



TGI & Calidda- Conferencia de Resultados 2T 2017

Operador: Buenos días damas y caballeros y bienvenidos a la Conferencia de Resultados y Desarrollos de TGI y Cálidda para el Segundo Trimestre de 2017. Como recordatorio, esta llamada está siendo grabada.

Debajo de la pestaña de descarga encontrarán la presentación de hoy. La presentación estará dividida en dos partes, primero tendremos con nosotros al Sr. Antonio Angarita Vicepresidente Financiero de TGI presentando los Resultados y Desarrollos de TGI y luego tendremos con nosotros al Sr. Martín Mejía Vicepresidente Financiero de Cálidda presentado los Resultados y Desarrollos de Cálidda.

Ahora quisiera cederle la palabra al Sr. Antonio Angarita Vicepresidente Financiero de TGI, adelante Sr. Angarita.



Sr. Angarita: Gracias, Buenos días y bienvenidos a nuestra Conferencia de Resultados para la primera mitad del 2017 correspondiente a TGI, mi nombre es Antonio Angarita y soy el Vicepresidente Financiero de TGI.

Esta presentación está dividida en cuatro partes, primero tendremos algunos comentarios introductorios, Segundo revisaremos brevemente los principales aspectos clave durante este segundo trimestre, tercero le daremos un vistazo al desempeño Operativo y Financiero de TGI durante el trimestre así como los indicadores financieros más importantes, cuarto revisaremos la etapa en que se encuentran los proyectos bajo ejecución, y luego abriremos la conferencia a la sesión de Preguntas y Respuestas.

Pasando a los aspectos clave, quisiera mencionar tal como fue notificado al mercado hace dos semanas, el Sr. Julián García renunció a su cargo como Presidente de TGI con fecha efectiva desde el 4 de agosto pasado. La Junta Directiva de la Compañía nombró como Presidente interino al Ingeniero Jaime Orjuela, quien es parte del equipo ejecutivo de EEB y quien ha sido parte de la Junta Directiva de TGI durante los últimos dos años, esta designación se extenderá mientras nuestros cazatalentos hacen la búsqueda del nuevo Presidente de la Compañía.

Permítanme resaltar algunos hechos concretos de TGI en la diapositiva número cinco, nuestra red como ustedes saben, está estratégicamente localizada a lo largo del país, conectando los principales campos con las principales ciudades, el transporte de gas natural en Colombia es un monopolio natural en un ambiente regulado por el Estado, nuestra red abarca a la mayoría de las compañías, presta servicio al 70% de la población de Colombia. La Compañía posee el 55% de la red nacional de gasoductos con más o menos 4.000 km, adicionalmente la Compañía transporta el 47% del gas consumido en el país.

Pasando a la diapositiva número siete, tenemos el cronograma regulatorio. A la fecha de hoy el ente regulador no ha definido la metodología definitiva para las tarifas así como el costo promedio ponderado del capital (WACC). Ahora la fecha que maneja el ente regulador para estas definiciones es septiembre de 2017. Con este cronograma, las nuevas tarifas entrarían en vigencia en el tercer trimestre de 2019, más o menos dentro de dos años, por ello durante este periodo continuaremos con las mismas tarifas que hemos tenidos en los últimos años y que tenemos hoy en día.

Continuando a la siguiente diapositiva, tenemos una vista general de las nuevas oportunidades que tenemos bajo consideración. TGI continúa trabajando en los proyectos definidos por la UPME, la Unidad de Planeación Minero Energética. Como lo hemos presentado anteriormente, cuatro de estos proyectos están en la red de TGI y el objetivo de la compañía es desarrollarlos luego de la aprobación por parte del ente regulador.



Para la Planta de Regasificación estamos contratando el equipo, ahora disponemos de personas que están trabajando en ese proyecto desarrollando las actividades preliminares, definiendo el proyecto, sus los pasos iniciales y tal vez desarrollándolo. Con respecto al gasoducto que va de Buenaventura a Yumbo, TGI también ha mostrado interés en construir este gasoducto que es una extensión de la red actual de TGI.

Pasando a la diapositiva número diez, tenemos los principales indicadores del Desempeño Operativo. Durante este trimestre hemos aumentado la capacidad de la red en 20 millones de pies cúbicos por día, correspondientes al proyecto Cusiana Fase III el cual está aún bajo construcción pero cuya operación comercial inició el pasado 9 de junio de este año.

Asimismo la capacidad firme contratada se incrementó a 687 millones de pies cúbicos por día. El volumen transportado decreció en concordancia con la situación que hemos explicado en los trimestres anteriores.

Recuerden que en años anteriores tuvimos el fenómeno meteorológico El Niño pero ahora ya no lo tenemos, tenemos una temporada de lluvias normal en Colombia por lo que no se le está despachando a las plantas de generación térmica, entonces por esa razón tenemos un nivel más bajo de volumen transportado, y de acuerdo al volumen transportado, el factor de carga ha disminuido a 53%.

En la diapositiva número once tenemos algunos puntos destacados sobre los ingresos de la compañía, 96% de los ingresos provienen de las tarifas reguladas. Los principales sectores a los que la compañía les presta servicios representan el 85% de los ingresos y muestran patrones de ingresos estables. El 100% de los contratos de TGI son contratos firmes con un promedio de vida remanente de 8 años. El 66% de los ingresos provienen de tarifas nominadas en dólares americanos y la parte restante proviene de tarifas en Pesos colombianos.

Continuando con la siguiente diapositiva, número doce, tenemos el desempeño financiero de TGI. Los ingresos disminuyeron en esta primera mitad del año, esto es debido volúmenes transportados más bajos y también a la suspensión de contratos de transporte solicitados por algunos de nuestros clientes por mantenimiento y operación de la red. Los ingresos totales cerraron en 408 millones de dólares para los últimos doce meses.

El indicador EBITDA sigue el comportamiento de los ingresos, nuestros gastos son principalmente fijos, por ende el EBITDA cerró en 330 millones de dólares.

El indicador de Fondos de Operaciones para estos doce meses también



decreció y ese descenso es a causa del efecto de los impuestos.

En el otro lado de la Hoja de Balance no tenemos muchos cambios, los Activos Totales se mantienen en 2.76 millardos de dólares. Efectivo y sus Equivalentes se ubican en 236 millones de dólares, pueden apreciar un descenso en este indicador comparado con el año anterior, esto obedece principalmente al pago de dividendos durante el Segundo trimestre del año. El pago de dividendos para este año fue más o menos de 100 millones de dólares.

El indicador de Propiedad, Planta y Equipos se mantiene en el mismo nivel de 2.2 millardos de dólares y la composición entre el Patrimonio y Pasivos es de más o menos la misma cantidad, 730 millones de dólares de Patrimonio y 2 millardos de dólares en Pasivos.

En la siguiente diapositiva número catorce, tenemos los principales indicadores de nuestra Deuda. Como pueden ver, la Deuda Total contra EBITDA está ahora en 4.3 pero este es un nivel controlado, sabemos que en octubre de este año cuando paguemos las coberturas regresaremos a 3.9 en este indicador.

El resto de los indicadores se mantienen en muy buenas condiciones, recuerden que los convenios para los bonos están suspendidos, en este momento poseemos una calificación de Grado de Inversión por parte de tres de las principales agencias de calificación en el mundo. La Cobertura de Interés se mantiene en muy Buena condición de 4.8 en concordancia con nuestro presupuesto y nuestros planes.

Siguiendo a los proyectos de inversión en la diapositiva número dieciséis, pueden apreciar la ejecución de esos proyectos que estamos llevando a cabo en estos momentos, como mencioné Cusiana Fase III aún está bajo construcción sin embargo la operación comercial se inició el 9 de junio de este año, los ingresos totales de este proyecto son 790.000 dólares mensuales, la ejecución total de este proyecto se ubica en 89% y la inversión total es de 31.5 millones de dólares.

Para el proyecto Círculo de Armenia, la inversión total es de 24 millones de dólares, la ejecución total al cierre de junio es de 62%, se está trabajando en el proyecto a muy buen ritmo.

El siguiente proyecto Cusiana – Apiay – Villavicencio – Ocoa tiene un presupuesto de 48 millones de dólares, a la fecha la ejecución está en 45% y se espera que la culminación de este proyecto sea en diciembre de este mismo año.

El total de Gastos de Capital para estos tres proyectos es de 103 millones de dólares.



En la siguiente lamina número diecisiete, tenemos otros dos proyectos en los cuales la compañía está trabajando en estos momentos. Cusiana Fase IV que es un proyecto para aumentar la capacidad del gasoducto que va de Cusiana a Vasconia, incrementando la capacidad en 43 millones de pies cúbicos por día, y en otra parte 17 millones de pies cúbicos por día, La inversión total de este proyecto es de 78 millones de dólares y se encuentra ahora bajo ejecución con un 11% de avance.

El otro proyecto en el que estamos trabajando es el reemplazo de tuberías debido al fin de su vida útil. Esto incluye 18 gasoductos pertenecientes al sistema de TGI. Para el reemplazo de algunos de estos gasoductos disponemos de un Gasto de Capital de 18 millones de dólares, mientras que para los Gastos de capital destinados al mantenimiento tenemos 39 millones de dólares para un total de 57 millones de dólares en Gastos de Capital.

Los Gastos de Capital totales para estos dos proyectos ascienden a 135 millones de dólares, mientras que los Gastos de capital totales de los proyectos que están en ejecución son de 238 millones de dólares.

Esta es nuestra presentación, ahora abriremos la conferencia para la sesión de preguntas y respuestas, por favor tengan en cuenta que luego de esta conferencia tendremos la presentación de Cálidda.

Operador: Gracias, ahora daremos inicio a la sesión de preguntas y respuestas, si usted tiene una pregunta por favor presiones “asterisco” y luego “1” en su teléfono, si desea ser removido de la cola por favor presiones “almohadilla” o “tecla numeral”, habrá una demora antes de que sea anunciada la primera pregunta, si usted está utilizando un altavoz, puede que necesite levantar el auricular antes de presionar los números.

Una vez más si usted tiene una pregunta por favor presione “asterisco” y luego “1” en su teléfono. Estamos a la espera de preguntas.

Nuestra primera pregunta proviene de Mark Heins de BTG, adelante por favor.



Sr. Heins: Hola chicos. Gracias por sus comentarios, tengo tres preguntas. La primera es con respecto a la planta de GNL (Gas Natural Licuado), me preguntaba si ustedes tenían alguna cifra actualizada de los Gastos de Capital y cuándo sería la fecha definitiva para la subasta de esta planta. También me gustaría saber cómo vislumbran el entorno competitivo para este proyecto.

La segunda pregunta es relacionada al Gasoducto Sur Peruano, entiendo que la fase que se va a subastar sería para la primera mitad del 2018, me preguntaba si tienen algún comentario al respecto, ¿están estudiando el proyecto?, y si su interés se mantiene, ¿cómo ven este proyecto?.

Y la tercera pregunta es con respecto a los impuestos de TGI en el Segundo trimestre, entiendo que este tipo de comportamientos o variaciones son bastante normales para la compañía, pero me gustaría entender si hubo algo en específico que hizo de esta cifra un número tan grande. Gracias muchachos.



Sr. Angarita: Ok, con respecto a la planta de GNL, el Gasto de Capital que tenemos en estos momentos es el mismo que la UPME anunció en su resolución, que es el documento donde ellos formalizan estos proyectos. La fecha es la que la Unidad de Planificación ha definió, sabemos que ellos están en proceso de contratación de las consultorías para desarrollar el proyecto, está pendiente por definir por ejemplo, cómo será remunerada la planta y muchas otras cosas.

Estamos trabajando con el cronograma bajo revisión, de nuestra parte estamos preparando los pasos preliminares del proyecto, contratando el equipo como mencioné anteriormente y adicionalmente ahora tenemos al Vicepresidente de Desarrollo Comercial quien está trabajando arduamente en este proyecto, estamos trabajando para seleccionar un socio en esto, y sabemos que tal vez ese proyecto sea bastante competitivo, habrá figuras internacionales interesadas en desarrollar este proyecto pero sabemos que TGI también posee las capacidades para hacerlo y trabajaremos muy duro es ello.

Para la segunda pregunta sobre el proyecto Sur Peruano, a través de CONTUGAS y directamente con EEB y TGI, el Grupo le ha propuesto diferentes alternativas al gobierno peruano, y por supuesto aún seguimos estudiando diferentes alternativas para transportar gas natural hacia el sur del Perú, esto es muy importante para nosotros así como también lo es para CONTUGAS.

Con relación a la última pregunta sobre el impacto de los impuestos durante este trimestre permítame explicar lo siguiente, para la preparación de la declaración de impuestos del 2016 hicimos un cambio en la vida útil de la Propiedad, Planta y Equipos en los Activos de la compañía, este cambio fue hecho con el propósito de preservar el Patrimonio Neto a efectos fiscales por tener un gran monto de Deuda como saben, y necesitamos preservar el Patrimonio Líquido. Por esa razón cambiamos la vida útil de algunos Activos, tal vez de todos los Activos de la compañía y este movimiento impacta en los impuestos del año anterior, pero cuando presentamos los estados financieros sólo teníamos una provisión y estimación de ese impuesto para todo el año.

Así que en las cifras que observas incluimos 22 millones de dólares que corresponden al ajuste de los impuestos del año anterior, esto es importante para el análisis del año en curso en términos de resultados, y en términos de efectivo por supuesto que afectaremos este año, pero parte del impuesto sobre la renta pertenece al año anterior por el motive que estoy explicando.

Respecto al impuesto diferido, también debido al cambio de la vida útil tenemos movimientos en las cifras de las cuentas fiscales de los Activos, disponemos de una provisión y esa es la razón por la cual estamos reservando también parte del ingreso, ingreso en el Estado de Resultados.

Por lo tanto, este es un efecto que preveremos para este año, pero solo en



concordancia con nuestra planificación fiscal con el objetivo de preservar la equidad fiscal y permitirle a la empresa descontar los gastos de interés que son muy importantes en TGI.

Esa es la razón por la cual estás viendo ese gran impacto en los impuestos al cierre de junio.

Sr. Heins: Perfecto, muchísimas gracias por sus respuestas.

Operador: Gracias. Una vez más damas y caballeros, para hacer alguna pregunta presionen “asterisco” luego “1” en su teléfono. Nuestra siguiente pregunta proviene de Diego Buitrago de Bancolombia. Adelante por favor.

Sr. Buitrago: Buenos días, gracias por la presentación. Tomando los resultados durante la primera mitad de 2017 con respecto a la demanda de gas en Colombia, el impacto en los ingresos de TGI, quiero saber cuán flexibles podrían ser los costos y los gastos de TGI para compensar el comportamiento de los ingresos. Gracias.

Sr. Angarita: Ok, los gastos en TGI son mayoritariamente fijos, pero tenemos algunos gastos que son variables, principalmente el costo del gas natural que nuestros compresores utilizan para transportar el gas, entonces como pueden observar; el EBITDA se ve afectado directamente por los movimientos en los ingresos, así que estamos intentando controlar parte de los gastos, pero sabemos que con los nuevos proyectos en ejecución, cuando entren en operación recibiremos ingresos adicionales, por capacidad principalmente sin afectar el volumen.

Por lo tanto recuperaremos los ingresos de acuerdo a los nuevos proyectos, sabemos que el incremento de la demanda tomará algún tiempo pero se recuperará.

Adicionalmente la empresa está promoviendo el uso del gas natural para importantes fines, principalmente en el transporte, existe una gran oportunidad en diferentes ciudades para utilizar combustibles más eficientes, no tan contaminantes como el diesel, esto es parte de la estrategia de la empresa.

Sr. Buitrago: Ok, gracias Antonio. Solo un apunte más para tener mayor visión, si acumulamos los costos y los gastos, ¿cómo podría ser la composición entre fijos y variables? En los ingresos 10% es variable y 90% es fijo, en los costos y gastos ¿cuál sería esa proporción?

Sr. Angarita: Creo que no tengo esa información a la mano en este momento, pero tal vez 80% de los gastos totales son fijos.

Sr. Buitrago: Ok, gracias Antonio.



Operador: En este momento observo que nos tenemos preguntas en línea. Ahora quisiera cederle la palabra al Sr. Martín Mejía, puede comenzar.



Sr. Mejía: Bueno, Buenos días a todos y gracias por estar con nosotros el día de hoy, en nombre de la compañía queremos darles la bienvenida a la Conferencia de Resultados de Cálidda para el Segundo trimestre de 2017. Mi nombre es Martín Mejía y soy en Vicepresidente Financiero de Cálidda.

Quisiera comenzar esta presentación ofreciéndoles una visión general de nuestros logros empresariales, hemos concluido el primer semestre del año con resultados mejores de lo esperado, nuestro EBITDA fue de 76 millones de dólares, 5% más alto que el resultado del primer semestre del año pasado el cual fue de 63 millones de dólares, adicionalmente nuestro margen de EBITDA ajustado se incrementó de 56% a 60% debido a mayores ingresos de distribución dentro de nuestro negocio regulado.

También me gustaría mencionar que hemos conectado más de 63.000 clientes a nuestra red de distribución lo cual marca un hito significativo para Cálidda, mientras nuestra base total de clientes está compuesta ahora por más de medio millón de clientes. Gracias a este desempeño tenemos ahora más de 2.2 millones de personas que se benefician del uso de gas natural en la ciudad de Lima.

Bien, luego de esta introducción comenzaré con la presentación, por favor síganme a la primera diapositiva la cual es sobre nuestros aspectos más destacados del Segundo trimestre del 2017, en el lado derecho de la diapositiva encontrarán dos cuadros en los cuales verán los resultados operativos y financieros más importantes, comparando los resultados obtenidos en el Segundo trimestre del 2016 con el Segundo trimestre de 2017.

Respecto a los resultados operativos, al cierre de junio de 2017 alcanzamos un total de 501.000 clientes, adicionando cerca de 106.000 clientes en el Segundo trimestre de 2017, esto se traduce en un incremento de 27% en nuestra base de clientes.

Tomando en cuenta esta cantidad adicional de clientes, el volumen facturado tuvo un incremento de 2% comparado con el Segundo trimestre de 2016, habiendo obtenido un volumen facturado total en el Segundo trimestre de 2017 de 762 millones de pies cúbicos por día.

En el caso de la longitud de la red, ésta alcanzó un total de 7.908 kilómetros de nueva infraestructura de gasoductos, lo que se traduce en un incremento de 1.115 kilómetros en un año.

Con relación a los resultados financieros que están en el Segundo cuadro, a junio del 2017 hemos obtenido un total de 285 millones de dólares en ingresos, los cuales si excluimos los ingresos por transferencia alcanzó un total de 111 millones de dólares. Comparándolo con las cifras obtenidas en el segundo



trimestre de 2016, ambos tuvieron un incremento de 9% y 6% respectivamente.

En el caso del EBITDA fue de 66 millones de dólares, lo cual representa un 5% más que el EBITDA obtenido en el Segundo trimestre de 2016.

Estos son los aspectos más destacados para este Segundo trimestre de 2017.

En la siguiente lámina encontrarán nuestro desempeño comercial. Al cierre del segundo trimestre de 2017, Cálidda ha conectado más de 500.000 clientes en el segmento residencial distribuidos a lo largo de 20 Distritos en Lima y Callao, de los cuales más de 63.000 fueron conectados al sistema de distribución de Cálidda durante este primer semestre de 2017.

También hemos conectado más de 6.500 clientes comerciales, de los cuales más de 550 fueron conectados durante este semestre.

Tal y como fue mencionado en una Conferencia anterior, al corte del Segundo trimestre de 2017, la mayoría de estos nuevos clientes residenciales han sido conectados a nuestro sistema de distribución de gas gracias al subsidio establecido por el gobierno peruano que cubre hasta el 100% del costo de conexión, en aras de masificar el uso del gas natural en Perú, los nombres de estos subsidios son Bonogas y el Descuento Promocional.

Bien, si avanzamos a la siguiente diapositiva, encontrarán nuestro desempeño en conexiones para nuestros tres segmentos principales de clientes en términos del volumen facturado. En el segmento de Generación Eléctrica no ha habido conexiones de plantas termoeléctricas este año, sin embargo un cliente que funge como co-generador ha sido conectado, solo uno.

En el caso de los segmentos Industrial y Estaciones de GNV, 17 industrias y 11 nuevas estaciones de GNV se han unido a nuestro sistema de distribución durante el último semestre. Es importante mencionar que las estaciones de GNV suministran gas natural a más de 179.000 clientes en la ciudad de Lima y Callao al cierre de junio de 2017.

Ok, por favor síganme a la siguiente diapositiva en la cual apreciarán el volumen facturado histórico al cierre de junio de 2017, como pueden observar en la gráfica, durante el semestre pasado el volumen facturado alcanzó un total de 762 millones de pies cúbicos por día, lo cual es 17 millones de pies cúbicos por día más que el volumen facturado en el segundo trimestre de 2016.

La explicación principal de este incremento es debido al volumen facturado adicional proveniente de los segmentos Industrial y Generación Eléctrica.

En el caso del segmento Industrial fue 8% mayor, y en el caso del segmento de



Generación Eléctrica fue 6% mayor. Es importante mencionar que el 69% del volumen facturado total corresponde a contratos firmes, lo cual minimiza el impacto de la volatilidad de volumen derivado del efecto estacional sobre la demanda por parte del segmento de Generación Eléctrica.

Bien, pasando a la siguiente lamina encontrarán nuestro desglose del volumen facturado por segmento de clientes en cuatro cuadros. Como podrán apreciar, el incremento más importante en términos de volumen proviene de los segmentos de Generación Eléctrica e Industrial con 13 millones de pies cúbicos por día y 9 millones de pies cúbicos por día respectivamente.

Sin embargo, en términos de crecimiento porcentual, el segmento más dinámico fue el segmento Residencial y Comercial, en el cual el volumen facturado se incrementó en 14%, soportado por la exitosa incorporación de 63.000 clientes en el último semestre.

En la siguiente diapositiva, observarán el desempeño operativo histórico hasta el Segundo trimestre de 2017. Pueden apreciar en el primer gráfico de la izquierda que al final del Segundo trimestre de 2017, el sistema de distribución de Cálidda alcanzó una extensión de 7.908 kilómetros de gasoductos subterráneos, gracias a la construcción de alrededor de 19 kilómetros de una red de acero de alta presión, y 464 kilómetros de una red de polietileno de baja presión durante los últimos seis meses.

En el Segundo cuadro encontrarán la eficiencia de la red de Cálidda, la cual es calculada cuantificando los clientes conectados sobre el número de clientes potenciales ubicados frente a la red de Cálidda. Este indicador de eficiencia se incrementó en 4.8% solo en el semestre pasado, lo cual permitió que la penetración de la red subiera a 63.5%.

Tenemos casi 791.000 clientes potenciales de los cuales casi 502.000 están conectados actualmente a nuestro sistema de distribución.

Continuando con la siguiente diapositiva, verán del lado izquierdo el volumen de gas natural que Cálidda transporta dentro del sistema de distribución el cual es menos que la capacidad máxima de nuestra red de distribución, durante el primer semestre de 2017 el volumen de gas natural transportado por nuestra red de distribución fue de 201 millones de pies cúbicos por día, lo cual representa cerca del 47% del total de la capacidad de nuestra red de distribución.

De este volumen transportado, 147 millones de pies cúbicos por día corresponden a clientes regulados, que son clientes que han contratado con Cálidda para el suministro de gas natural, así como los servicios de transporte y distribución.



Este volumen comparado con el suministro de gas y el transporte de gas contratado por Cálidda con Plus Petrol y TGP representa solo el 65% del volumen y la capacidad total contratada.

Adicionalmente tenemos clientes independientes localizados al norte y al sur de las entradas de nuestra ciudad en Lurín, lo cuales han contratado con Cálidda solo el servicio de distribución, y han consumido 53 millones de pies cúbicos por día y 268 millones de pies cúbicos por día durante el primer semestre.

Estos clientes independientes son principalmente grandes generadoras eléctricas con contratos de *toma o paga*. En total, el volumen distribuido de Cálidda acumula 469 millones de pies cúbicos por día, y es más bajo que los 762 millones de pies cúbicos por día del volumen facturado, debido a los contratos de toma o paga que tenemos principalmente con las generadoras eléctricas y los clientes industriales.

En la siguiente lámina encontrarán nuestro desempeño financiero y métricas más relevantes. Como podrán observar, tenemos tres gráficos que representan nuestro volumen facturado, la distribución de nuestros ingresos y nuestros ingresos ajustados del 2017.

En la primera torta gráfica a su izquierda verán que los sectores residencial y comercial representan solo el 1% en términos de volumen facturado, sin embargo si observan la segunda torta en el medio, en términos de distribución de ingresos este segmento representa el 12%, y si miran la tercera torta, los servicios de instalación hechos por Cálidda a estos clientes residenciales se traduce en el 35% de nuestros ingresos ajustados.

Por otro lado, mientras la Generación Eléctrica representa 74% del volumen facturado, la relevancia de este segmento se viene abajo con el 51% de la distribución de nuestros ingresos, y cae a 33% de nuestros ingresos ajustados.

Esto muestra que el segmento Residencial y Comercial y el segmento de Generación Eléctrica son igualmente importantes en términos de ingresos ajustados para Cálidda.

Otros ingresos representa el 8% de nuestros ingresos ajustados, y se debe principalmente por el ingreso de conexión que generan las estaciones de GNV, y por el servicio de reubicación de tuberías que hacemos cuando algún cliente le solicita a Cálidda cambiar las rutas de nuestros gasoductos, motivado a la construcción de una nueva calle o una nueva autopista en la ciudad.

Bien, síganme a la siguiente diapositiva por favor, para el cierre de junio de 2017, los ingresos de los últimos doce meses fueron de 559.000 millones de



dólares incluyendo los ingresos por transferencia e ingresos por IFRIC 12, representan un incremento de 4% comparado con el resultado del segundo trimestre del 2016. Adicionalmente, los ingresos ajustados de los últimos doce meses se incrementaron en 3%, pasando de 207 millones de dólares a 217 millones de dólares.

En el Segundo cuadro a la derecha de la lámina pueden ver el EBITDA histórico de Cálidda, el cual fue de 128 millones de dólares al cierre de los últimos doce meses, mostrando un incremento constante desde el 2011.

En el tercer cuadro abajo a la izquierda, tenemos los Fondos de Operaciones – que son calculados con la Utilidad Neta más la depreciación más la amortización– que fueron de 89 millones de dólares para los últimos doce meses.

Y finalmente en el último cuadro abajo a la derecha pueden encontrar la Deuda y la Deuda Neta con el indicador de EBITDA, como pueden apreciar hemos mantenido nuestro indicador de deuda debajo de la meta de 3.5 veces, cerrando el semestre pasado en 3.2 veces el valor de nuestro EBITDA.

Si vamos a la última diapositiva, de hechos tenemos dos diapositivas donde les mostramos nuestras métricas financieras más relevantes. Estos indicadores revelan nuestro desempeño financiero durante los últimos doce meses e incluso años. Son consistentes con la visión de la empresa y con los resultados esperados por nuestros accionistas.

En estas dos próximas laminas verán la Deuda Total, la Deuda Contra Capitalización, La Cobertura de intereses, Fondos de Operaciones contra la Deuda Neta, los indicadores relacionados a nuestro Balance General y los indicadores de Inversión como Activos Totales, Patrimonio, Ingreso Neto y Gastos de Capitalización.

Y eso es todo, esta es la presentación, para concluir con esta presentación solo quisiera mencionar que el 2017 será un año que marcará nuestra transición hacia un modelo de negocio robusto y cercano a las necesidades de nuestros clientes.

Anticipamos que este proceso será seguido por una evolución en el desempeño financiero de nuestra empresa, que se verá reflejado en un incremento sostenido de nuestros ingresos y nuestra rentabilidad.

En este sentido, es importante mencionar que los resultados de este primer semestre muestran que estamos encaminados a lograr nuestros objetivos anuales, que incluyen conectar a 120.000 nuevos clientes a nuestro sistema de distribución de gas natural y alcanzar un EBITDA de 130 millones de dólares.



Bien eso es todo, gracias por todo, por todo su tiempo y ahora abrimos la sesión de preguntas y respuestas para atender cualquier pregunta que puedan tener.

Operador: Gracias, una vez más, para hacer alguna pregunta presione “asterisco” luego “1” en su teléfono, estamos a la espera de preguntas.

Para este momento estoy viendo que no tenemos preguntas en cola, quisiera devolverle al Sr. Mejía para algún comentario de cierre.

Para este momento estoy viendo que no tenemos preguntas en cola.

Sr. Mejía: Ok, gracias por todo

Operador: Bien con esto concluye la presentación del día de hoy.

Gracias damas y caballeros, esto concluye la presentación de hoy, gracias por su participación, se pueden desconectar ahora.