos) diarios para transportar gas natural al sur del Departamento de Meta a través de la construcción de dos nuevas estaciones de compresión. La inversión total será de aproximadamente 48 millones de dólares y se espera su culminación para finales de 2017.

En la siguiente diapositiva tenemos dos proyectos que fueron aprobados por la Junta Directiva el año pasado. Cusiana Fase IV apunta a aumentar la capacidad en la línea Cusiana al interior, al oeste del país, en dos partes: Cusiana – Vasconia, 43 millones de pies cúbicos (1.217.624 de metros cúbicos) diarios; y Puente Guillermo – Vasconia, 17 millones de pies cúbicos (481.386 metros cúbicos) diarios. La inversión total es de 78 millones de dólares.

Los otros proyectos son el remplazo de los gasoductos debido a la reglamentación de la vida útil; antes debíamos remplazar 10 gasoductos, ahora tenemos 18, por lo que la inversión para este proyecto se incrementó a 57 millones de dólares. La inversión se pagará como parte del sistema de tarifa; se espera que este proyecto se ejecute entre 2018 y 2021.

Ok, estamos felices con los resultados de este año. Nuestro rumbo sigue siendo bueno y esperamos mantenerlo en este nuevo año 2017. Ahora abriremos la sesión de preguntas y respuestas.

Operador: Gracias nuevamente. Si tiene preguntas, por favor presione “asterisco” y luego “1” en su teléfono. Y nuestra primera pregunta viene de Andrés Duarte, de CORFICOLOMBIANA.

Sr. Duarte: Hola, muchas gracias por la presentación. Tengo tres preguntas cortas. La primera es si la restructuración de la deuda de EEB incluye una disminución de parte de la deuda pendiente de TGI. La segunda pregunta tiene que ver con la planta de regasificación del Pacífico, ¿el Gobierno ha dado algún detalle específico sobre cómo se remunerará la planta de regasificación? Específicamente quería saber si el esquema de remuneración es diferente o si es el mismo que el de Cartagena. Y finalmente quería verificar si la

actualización de la tarifa que se realizará en 2018 incluye gastos de capital previos que afectan a toda la actividad de transporte o no. Muchas gracias.

Sr. Angarita: Ok, ¿la primera pregunta está relacionada con la deuda? ¿con nuestra deuda?

Sr. Duarte: Sí.

Sr. Angarita: Estamos evaluando diferentes alternativas para mejorar nuestra (Inaudible 48:43) financiera. En este momento no planeamos seguir pagando montos adicionales, pero estamos planeando mejorar el costo para disminuir el costo y quizás con el nuevo proyecto necesitaremos deuda adicional y tenemos capacidad adicional. Tendremos una mayor deuda EBITDA el próximo año, tendremos capacidad adicional para nueva deuda, así que verificaremos cada día en nuestra estrategia financiera incluir eso; podríamos tomar deuda adicional si la necesitamos para los nuevos proyectos en los años por venir.

Sr. Duarte: Ok, ¿entonces la reestructuración que hará EEB no afectará el portafolio de TGI?

Sr. Angarita: Ok, estamos trabajando junto con EEB, ellos ahora están en el mercado con teléfonos y muchas otras operaciones. Iremos tras EEB, y por supuesto la capacidad del Banco para el grupo se verá afectada por este hecho. Estamos seguros, de acuerdo con nuestra investigación de mercadeo, estamos seguros de que todo el sistema financiero, los bancos internacionales y los bancos nacionales tendrán suficiente capacidad para todas las necesidades del Grupo, incluyendo EEB y también TGI.

Después de finalizar el proceso de EEB, seguiremos nuestro proceso después de obtener todas las aprobaciones del Departamento de Planificación Nacional y también del Ministerio de Finanzas. Así, estamos en coordinación con nuestros accionistas e iremos al mercado después de ellos.

La segunda pregunta es sobre el plan de regasificación y esa pregunta la responderá el Sr. García.

Sr. García: Ok, el plan nacional de regasificación, el plan nacional del Gobierno es que existe la Unidad de Planificación, la UPME, que es la Unidad de Planificación para el sector energético que hizo el análisis y concluyó que, considerando que los principales campos están en (Inaudible 51:19) la Goajira está en (Inaudible 51:21) y los otros campos principales son Cusiana y Cupiagua, esos están en Plató y se espera que estarán en (Inaudible 51:31) en los próximos años.

El análisis del Gobierno es que existe un riesgo de que no se alcance la confiabilidad del suministro de gas y el Gobierno quiere asegurar que no sea el caso. Como resultado de ese análisis del Gobierno y del análisis de la Unidad de Planificación, como resultado de eso, el Ministerio, con base en la recomendación de análisis de la Unidad de Planificación y los modelos de la Unidad de Planificación, se concluyó que es necesario fortalecer y garantizar la operabilidad del suministro de gas y que se requiere dicha infraestructura. Y la infraestructura se refuerza a través del Pacífico porque el análisis concluyó que esta es la manera de mejorar la confiabilidad y es la manera más barata para que el mercado pague.

Como resultado de eso, el Ministerio emitió una resolución de aprobación en enero, en la que ordenaba y decidía construir dicha infraestructura.

Como mencioné, el mayor de esos proyectos es la Planta de Regasificación, y

el tiempo, el cronograma para eso fue definido por el Gobierno. Como mencioné, el Gobierno dice que quiere que esas plantas se construyan en un periodo corto, ellos dicen que la activación debe ser en 2021 y por supuesto el Gobierno está revisando el cronograma y prefiere retrasar el proceso.

Esto hasta donde sabemos, solo somos un jugador listo para jugar el partido, pero quien lidera el juego es el Gobierno, no nosotros. Por supuesto que nosotros, como industria, actuando juntos en asociación, y también como cada compañía, hemos hecho comentarios sobre el proyecto del plan, pero ahora el Gobierno es el líder del juego y nosotros solo somos jugadores.

Sr. Angarita: Ok, en la tercera pregunta sobre las actualizaciones de tarifas, la resolución presentada por el Regulador en julio del año pasado incluyó toda la infraestructura de la compañía, incluyendo activos previos que se construyeron hace muchos años, que han estado funcionando por 20 años al menos en nuestra infraestructura y que serán afectadas por la resolución final del Regulador.

Sr. Duarte: Ok, muchas gracias.

Operador: Nuestra próxima pregunta viene de Diego Buitrago, de (Inaudible 54:11)

Sr. Buitrago: Gracias por la presentación. Tengo una pregunta sobre el plan estratégico que anunció recientemente. ¿Podría darnos más detalles sobre cómo TGI incorporará 30% de los ingresos para 2027 de otras economías de América Latina? ¿Podría decirnos si se hará a través de crecimiento orgánico o crecimiento inorgánico o cuáles países están interesados en TGI?

Sr. García: Ok, sí, estamos desarrollando un plan y estamos comenzando a hacer algunas exploraciones de las oportunidades en el mercado. Inicialmente estamos analizando los diferentes países mediante (Inaudible 55:05). Queremos las oportunidades, así que estamos limpiando ese terreno; por supuesto, algunos países tienen algunos atractivos en términos de la industria, pero también debemos revisar el riesgo país y este tipo de cosas que cualquier compañía haría. Estamos en ese proceso de iniciar algunas conversaciones, algunas exploraciones de oportunidades.

Entonces, podría decir que hay algunos países, pero estamos en ese proceso, como ya dije. Estamos trabajando en eso, y en cuanto a su pregunta sobre si es orgánico o inorgánico, estamos abiertos a los dos, solo que deben seguir nuestros rigurosos criterios. Lo que no queremos hacer, permítame explicarle lo que no haremos. Lo que no haremos es, por ejemplo, si es una oportunidad inorgánica para pagar de más, entonces estamos claros en que debemos añadir valor, pero por supuesto estamos abiertos a oportunidades orgánicas e inorgánicas y comenzaremos a trabajar en ello, y los países son un amplio espectro, un amplio rango de países que estamos evaluando, analizando y buscando oportunidades.

¿Tiene otra pregunta o algún comentario? Dígame, por favor.

Sr. Buitrago: Ok, gracias, quiero saber, si es posible, los comentarios principales que TGI hizo con relación al proyecto regulatorio, en la etapa en que está ahora.

Sr. García: Ok, como sabe, esta resolución fue emitida, lo que es muy raro para la industria. Realizamos un análisis muy detallado de la resolución. Hemos comentado muchas cosas, el proceso de concesión, el proceso de contratación, pues es

muy largo, la resolución tiene muchas páginas. De hecho, tuvimos la ayuda de algunos consultores que nos ayudaron con los comentarios de la autoridad de regulación. Elaboramos algunas presentaciones para ellos, muchos documentos que les entregamos, esto incluye, como dije, muchas cosas, una de ellas, por supuesto, que es importante en el CMPC es la tasa de retorno que aprobó el Regulador. Hicimos un gran análisis de lo que debería ser el CMPC para que se le reconozca en esta actividad. Por ejemplo, hicimos un muy buen análisis de lo que es el CMPC en otros países; respaldamos la documentación de las razones y de cómo trabaja la industria en otros países y también ilustramos eso a la autoridad reguladora para que Colombia sea competitiva en términos de actividad.

Recientemente recibimos en buenos términos lo que comentamos, pero en general lo que ocurrió es que la resolución cubre algunos asuntos, como mencioné uno de ellos, por supuesto uno de ellos es que nuestra atención es el CMPC. Pensamos que debería mantenerse no atractivo y aún más si el Gobierno quiere que (Inaudible 58:39) invierta, como mencioné en este plan de expansión, una gran cantidad de dinero que deben reconocer que deben recompensar esa propiedad.

Así que estamos trabajando en eso, pero me gustaría decir que la resolución cubre muchas cosas, es un documento muy largo, le dije; el documento que entregamos al Regulador tiene 300 páginas, así que hicimos muchos comentarios.

Sr. Buitrago: Ok, gracias. La última pregunta está relacionada con la nueva estrategia de crear mercado en la industria del gas natural. Quería saber cómo TGI conciliará la situación actual de los productores sobre la escasez de gas natural en Colombia, y quisiera saber si es importante y si es necesaria la nueva planta de regasificación en el Pacífico para desarrollar esta estrategia o cómo los productores fomentarán la producción de gas natural.

Sr. García: Ok, contestaré la siguiente. Primero que todo, estamos trabajando esta estrategia, como se citó en la sociedad, con los productores y los distribuidores. El ejemplo que uso es que estamos trabajando el Triopas (1:00:17), por ejemplo ECOPETROL, como productor, TGI como transporte y Gas natural FENOSA, como distribuidor. Todos estamos trabajando juntos.

Observemos, por ejemplo, el combustible para el Transmilenio, la masificación del sistema de gas para Bogotá. Estamos trabajando en asociación de manera que pueda llamarlo el Triopas (1:00:39) porque pensamos que es importante aclarar al mercado que no existe escasez de gas, que habrá gas en el corto, mediano y largo plazo; por ello, no hay excusa para no desarrollar proyectos de generación de energía industrial o masificación del transporte a gas; cualquier proyecto debe detenerse si se considera que hay escasez.

Entonces, nuestro enfoque es que estamos trabajando con productores y distribuidores en términos de mejorar y aclarar a la industria que no existe escasez en el corto, mediano y largo plazo.

La planta de regasificación es inicialmente más una garantía, es para mejorar la confiabilidad del sistema. Por supuesto, si no hay materiales o si los nuevos descubrimientos no son competitivos, puede llamarlo el (Inaudible 1:01:37) pero si hay descubrimientos de gas, eso es una garantía. Esa es la forma en que lo vemos y esa es la forma en que el Gobierno presentó el proyecto, es la garantía de que cada minuto de cada día habrá gas.

El país no puede asumir el riesgo de, por ejemplo, del fenómeno de El Niño. Usted sabe que el gas es la fuente que ya está lista cuando se presenta un fenómeno como El Niño. El gas es el combustible para garantizar que el país está cubierto para salir adelante en condiciones de sequía. Así, es como tener un seguro. Hay gas, hay potencial en gas por descubrir. Ha habido algunos descubrimientos de gas, pero el país y el Gobierno han decidido que debe tener una garantía, una certeza, certeza total de que tendrá un suministro de gas a corto, mediano y largo plazo.

Sr. Buitrago: Ok, gracias, y finalmente ¿la última pregunta tiene que ver con lo que espera TGI en términos de ingresos de los actuales proyectos de gasoductos que se están construyendo?

Sr. Angarita: No tenemos esa información ahora, pero para este año, por ejemplo, estaremos en el mismo nivel del año pasado. Después de culminar el proyecto, se incrementarán cada día, cada año los ingresos, de acuerdo con la entrada en operación de cada nuevo proyecto, pero recuerde que en este momento tendremos ingresos hasta el final de 2018 con la resolución previa. Así que, por supuesto, el incremento, el crecimiento de nuestros ingresos se dará principalmente por el nuevo proyecto. Luego, quizás, podamos compartir alguna información de los cinco proyectos que hemos aprobado, que estamos construyendo y que fueron aprobados por la junta.

Sr. Buitrago: Ok, gracias a todos por la presentación y las respuestas.

Operador: No tenemos más preguntas por el momento.

Sr. García: Ok, tengan un buen día, gracias.

Sr. Angarita: Muchas gracias.

Operador: Gracias, señoras y señores. Así concluye la conferencia de hoy. Gracias por participar, ahora pueden desconectarse.