

**TGI & Cálidda- Conferencia de Resultados 3T 2017**

**Operador:** Buenas tardas damas y caballeros y bienvenidos a la Conferencia Telefónica de Inversionistas de Resultados de 3T 2017 de TGI y Cálidda. Como recordatorio, esta conferencia telefónica está siendo grabada.

En la pestaña *download* encontrarán la presentación del día de hoy. También está disponible en la sección Relaciones con los Inversionistas (*Investor Relations*) en el sitio web.

Quiero darle la palabra al señor Álvaro Flórez, Gerente Financiero de TGI, una compañía del Grupo de Energía de Bogotá. Adelante señor Flórez.

**Sr. Flórez** Ok. Gracias. Voy a hablar en español para mayor facilidad, pero si no tienen ningún problema y pues las preguntas y todo las puedo responder en inglés.

Ubiquémonos en el primer capítulo, por favor.

Voy a hablar de TGI. Básicamente ustedes ya conocen la infraestructura que tenemos y poseemos cerca de 4000 kilómetros que corresponden aproximadamente al 55 por ciento de la infraestructura de gaseoductos en Colombia. Transportamos 47 por ciento del gas disponible en la red y llegamos al cerca del 70% de los principales centros poblados en todo el país. Importante, somos un monopolio natural, es decir, no tenemos competencia y tenemos estratégicamente colocada nuestra infraestructura y un tema regulatorio bien estable.

En cuanto al segundo capítulo nos referimos al tema tarifario que para muchos de ustedes es bien importante con el cambio de la regulación que se espera para 2019. Nosotros le venimos haciendo seguimiento a la Comisión de Regulación de Energía y Gas y pues hemos evaluado experiencias anteriores en donde nos damos cuenta que se habla de cambios tarifarios cada cinco años o quinquenales, pero en algunos casos hemos llegado a tener hasta nueve años con la misma tarifa.

¿Qué estamos haciendo nosotros? Recibimos una resolución 090 y la 095 en donde nos indicaban una tasa indicativa de Watt para hacer comentarios. Nosotros le solicitamos al regulador que por favor nos hiciera una nueva ronda de comentarios y esperamos para final de 2017, o sea para final de este año, que nos envíen una nueva resolución para comentar. Eso nos daría todo el siguiente año para hacer ajustes a lo que el regulador quiere imponer. ¿Qué estamos haciendo nosotros dentro de nuestras proyecciones y qué tenemos contemplado? Tenemos cambios a partir de enero de 2019. Sin embargo, es algo realmente conservador. Lo que esperamos es que se ajusten cerca del tercer trimestre de 2019, se ajuste la tarifa. Muy muy cercano a lo que está diciendo la resolución 090. Sin embargo, ese es el escenario más conservador. Nosotros esperamos que esos números se mejoren en lo que los comentarios que vamos a hacer este y el próximo año.

Seguimos con el capítulo 3.

¿Qué estamos evaluando? ¿Qué estamos viendo ahorita? La Unidad de Planeación Minero Energética a través del Plan de Abastecimiento estableció 4 proyectos que están embebidos en nuestra red; 4 proyectos de expansión y todo para mantener los suministros de gas en un futuro y 4 de esos, que son los primeros que vemos ahí la direccionalidad Yumbo – Mariquita, el Loop de 10 pulgadas Mariquita – Gualanday, la bidireccional Barranca – Ballena, compresores del Cerrito – Popayán para garantizar consumos estables en los mayores centros poblados para los próximos 10 o 20 años.

¿Qué es lo que busca la Unidad de Planeación Minero Energética? Mantener, sabiendo que los principales centros de producción como son Cusiana y Cupiaga y Ballena en La Guajira están decayendo, se plantea la construcción de una segunda planta de regasificación no de ahora en el Atlántico sino en el Pacífico que serían los proyectos que están más abajo, los proyectos No-IPAT y la construcción en rojo en el mapa, lo vemos, que va desde Buenaventura hasta Yumbo para llevar gas hacia el centro del país. Nosotros queremos participar en esos dos proyectos, pero esas son licitaciones abiertas. ¿Qué tenemos dentro de nuestras proyecciones? Los cuatro primeros proyectos, los que les leí inicialmente van a ser embebidos en nuestra red, o sea que tenemos una oportunidad y los tenemos contemplados como proyectos de primera necesidad para nuestro CAPEX en los próximos cinco años.

Los otros dos proyectos los estamos visualizando. Ya tenemos de hecho tareas hechas con el Departamento Nacional de Planeación y con el Ministerio de Hacienda en donde nos aprueban un cupo bien importante para endeudamiento adicional si llegamos a ganarnos estos proyectos. No necesitaríamos endeudamiento adicional si construimos los 4 primeros. Eso lo podemos hacer con caja. La planta regasificadora dado el tamaño que tiene y el gasoducto Buenaventura – Yumbo si tienen inversiones importantes que afectarían la capacidad de endeudamiento de la compañía. Pero que lo tenemos ya contemplado, nos dieron un cupo de hasta 460 millones de dólares adicionales para pedirlos los próximos 5 años. Entonces, pues lo tenemos contemplado.

Vamos al siguiente capítulo. Les cuento básicamente como vamos en temas financieros.

Las primeras gráficas básicamente lo que nos hablan es de la capacidad de TGI en temas operacionales. Pues tenemos básicamente la misma red, 4000 kilómetros, aumentó en el 3Q 2017 a 754 millones de pies cúbicos nuestra capacidad y eso es básicamente porque entró el nuevo BOMT del occidente del país que estaba en cabeza de Ecopetrol. Ahora no lo entregaron, no Ecopetrol sino BTDO. No lo entregaron y eso suma nuestra capacidad. Por eso en algunos puntos vemos que la capacidad de carga disminuyó, pero es básicamente por eso.

El volumen transportado. Es importante que nos enfoquemos en el volumen transportado versus lo que vimos en los años anteriores, que ha disminuido, pero es básicamente por el fenómeno del efecto del, el efecto del fenómeno del Niño. En 2015 y 2016 tuvimos fenómeno del Niño, 2016 solamente 5 meses, pero tuvimos. Lo que significa que estamos viendo menores volúmenes en 2017, lo que significó una pequeña caída de nuestros ingresos, que vamos a ver más adelante.

¿Quiénes son nuestros principales clientes? Seguimos con los principales clientes que son los distribuidores, que básicamente es el consumo doméstico, las pequeñas industrias y todo a través de distribuidores. El tema de refinería sigue estable. El tema térmico decae versus 2016 por lo que les comentaba del fenómeno del Niño. Las térmicas estaban prendidas hasta junio de 2016 y en este año no hemos tenido esos volúmenes. Nuestros principales clientes siguen siendo Ecopetrol, Gas Natural y Gases de Occidente.

Ahora, en los temas financieros, que es lo que les estaba comentando. En el tema de ingresos. Vemos una caída de casi 20 millones de dólares que es básicamente por dos efectos: primero, la caída en volúmenes consumidos. Eso por el fenómeno del Niño, porque las térmicas estaban consumiendo un porcentaje bien importante lo que más o menos significan 10 millones de dólares. Otros 10 millones de dólares explicados por suspensiones. ¿Qué es una suspensión? Los distribuidores tienen la facultad por contrato de suspender hasta 30 días al año la operación para hacer mantenimientos, para hacer revisiones y todo. Estimado a cierre, llevamos hasta septiembre llevábamos 6,5 millones de dólares por suspensiones y estimamos

que para final del año sean 10 millones de dólares los efectos de las suspensiones sobre los ingresos totales de la compañía. Entonces, básicamente nuestros ingresos se ven afectados por suspensiones y por menor volumen sobre las redes. Para 2018 tenemos unos números mejores porque entran Cusiana – Apiay – Ocoa y otros dos proyectos que, y el Loop Mariquita, no el Loop de Armenia que nos va a significar cerca de 10 o 15 millones de dólares.

En cuanto a márgenes. El margen EBITDA pese a que tenemos menores ingresos no ha decaído significativamente. Nos estamos ubicando cerca de los índices que teníamos entre 2013 y 2014. Cerca al 80%. Esperamos cerrar 2017 con 79%, muy parecido a lo que está en el 3Q. Tenemos menores ingresos, pero tampoco los costos y gastos han aumentado significativamente, lo que nos mantiene un margen muy cercano a 2016.

Hay dos temas importantes a los que quisiera hacer referencia. Uno es el tema de los pagos que hicimos en el 3Q de la deuda que teníamos. Pagamos 100 millones de dólares del crédito sindicado, herencia de IELAH y pagamos 110 millones de coberturas que teníamos como compromiso. No sale en estos momentos a octubre de 2017 pero de una vez se los voy informando. Se pagaron 110 millones de dólares de cobertura lo que nos da mejores índices de endeudamiento en cuanto a deuda total sobre EBITDA y el covenant que tenemos pero que está suspendido por tener grado de inversión con el bono de 750 millones de dólares que es la deuda senior sobre EBITDA. Ese es el único compromiso o covenant financiero que tenemos actualmente, pero que en estos momentos está suspendido por el grado de inversión que nos dan las calificadoras. Las tres calificadoras, la última fue Standard & Poor's este trimestre nos dieron, mantiene nuestra calificación y nos certificaron el grado de inversión.

Qué más les digo.

Ahora, los nuevos proyectos.

Tenemos nuevos proyectos que ya están aparte de los... sigamos...aquí.

Aparte de los 4 proyectos que les dije que son los IPAT que vienen en el Plan de Abastecimiento que los tenemos contemplados para el presupuesto de 2018, ya comenzamos en muchos con estudios de ingeniería, con consultorías y todo hasta para la planta de regasificación que serían los dos adicionales en que iríamos por licitación pública; sin embargo, estamos haciendo inversiones importantes porque queremos participar en estos dos proyectos adicionales. A parte de esos, estábamos hablando de Cusiana Fase III que tiene un costo de 31,5 millones de dólares y que esperamos entre a finales de este año. Esto no alcanzó a entrar en el 3T pero entra el próximo mes. El Loop Armenia; esto significa, ¿qué significa? significa mayores ingresos para 2018. El Loop Armenia en 24,3 van a entrar el primer trimestre de 2018 y significa un poco de o mayores ingresos para TGI.

Tenemos el Cusiana – Apiay – Ocoa – Villavicencio – Ocoa que entra en junio de 2018 y son mayores ingresos para TGI. Acá lo que tenemos es las fechas que tenemos señaladas acá son cuando completamos, pero tenemos que hacer las pruebas y todo. Pero cuando entre en vigencia para poder cobrar es a partir de las fechas que les estoy diciendo.

Tenemos Cusiana Fase IV que hasta ahora estamos haciendo unas pruebas y reemplazos regulatorios.

A parte de eso, están los que les dijimos inicialmente que son los 4 proyectos IPAT y los 2 proyectos No-IPAT. Eso es en lo que estamos actualmente y con lo que nos estamos enfocando. Todo eso hace parte del nuevo presupuesto de 2018 en donde esperamos también, pues ya lo hablaremos en la próxima reunión, pero esperamos un incremento importante en ingresos. También vamos a hacer un ajuste en costos y gastos, pero no ajuste a



la baja sino manteniéndonos en los mismos costos y gastos. En el tema financiero esperamos el próximo año seguir pagándole al crédito sindicado IELAH, hacer una operación de manejo de deuda y para el bono, y finalmente, a final del año, comenzaríamos a buscar nuevos recursos para los proyectos IPAT y los proyectos de expansión que fueron los últimos que les hablé, sobretodo Cusiana Fase IV y los remplazos de infraestructura.

Eso en cuanto a TGI.

Cualquier pregunta estoy acá para responderles.

**Operador:** Gracias, ahora comenzaremos la sesión de Preguntas y Respuestas. Si tienen una pregunta, por favor presionen “asterisco (\*)” y luego “1” en su teléfono de botones; si desean ser removidos de la cola, por favor presionen la tecla #. Si está utilizando un altavoz tal vez tenga que levantar el auricular primero antes de presionar los números. Una vez más, si tienen una pregunta, por favor presionen “asterisco (\*)” y luego “1” en su teléfono de botones.

Tenemos una pregunta de Diego Buitrago de Bancolombia.

Adelante Diego.

**Sr. Diego Buitrago:** Buenos días, muchas gracias por la presentación. Tengo un par de preguntas. La primera está relacionada con el tema de a qué se debe, digamos, si hay algún factor común en el retraso en la entrada en operación de los proyectos que tienen en el pipeline, digamos que en lo corrido del año y desde el año pasado hemos visto como se han ido ampliando esas fechas de entrada en operación y quisiera saber de pronto si hay algo particular o puntual que ha hecho que se modifiquen frente al cronograma que había establecido anteriormente. La segunda es de pronto si nos pudieran sintetizar en dos o tres puntos cuáles son como los temas más álgidos que puede estar considerando TGI frente a la propuesta regulatoria de la CREO que está vigente digamos respecto a los comentarios que están enviando. ¿Qué les preocupa de esa regulación y esa propuesta regulatoria? Y la tercera está relacionada con el proyecto de la planta de regasificación. ¿TGI estaría ya evaluando con qué participante va a ir al proyecto? y de pronto qué comentarios tienen frente a las resoluciones recientes que sacó la CREO con las condiciones del proceso licitatorio que va a sacar para este proyecto y ¿cuándo esperan que se lleve a cabo esa licitación?

**Sr. Flórez:** Bueno, buenos días. Entonces te respondo en orden. La primera, los proyectos si se han demorado. Hemos tenido problemas con, pues, no son algo típico, pero hemos tenido problemas con los contratistas. Hemos cambiado en dos proyectos de contratista. Creemos que las fechas que les estamos poniendo en esta presentación ya son las fechas definitivas. En otros proyectos teníamos unas entregas de unas compresoras y todo también por el tema meteorológico en Estados Unidos se nos complicó, se nos complicó un par de meses; estamos tratando de aplicar el tema de seguros para esos proyectos por el huracán, no sé cuál fue el de, Nueva Orleans, no el de Nueva Orleans, si no el de Dallas, creo que fue, y ahí precisamente es que quedaba una de las ensambladoras entonces se nos demoraron un par de meses.

Pero que es lo que creemos: que las fechas que estamos poniendo en esta última presentación ya son las definitivas. Muchos de los proyectos ya van bien avanzados y pues estamos contemplado para el presupuesto de 2018 entrar en operación, unos en febrero, otros en junio y los que van más o los que tenemos contemplados para el resto del año seguirles haciendo las inversiones y los desembolsos. Estamos ajustándonos con eso y creemos que vamos a llegar a los tiempos esperados últimamente. Eso es la primera pregunta.

La segunda, ¿cuál era?

La segunda es la propuesta regulatoria.

Ah bueno, ¿cuál es nuestra preocupación?

Nuestra preocupación es claramente que nos están bajando 500 básicos en lo que dice la resolución 090 y 095 frente a lo que nos están remunerando actualmente. Nosotros habíamos hecho bastantes comentarios. Se contrató un experto en regulación que se llama Quantum el año pasado. Se hicieron unos comentarios importantes y estamos contratando a expertos en la materia para hacer temas de, es que son temas académicos en cuanto al manejo de la metodología CAMP y creemos que tienen errores. Sin embargo, en nuestras proyecciones tenemos estipulado lo que yo les dije, el escenario más conservador y el escenario más conservador es manteniendo esa caída en la tasa. Nuestra preocupación es pues que se mantenga esa caída, pero, más, sin embargo, estamos proyectando con esa caída de 500 básicos y por eso es que estamos empujando todos los proyectos nuevos que nos

darían o significarían como un salvavidas, o de hecho ni un salvavidas porque pues si nos quedamos sin proyectos tampoco va a afectar significativamente la compañía. ¿Qué es lo que queremos? No queremos mostrar una caída significativa en 2019 y para eso estamos metiendo todos estos nuevos proyectos y sobretodo los proyectos IPAT que es 100% o 99% de probabilidad de que nos los ganemos, los 4 que les dije más los que tenemos en la última parte de la presentación. Estamos contemplando todo eso, hemos hecho análisis, contratamos a los mejores, estamos buscando hablar con la CREG para que el impacto no sea tan grande; más sin embargo, estamos proyectando con el escenario más conservador.

Y el tercer punto, ah, la planta de regasificación.

¿Cómo vamos?

Estamos en búsqueda del socio estratégico. Estamos yo creo que a muy poco tiempo de firmar con un socio estratégico. Se han buscado quiénes, los mejores. Se contrató una consultoría del Boston Consulting Group para esta consecución de un socio estratégico. Venimos trabajando también de la mano con la Gerencia de Regulación los temas con la Comisión de Regulación de Energía y Gas. Hemos contratado ya estudios de ingeniería, el tema de puertos, tema social, ambiental, porque pues recordemos que el tema de la planta regasificadora también está asociado al gasoducto Yumbo - Mariquita - Yumbo - Buenaventura y ahí hay temas para la construcción importantes en temas sociales y en temas ambientales. Entonces también estamos poniéndole mucho énfasis a estos puntos y cuáles serían los tiempos que está estipulando la CREG y si serían plazos lógicos para cumplir. Estamos trabajando con todos los equipos. Tenemos a la Vicepresidencia de Desarrollo Comercial muy enfocada en este tema y creemos pues que tenemos los tiempos bien estipulados de acuerdo a los plazos iniciales que está poniendo la CREG. Y ¿con qué estamos trabajando? con esos plazos. ¿Qué creemos? Que se van a ampliar un poco los plazos y que nos va a dar más tiempo de pulir cifras.

- Sr. Buitrago:** Ok. Al respecto, solo un follow-up, la primera es, con la planta de regasificación ¿cuándo se esperaría que se realice la licitación?
- Sr. Flórez:** No, nosotros esperamos que el próximo año salgan los primeros términos, pero eso todavía no está fijo, pero estamos trabajando para eso.
- Sr. Buitrago:** Y la segunda, es un poco, de ¿qué expectativas tienen para la demanda de gas para el próximo año? Teniendo en cuenta que si este año, digamos que hubo un efecto base frente al año anterior por el tema del fenómeno del Niño, digamos está estabilizado los últimos trimestres, pero de cara a 2018 frente a lo que tenemos hoy en día, ¿qué se esperaría?
- Sr. Flórez:** Mire, nosotros estamos proyectando, ¿qué estamos proyectando para 2018? Mayores ingresos, pero por la entrada de los proyectos. Acuérdesse que básicamente todo es por capacidad. Si nos entra Cusiana Fase III y el Loop de Armenia dentro de los estados financieros pues es un incremento importante en ingresos. Pero en volumen estamos manejando el escenario medio de la UPME que es básicamente los mismos volúmenes. Un crecimiento natural muy pequeño, el tema residencial y comercial mínimo menores al 2 o al 3%. Eso es lo que esperamos para 2018. No creemos, pero recordemos también que nuestro, la mayoría de cargos es 90/10 entonces el tema de volumen afecta cuando son volúmenes significativos. Entonces, pues no hay ningún problema. Sería un fenómeno del Niño el que nos afectaría, pero estamos, ah y estamos siendo súper conservadores porque no estamos metiendo fenómeno del Niño como si lo teníamos estipulados en 2017. En este momento no estamos metiendo fenómeno del Niño.

- Sr. Buitrago:** Ok. Y la última, aprovechando el espacio: y es de los otros proyectos del plan de abastecimiento diferente a la planta de regasificación y al gasoducto Yumbo - Buenaventura, los que están relacionados con la red de TGI, ¿ya se puede dar por contado que esos proyectos van a ser desarrollados por TGI? o, ¿eso cómo funciona el tema?
- Sr. Flórez:** Bueno, ¿cómo funciona en la realidad? Usted por estar embebidos en su red usted tiene la mayor, usted tiene la primera opción. Si usted le presenta un proyecto a la CREG y ese proyecto vale tanto, ellos primero sacan un estimado. Ese proyecto vale tanto y se hace así y esos son los tiempos. La CREG puede decirle tiene un tiempo para estudiarlo y le dice: no mire, para mí vale tanto, le puedo remunerar X, no sé, 10 millones de dólares, yo dije que valían 11. Yo tengo 5 días para decir si sí o no. Normalmente, ¿cómo hacemos esto? Nosotros lo tenemos contemplado con una probabilidad de 99% de que nos va a quedar dentro de nuestro CAPEX. ¿Por qué? Porque nosotros somos una empresa que necesita crecer y todos estos proyectos de expansión son necesarios para nuestro crecimiento estable en el largo plazo. Entonces por eso lo tenemos contemplado, tenemos la primera opción y no vemos ningún raciocinio para no hacerlos.
- Operador:** Gracias. La siguiente pregunta es de Daniel Sanín de Scotiabank.  
Adelante Daniel.
- Sr. Sanín:** Buenos días, gracias. Mi pregunta está enfocada hacia el tema del debt management. ¿Qué alternativas han contemplado? ¿Se pretende emitir nuevo bono, deudas senior? ¿Y más o menos cuáles son los plazos que están manejando?
- Sr. Flórez:** Que hubo Daniel. Pues entonces, básicamente lo saben todos los bancos, pero pues yo les hago como una claridad. Estamos pensando en una operación de manejo de deuda para el bono. Es un Plain Vanilla. Vamos a empezar en 2018 para extender 10 años más el bono de 750 millones de dólares. 750 por 750 estamos buscando un plazo nuevo de 10 millones, eh de 10 años adicionales. Es decir, para tener un corte a 2028. Eso en cuanto a los 750. El crédito sindicado y el A que nos queda en 84 millones de dólares esperamos cancelarlo el próximo año con caja de la operación de la compañía. Y, a final de año, esperamos salir con, todo depende también de los proyectos y de los plazos que tenga la UPME y con las aperturas de las licitaciones y todo, creemos que vamos a necesitar entre 200 y 250 millones de dólares inicialmente, pero eso sería para desembolsos a partir de 2019, es decir, comenzar la operación de consecución de recursos en un año y necesitaríamos los desembolsos a partir de 2019. Creemos, inicialmente que podría ser a través de un crédito sindicado.
- Operador:** Gracias. No tenemos más preguntas en este momento. Vamos a darle la palabra al señor Martín Mejía, Director Financiero de Cálidda. Adelante por favor señor Mejía.
- Sr. Mejía:** Ok. Gracias. Buenos días a todos y gracias por acompañarnos hoy. En nombre de la compañía me gustaría darles la bienvenida a la conferencia telefónica de Resultados del Primer Trimestre de 2017 de Cálidda. Mi nombre es Martín Mejía y soy el Director Financiero de Cálidda. Me gustaría comenzar esta presentación haciendo un resumen de nuestros logros empresariales.
- Hemos terminado el tercer trimestre del año con mejores resultados de los esperados. Nuestro EBITDA fue de 106 millones de dólares lo cual es 12% más alto que el resultado del tercer trimestre del último año, el cual fue de 94 millones de dólares. Adicionalmente, nuestro margen EBITDA objetivo aumento del 57% al 64%, principalmente debido a la



distribución de ingresos más alta dentro de nuestros clientes relacionados.

También me gustaría mencionar que hemos conectado más de 94.000 clientes a nuestro sistema de distribución lo cual establece un hito importante para Cálidda porque hemos conformado nuestra red de clientes con más de 500.000 clientes. Gracias a esta actuación ahora tenemos más de 2.200.000 personas que se benefician del uso del gas natural en la ciudad de Lima y Callao.

También quiero compartir con ustedes el avance importante que Cálidda ha realizado con la implementación de nuestra estrategia de negocio al definir el total de nuestro nuevo enfoque comercial. Hemos identificado nuestros diferentes mercados potenciales y estamos en el proceso de desarrollar soluciones de conducción de energía de acuerdo con cada una de las necesidades del mercado.

Una prueba de este progreso es que hemos vendido más de 10.000 electrodomésticos de gas natural desde mayo y esperamos cerrar el año con más de 21.000 ventas. Además de las ventas de estos electrodomésticos de gas natural continuamos proveyendo soluciones de energía y propuestas valiosas a nuestros clientes residenciales, comerciales e industriales.

Por favor, síganme en cada diapositiva de la presentación. En la primera diapositiva encontramos nuestros aspectos más destacados de este tercer trimestre de 2017. En el lado derecho de la diapositiva encontrarán dos gráficas en las cuales podrán ver nuestros resultados operacionales y financieros claves y la comparación de las cifras obtenidas en el tercer trimestre de 2017 con las obtenidas en el tercer trimestre de 2016.

Con respecto a los resultados operativos, al final de septiembre de 2017 hemos alcanzado un total de 534.000 clientes, sumando cerca de 117.000 clientes desde el tercer trimestre de 2016. Esto significa un incremento del 28% en nuestra base de clientes en los últimos años. Tomando en consideración este número adicional de clientes, el volumen facturado tuvo un incremento del 4% comparado con el tercer trimestre de 2016 para un total de 762.000.000 de pies cúbicos por día. En el caso de la longitud de nuestra red está ha alcanzado un total de 8.112 kilómetros de nueva infraestructura de tuberías lo que significa un incremento de 955 kilómetros en un año.

Con respecto a los resultados financieros, los cuales se encuentran en el segundo gráfico en la parte inferior derecha, hemos obtenido ingresos por un total de 425 millones de dólares. Además, los ingresos ajustados totales, los cuales son nuestros ingresos menos el rubro de traspaso, como se explica en la nota 3 de este gráfico, alcanzaron un total de 165 millones de dólares. Ambos, si se comparan con las cifras obtenidas en el tercer trimestre de 2016, tienen un incremento del 6% y 70% respectivamente.

Y en cuanto a nuestro EBITDA, como ya mencioné, un total de 106 millones de dólares el cual supera en un 12% al EBITDA obtenido el año pasado.

En la siguiente diapositiva encontrarán nuestro rendimiento comercial. Al tercer trimestre de 2017 Cálidda ha conectado más de 533.000 clientes en el segmento residencial en 22 distritos dentro de Lima y Callao. De los cuales más de 94.000 clientes se conectaron al sistema de distribución de Cálidda durante este año 2017. También hemos conectado más de 6.800 clientes comerciales de los cuales más de 800 se conectaron en los últimos nueve meses.

Como se mencionó en la conferencia telefónica anterior, desde el último año la mayoría de los clientes residenciales nuevos se han beneficiado de dos (2) subsidios establecidos por el gobierno colombiano para dar acceso total al gas natural en Perú, cubriendo hasta el 100% de los costos de conexión. Estos son los descuentos promocionales y los “BonoGas”

denominados por el FISE.

Hasta el 90% de los hogares tienen sus costos de conexión subsidiados, el cual es un mejor resultado para nosotros porque nos permite conectar más clientes en el siguiente mes.

Si vamos a la siguiente diapositiva, encontrarán el rendimiento de conexión de nuestros tres principales segmentos de clientes en términos de volumen de facturación.

En el segmento de generación de energía este año no ha existido ninguna conexión de plantas térmicas. Sin embargo, se han conectado dos (2) clientes de cogeneración.

En el caso del segmento industrial y de GNV, durante el último semestre se han unido a nuestro sistema de distribución 29 industrias y 12 estaciones GNV.

Es importante mencionar que las estaciones GNV suministran gas natural a más de 180.000 vehículos en la ciudad de Lima y Callao.

Por favor pasemos a la siguiente diapositiva en la cual encontrarán el volumen facturado histórico de Cálidda a septiembre de 2017. Como pueden observar en la gráfica, durante los últimos nueve meses el volumen facturado alcanzó un total de 752 millones de pies cúbicos por día, es decir 31 millones de pies cúbicos por día más que el volumen facturado en el tercer trimestre de 2016.

La explicación principal para este incremento es el volumen facturado adicional de los segmentos Industrial y de Generación de Energía, los cuales aumentaron en 8% y 2%, respectivamente.

Es importante mencionar que el 79% del volumen facturado total corresponde a un contrato de compra obligatoria (*take-or-pay contract*) el cual minimizó el impacto de la volatilidad del volumen derivado del efecto estacional sobre el volumen de demanda del segmento de Generación de Energía.

En la siguiente diapositiva, encontrarán en cuatro gráficas el desglose del volumen facturado por cliente. El incremento más importante en términos de volumen proviene en los segmentos de Generación de Energía e Industrial con 13 millones de pies cúbicos y 9 millones de pies cúbicos, respectivamente.

Sin embargo, en términos de crecimiento porcentual, el segmento más dinámico fue el sector Residencial y Comercial en el cual el volumen facturado aumentó en 35%, lo cual se explica por la incorporación exitosa de más de 94.000 nuevos clientes a nuestra red.

En la siguiente diapositiva encontrarán el rendimiento operativo histórico para el tercer trimestre de 2017. En la primera gráfica a la izquierda, al final del tercer trimestre de 2017 el sistema de distribución de Cálidda alcanzó una extensión de 8.112 kilómetros de tubería subterránea. En los últimos nueve meses hemos construido más de 30 kilómetros de red de alta presión en acero y 657 kilómetros de red de baja presión de polietileno en los últimos nueve meses.

En la segunda gráfica encontrarán la eficiencia de la red de Cálidda, la cual se calcula cuantificando el número de clientes conectados sobre el número de clientes potenciales ubicados frente a nuestra red de Cálidda. Esta tasa de eficiencia aumentó en 7,3%, lo que permitió incrementar la tasa de penetración de la red a 66%.

Tenemos 810.000 clientes potenciales de los cuales cerca de 534.000 están actualmente conectados a nuestro sistema de distribución de gas.

Como recordatorio, nuestra red de concesión tiene más de 2,5 millones de hogares que están

disponibles para conexión ahora. Tenemos una penetración total considerando este número del 20% del total de clientes que podemos tener si extendemos la longitud de nuestra red.

La siguiente diapositiva encontrarán nuestro desempeño operativo, como pueden ver en el primer gráfico a la izquierda, el volumen de gas natural que Cálidda transporta dentro del sistema de distribución es menor que la capacidad máxima de nuestra red de distribución, la cual es de 420 millones de pies cúbicos por día. Durante el primer trimestre de 2017 el volumen de gas natural transportado por nuestra red de distribución fue de 249 millones de pies cúbicos por día, lo que representa solo el 59% de la capacidad total que tenemos en nuestra red de distribución.

De este volumen transportado, 149 corresponden a los clientes regulados, los cuales son clientes que han contratado con Cálidda el suministro de gas natural, el transporte y los servicios de distribución.

Este volumen comparado con el suministro y transporte de gas contratado por Cálidda dentro de Plus Petrol y TGP representa solo el 65% y 67%, respectivamente, del volumen total contratado y de la capacidad.

También contamos con clientes independientes ubicados en el norte y sur de nuestros *city gates* en Lurín, los cuales han contratado con Cálidda solo el sistema de distribución y han consumido 100 millones de pies cúbicos por día y 263 millones de pies cúbicos por día durante este tercer trimestre, respectivamente. Estos clientes independientes son principalmente los grandes generadores de energía con contratos de compra obligatoria vigentes hasta el final de la concesión que es en el año 2033. En total, el volumen distribuido de Cálidda ascendió a 512 millones de pies cúbicos por día.

Bien, nuestro siguiente tema es el desempeño financiero el cual se muestra en la siguiente diapositiva. Como podrán ver en estas tres gráficas se representan nuestro volumen facturado, nuestros ingresos de la red de distribución y nuestros ingresos ajustados para el 2017. En la primera gráfica a la izquierda podrán ver que, en términos de volumen facturado, el segmento Residencial y Comercial es solo el 2%. Sin embargo, si observan la segunda gráfica en el centro, en términos de ingresos de distribución, este segmento representa el 12% y en la tercera gráfica a la derecha, en la cual sumamos a este segmento el servicio de instalación realizado por Cálidda, el segmento Residencial y Comercial representa el 36% de nuestros ingresos ajustados.

Por otra parte, mientras que la Generación de Energía representa el 74% del volumen facturado, la importancia de este segmento se reduce al 50% cuando analizamos nuestros ingresos de distribución y al 34% de nuestros ingresos ajustados.

Esto muestra que, en términos de los ingresos ajustados, el segmento Residencial y Comercial y el segmento de Generación de Energía son igualmente importantes para nuestra compañía.

Otros ingresos representan el 5% de nuestros ingresos ajustados y se explican principalmente por el servicio de reubicación de tubería y la tasa de conexión de los clientes que son otros ingresos que recibimos año tras año.

En el caso de la siguiente diapositiva, observamos la continuación de la matriz financiera; al final de septiembre de 2017, los ingresos totales de los últimos 12 meses ascendieron a 550.000[sic] millones de dólares incluidos los ingresos por traspaso e IFRIC 12, lo que representa un incremento del 5% en comparación con los resultados del último año. Los ingresos ajustados del último año también aumentaron en cinco 5% pasando de 207 millones de dólares a 217 millones de dólares.



En la segunda gráfica a la derecha, pueden observar el EBITDA histórico de Cálidda que fue de 136 millones de dólares en los últimos 12 meses, mostrando un incremento sostenido desde el 2011.

En la tercera gráfica inferior izquierda, pueden observar que los Fondos de Operaciones calculados como la utilidad neta más la depreciación y amortización de los últimos 12 meses ascendieron a 95 millones de dólares.

Y en la última gráfica inferior derecha, pueden encontrar el índice de deuda y deuda neta con respecto a EBITDA. Como pueden observar, en nuestro índice de deuda-EBITDA se mantuvo por debajo del objetivo de la administración de 3,5 veces y cerró el último trimestre con una relación de 2,9 nuestro EBITDA.

En comparación con los resultados de 2015, el incremento se debió a un nuevo contrato de financiamiento firmado en mayo, el cual nos permitirá continuar expandiendo nuestra red de distribución. Este nuevo financiamiento fue de 18 millones de dólares y se desembolsó en el mes de mayo.

Para resumir, en las siguientes dos diapositivas encontrarán más matrices financieras claves. Estas muestran que nuestro desempeño en los últimos cinco años es consistente con la visión de la compañía y los resultados esperados por nuestros accionistas.

En la diapositiva 18 encontrarán indicadores e índices de deuda como Deuda Total, que asciende a 400 millones; costos relacionados con el financiamiento; índice de deuda-capitalización; cobertura de intereses, que es 80,5 veces nuestro EBITDA; y el índice fondo de operación-deuda neta. En la siguiente diapositiva encontrarán nuestro balance general y los indicadores de inversión como Activos Totales los cuales cerraron en 80 millones de dólares, nuestro patrimonio, nuestro ingreso neto que ascendió a 61 millones de dólares en los últimos 12 meses y el CAPEX de 80 millones de dólares para los últimos meses.

Bien, me gustaría terminar esta presentación mencionando que el 2017 será un año que marcará nuestra transición hacia un modelo de negocio más robusto y cercano a las necesidades de nuestros clientes.

Anticipamos que este proceso será seguido por una evolución en el desempeño financiero de nuestra compañía que se reflejará en el incremento sostenido de nuestros ingresos y nuestra rentabilidad.

En este sentido, es importante mencionar que los resultados de este tercer trimestre muestran que continuamos en el buen camino para cumplir con nuestros objetivos anuales, que incluyen la conexión de más de 120.000 clientes a nuestra red de distribución y lograr un EBITDA de más de 130 millones de dólares este año.

Muchas gracias a todos, gracias por su tiempo, por estar con nosotros en esta conferencia telefónica y abrimos la sesión para atender cualquier pregunta que puedan tener.

**Operador:**

Gracias, ahora comenzaremos la sesión de Preguntas y Respuestas. Si tienen una pregunta, por favor presionen "asterisco (\*)" y luego "1" en su teléfono de botones; si desean ser removidos de la cola, por favor presionen la tecla #. Si está utilizando un altavoz tal vez tenga que levantar el auricular primero antes de presionar los números. Una vez más, si tienen una pregunta, por favor presionen "asterisco (\*)" y luego "1" en su teléfono de botones.

La siguiente pregunta es de Andrés Duarte de Corficolombiana.

Adelante Andrés.

**Sr. Duarte** Hola, gracias por la presentación y felicitaciones por su clasificación al Mundial. Gracias. Todo el país debe estar muy contento en este momento.

**Sr. Mejía** Tengo problemas con esa voz.

**Sr. Duarte** Ok. Entonces, nuevamente felicitaciones. Tengo tres preguntas.

La primera es, quiero saber ¿que explica la caída de los volúmenes de GNV vendidos? Es sólo una caída del 1%, pero de todos modos quería saber qué pasó allí.

La segunda pregunta está relacionada con la revisión de la tarifa que están esperando en Perú. Dados los excelentes resultados que han tenido en términos del margen EBITDA, yo solo estaba [...] su margen de EBITDA está sobre el 64% hasta donde puedo decir. ¿Ustedes consideraron que este podría ser un incentivo para que el regulador sea un poco más exigente al momento de realizar esta revisión de la tarifa y especialmente debido a que los gastos de capital que ustedes han tenido desde el 2014 han sido bastante estables?

Por último, la tercera pregunta es la siguiente: como usted ha estado mencionando que esta empresa, quiero decir, ustedes están esperando como un, tener como una nueva cara de la empresa a partir de 2016, me preguntaba ¿cuáles son sus expectativas en términos de retorno sobre el capital? ¿Cuáles son sus expectativas en términos de la relación de pagos que ustedes esperaban tener a partir de ahora y si a la hora de observar la deuda ustedes tenían algunas consideraciones? ¿Si también tenían restricciones relacionadas con la estructura de capital, especialmente con relación a los próximos años, ¿tenían algo así como nivel óptimo de estructura de capital que esperaban utilizar?

Muchas gracias.

**Sr. Mejía** Gracias por sus preguntas.

Primero, con relación al volumen de GNV, como se mencionó durante la presentación, ahora tenemos alrededor de 180.000 vehículos consumiendo GNV en Lima y Callao. Estamos trabajando con nuestra área comercial para aumentar este número de vehículos y para ello tenemos una estrategia trabajando con el gobierno, porque el gobierno ahora está trabajando para masificar el uso de gas natural y uno de los puntos que el gobierno tiene en relación con los vehículos es que quiere aumentar el consumo de GNV por diferentes motivos. Por ejemplo, motivos ambientales. Y actualmente tenemos una campaña en los medios para aumentar este volumen en los siguientes meses.

El gobierno ha lanzado un subsidio para las conexiones, que es uno de los problemas que tenemos hoy en día, para así conectar más clientes y este subsidio se utilizará en los siguientes meses para conectar más vehículos y consumir más gas natural.

Con respecto a los estudios, como usted sabe, este año hemos iniciado la negociación de una nueva tarifa que estará vigente a partir de mayo de 2018. Para esto hemos presentado nuestro plan de inversión al gobierno. Después de la aprobación de este plan de inversión, el gobierno aplicará la regulación que tenemos para elegir la tarifa, la cual es muy simple y está establecida, además ya hemos utilizado esta regulación de estudio 2 veces en el pasado.

Esperamos que las tarifas se incrementen porque estamos invirtiendo en los próximos años aproximadamente 500 millones de dólares y esto es para los clientes residenciales, y, como usted sabe, los clientes residenciales no son el volumen, es decir, el volumen es, tenemos más clientes generadores de energía conectados a nuestra red. Pero en el futuro toda la inversión que vamos a realizar es para conectar más clientes residenciales. Y esto no disminuirá el volumen y esperamos que lo siguiente en este proceso es que la tarifa se

incremente en un 10%, pero esto no es un problema para nosotros porque la competitividad versus los sustitutos que tenemos es mayor al 40% actualmente.

Y en el caso de los índices para la distribución no tenemos ninguna restricción establecida en nuestro contrato, pero la compañía siempre está pensando en no superar el índice de 3.5 veces la Deuda Neta-EBITDA y en los próximos meses para estos 500 millones de dólares de nueva inversión vamos a necesitar en el mercado alrededor de 300 millones de dólares y teniendo en cuenta estos 300 millones de dólares nuevos, no vamos a superar este índice de 3.5% de EBITDA.

Y eso es todo. No se si esto es suficiente para usted o si necesita más información.

**Operador** La siguiente pregunta es de Ricardo Sandoval de Davivienda Corredores.

Adelante Ricardo.

**Sr. Sandoval** Hola. Gracias por la presentación y tengo dos preguntas. La primera está relacionada con el margen EBITDA.

Veo un aumento de 400 puntos en el margen EBITDA, pero me gustaría que me explicará un poco más la razón de este aumento. ¿Tal vez no existe un FX actual o algo así?

Y la segunda pregunta, el día del inversionista de Cálidda nos dijo que se había lanzado una campaña para aumentar el consumo per cápita en el segmento Residencial y Comercial y me preguntaba ¿Cómo les va con esta campaña y si tal vez han observado un incremento en el consumo per cápita?

Gracias.

**Sr. Mejía** Bien, gracias.

Con relación al margen EBITDA, el aumento que tenemos este año se debe principalmente a dos fuentes. La primera es el volumen de gas natural. Estamos distribuyendo alrededor de 752 millones de pies cúbicos por día y el año pasado cerramos con 740 millones de pies cúbicos por día y esto es parte de ese aumento.

Y el otro aumento es que estamos conectando más clientes, que como usted sabe las conexiones, las conexiones domiciliarias son otra [...] que Cálidda tiene y el año pasado conectamos alrededor de 96.000 nuevos clientes residenciales y este año vamos a cerrar con más de 120.000 nuevos clientes.

Esta es la razón para el aumento de nuestro margen EBITDA.

Esperamos aumentarlo el próximo año, esperamos cerrar este año con 134 millones de dólares en EBITDA y que el próximo año aumente a más de 140 millones de dólares considerando la inversión que vamos a hacer en el próximo año.

En cuanto al consumo per cápita del segmento Residencial y Comercial estamos trabajando para aumentarlo y para ello tenemos la estrategia de no solo hacer una conexión en las viviendas. Ahora estamos realizando dos conexiones y para ello estamos vendiendo los electrodomésticos de gas como el calentador de agua, la estufa y otros electrodomésticos que nos pueden permitir aumentar el volumen en el segmento Residencial y Comercial. Y esta es la razón.

Y en el Comercial estamos pensando, estamos decidiendo acerca de algunos hubs con mucho consumo como hospitales. Vamos a conectar alrededor de 12 hospitales en el futuro, lo que aumentará nuestro volumen de consumo en los próximos meses. Pero estos 12 hospitales



estarán conectados en los próximos seis meses.

**Operador**

No tenemos más preguntas en este momento.

Como recordatorio, la presentación de los resultados financieros y la información adicional están disponibles en la sección relaciones con los inversionistas (*investor relations*)

Gracias damas y caballeros.

Con esto concluye la conferencia de hoy.

Gracias por participar.

Ya se pueden desconectar.