

Operador: Bienvenidos a la conferencia de resultados de TGI y Cálidda para el tercer trimestre de 2018. Mi nombre es Freddy y seré su operador durante la conferencia de hoy. En este momento, todos los participantes están en modo de escuchar solamente.

Esta conferencia estará dividida en dos partes. La primera, será la presentación y las preguntas y respuestas de Cálidda, y posteriormente la presentación y preguntas y respuestas de TGI.

Durante la sección de preguntas y respuestas, si usted tiene una pregunta por favor marque el asterisco y 1 en el teléfono de tonos. Tenga en cuenta que la conferencia está siendo grabada.

Ahora pasaré la llamada a Martin Mejia, el CFO de Cálidda. Señor Mejia, ya puede comenzar.

Martin Mejia: Gracias. Buenos días a todos y gracias por participar el día de hoy. En nombre de nuestra compañía, me gustaría darles la bienvenida a la conferencia de resultados del tercer trimestre de 2018 de Cálidda. Como se mencionó, mi nombre es Martin Mejia. Soy el Gerente Financiero de Cálidda.

Me gustaría comenzar la presentación dándoles un panorama de nuestros logros empresariales. Primero, como se mencionó en la llamada anterior, durante el primer semestre de 2018 y de conformidad con el cronograma establecido por las autoridades peruanas, hemos finalizado nuestro proceso de revisión de la tarifa de distribución, habiendo incorporado en nuestra tarifa cerca de 320 millones de USD en inversiones adicionales para expandir nuestra red de distribución en casi 3,500 kilómetros nuevos durante estos próximos cuatro años. Esta infraestructura nueva nos permitirá conectarnos a más de 3,500 clientes nuevos y alcanzar más de un millón de clientes para el año 2022.

Es importante mencionar que a pesar del aumento promedio de la tarifa de distribución en 12% desde mayo de 2018, el costo final del cliente solo aumentó un 2% en los últimos meses, considerando que la tarifa de distribución es menos relevante que los otros componentes de la tarifa final. Como son las tarifas del gas natural y las tarifas del servicio de transporte. La diferencia con los otros combustibles alternativos se ha mantenido entre el 37% y el 75%, según el segmento del cliente en el que se compare.

Con respecto a nuestro desempeño comercial, me gustaría mencionar que a partir de septiembre de 2018, hemos conectado a más de 130,000 clientes nuevos a través de nuestro sistema de distribución, mostrando un aumento del 36% en comparación con el mismo periodo de 2017. También es importante mencionar que, como consecuencia de dicho aumento en las conexiones y de acuerdo con nuestra estrategia comercial, hemos vendido alrededor de 37,000 conexiones con dos puntos de consumo y 31,000 aparatos de gas natural, que brindan valor agregado a nuestros clientes residenciales, comerciales e industriales.

Esta es una breve introducción de los resultados que tuvimos en este tercer trimestre y después de esta introducción, le daré la palabra al Sr. Álvaro Roca para continuar con esta presentación.

Alvaro Roca: Gracias, Martin. Vayan a la página 5 para mostrarles los resultados clave obtenidos a partir del tercer trimestre de 2018. En la parte inferior de la diapositiva encontrarán dos cuadros que contienen nuestros resultados operativos y financieros clave.

Con respecto a los resultados operacionales clave, a septiembre de este año alcanzamos casi 707,000 clientes. Casi 173,000 en los últimos doce meses. Esto significa un aumento del 32% en nuestra base de clientes y un nuevo hito para Calidda en su camino hacia la masificación del gas natural dentro de Lima y Callao.

Teniendo en cuenta este número adicional de clientes, el volumen facturado aumentó un 2% en comparación con los resultados del año anterior, hasta un total de 774 millones de pies cúbicos por día.

En el caso de la longitud de nuestra red, esta creció un 14% y alcanzó un total de 9,289 kilómetros de estructura de tuberías subterráneas, lo que significa un aumento de más de 1,100 kilómetros en los últimos doce meses.

Respecto a nuestros resultados financieros, estamos en el segundo gráfico en la parte inferior derecha, obtuvimos un total de 475 millones de dólares en ingresos. Asimismo, los ingresos totales ajustados, que son nuestros ingresos menos conceptos de costo, como se explica en la nota 4, alcanzaron un total de 197 millones de dólares. Ambos, en comparación con los resultados del año anterior, tuvieron un incremento del 12% y 19% respectivamente.

Mientras tanto, nuestro EBITDA fue de 113 millones de dólares, lo que representa un aumento del 7% debido principalmente a los mayores ingresos por distribución, debido al efecto tanto del volumen facturado como del aumento de la tarifa de distribución aprobada por parte de Osinergmin desde principios de mayo.

Bien, ahora la señorita Ana Bazan continuará esta presentación con el detalle de los resultados comerciales y operativos.

Ana Bazan: Gracias, Alvaro. Buenos días a todos. Mi nombre es Ana Bazan y soy la Coordinadora Financiera de Calidda. Por favor síganme en la página 7 para poder hablarles sobre nuestro comportamiento comercial histórico.

Primero, podrán ver el desarrollo general de nuestra diapositiva de clientes. Con respecto al segmento de generación de energía, Calidda ha conectado a 22 clientes, de los cuales tres se conectaron al sistema de distribución de Calidda durante los últimos doce meses.

Sobre el segmento industrial, Calidda llegó a 607 clientes industriales, de los cuales 43 clientes se conectaron al sistema de distribución de Calidda en los últimos doce meses.

En el caso del segmento de GNV, 18 estaciones de GNV se unieron a nuestro sistema de distribución durante los últimos doce meses, alcanzando un total de 270 estaciones. Es

importante mencionar que las estaciones de GNV suministran gas natural a más de 181,000 vehículos en la ciudad de Lima y Callao.

Finalmente, en el caso del segmento residencial, hasta finales del tercer trimestre de 2018, Cálidda ha conectado a casi 698,000 clientes en 22 distritos dentro de Lima y Callao, de los cuales más de 171,000 se conectaron al sistema de distribución de Cálidda durante los últimos doce años meses.

También hemos conectado a casi 8,000 clientes comerciales, de los cuales más de 1,600 clientes se conectaron durante el mismo período.

Como se mencionó en una conferencia telefónica anterior, desde julio de 2016 la mayoría de los nuevos clientes residenciales se han beneficiado de dos subsidios establecidos por el gobierno para otorgar acceso general e inclusivo al gas natural en Perú, cubriendo hasta el 100% de los costos de conexión y hasta el 97% de los hogares tienen los costos de conexión subsidiados.

Por favor continuemos a la siguiente diapositiva para ver el volumen facturado histórico de Cálidda al tercer trimestre de 2018.

Como se muestra en los gráficos, el volumen facturado del tercer trimestre de 2018 alcanzó un total de 774 millones de pies cúbicos por día, que es 16 pies cúbicos por día más que los facturados al tercer trimestre de 2017.

Es importante mencionar que el 80% del volumen facturado total corresponde a los contratos de compra o pago, que minimizan el impacto de la volatilidad del volumen derivado del efecto estacional en la demanda de volumen del segmento industrial y de generación de energía.

Pasando a la siguiente diapositiva, encontrarán el desglose del volumen facturado por segmento de cliente en cuatro gráficas. En términos de porcentaje de crecimiento, durante el tercer trimestre de 2018, el segmento más dinámico fue el segmento residencial y comercial, en el que el volumen facturado aumentó un 23%, explicado por la exitosa incorporación de 173,000 clientes en los últimos doce meses.

Además, el segmento de estaciones NGV tiene una tendencia al alza, con un incremento del 8% en comparación con el tercer trimestre de 2017.

Con respecto al segmento industrial, este tuvo un aumento del 2% en comparación con el resultado del año anterior, mientras que el segmento de generación de energía mantuvo un volumen estable.

El siguiente tema es nuestro desempeño operacional histórico, que presenta la evolución de nuestro sistema de distribución y nuestro suministro de distribución y capacidad de transporte. Como pueden ver en la diapositiva 11 en el primer gráfico a la izquierda, el sistema de distribución de Cálidda alcanzó una extensión de 9,289 kilómetros de tuberías subterráneas, de las cuales 941 kilómetros se construyeron durante este año.

Además, construimos 37 kilómetros de red de alta presión de acero y 904 kilómetros de red de baja presión de polietileno durante el mismo período. Esto refleja la inversión constante que Cálidda ha realizado durante varios años en nuestra red de distribución.

En el segundo cuadro encontrarán la eficiencia de la red de Cálidda en términos de su tasa de penetración, que se calcula cuantificando los clientes conectados sobre el número de clientes potenciales ubicados frente a la red de Cálidda. Este índice de eficiencia ha aumentado considerablemente hasta alcanzar un total del 76%, lo que resulta en un incremento del 6% desde finales de 2017 y un incremento del 10% en comparación con el tercer trimestre de 2017.

Tenemos un total de 927,000 clientes potenciales, de los cuales casi 706,000 están actualmente conectados a nuestro sistema de distribución de gas.

Como recordatorio, nuestra área de concesión tiene más de 2.5 millones de hogares, lo que demuestra que todavía hay un gran número de clientes potenciales que podrían conectarse en los próximos años.

En la siguiente diapositiva verán en el primer gráfico a la izquierda que el volumen de gas natural distribuido a través de nuestra red a nuestros clientes regulados e independientes fue de 292 millones de pies cúbicos por día, lo que representa el 70% de la capacidad de nuestro sistema dentro de las puertas de la ciudad de Cálidda en Lurin y Ventanilla, que es de 420 millones de pies cúbicos por día. De este volumen, 156 millones de pies cúbicos por día corresponden a nuestros clientes regulados, que son clientes que demandan menos de un millón de pies cúbicos por día. Estos clientes han contratado con Cálidda el suministro de gas natural, el transporte y los servicios de distribución.

Este volumen, en términos de suministro de gas y transporte contratado por Cálidda con Plus Petrol y TGP, respectivamente, representa el 68% del volumen total contratado.

También tenemos clientes independientes ubicados al sur de las puertas de nuestra ciudad que contrataron con Cálidda el servicio de distribución. Estos clientes consumieron 245 millones de pies cúbicos por día a partir del tercer trimestre de 2018. Estos clientes independientes son principalmente generadores de energía con contratos de take-or-pay.

En total, a partir del tercer trimestre de 2018, el volumen distribuido de Cálidda fue de 537 millones de pies cúbicos por día.

Ahora pasaré la llamada a Alvaro Roca para que continúe su presentación.

Alvaro Roca: Gracias, Ana. Por favor continuemos con el siguiente tema, el comportamiento financiero y los indicadores claves, los cuales se presentan en la siguiente diapositiva. Encontrarán tres gráficos que representan nuestro volumen facturado, nuestros ingresos de distribución y nuestros ingresos ajustados para el tercer trimestre de 2018.

En el primer gráfico a la izquierda verá que el segmento residencial y comercial es casi el 2% en términos de volumen facturado. Sin embargo, si ven la segunda gráfica en el medio, en términos de ingresos por distribución, este segmento se explica cerca del 14% y en la

tercera gráfica a la derecha, en la cual agregamos al segmento los ingresos por los servicios de instalación proporcionados por Cálidda. Este segmento representa casi el 39% de nuestros ingresos ajustados.

Por otro lado, mientras que las generadoras eléctricas representan el 73% de nuestro volumen facturado, la relevancia de este segmento se reduce a cerca del 50% al analizar nuestros ingresos de distribución y al 31% al analizar nuestros ingresos ajustados.

Otros servicios representan el 7% de nuestros ingresos ajustados, explicados principalmente por los servicios de reubicación y mantenimiento de gasoductos.

En la siguiente diapositiva, verán nuestros principales resultados financieros para los últimos doce meses. En el primer gráfico a la izquierda, los ingresos totales fueron de 629 millones de dólares, incluidos los ingresos por transferencia, que representan un aumento del 9% con respecto a los resultados de 2018. Los ingresos ajustados también aumentaron un 14%, de 228 a 259 millones de dólares.

En el gráfico de la parte superior derecha podemos ver el histórico EBITDA de Cálidda, que ascendió a 145 millones de dólares. También ha crecido a una tasa de crecimiento promedio compuesta del 15% en los últimos cuatro años.

En el tercer gráfico, en la parte inferior izquierda, podemos ver que los gastos de capital aumentaron a 100 millones de dólares, aunque el índice de ingresos ajustados de Capex continúa su tendencia a la baja hasta el 38%.

En el último gráfico, los fondos de la parte inferior derecha de las operaciones calculadas como el ingreso neto más la depreciación más la amortización fueron de 94 millones de dólares.

En la siguiente diapositiva, el primer gráfico es sobre la deuda y la relación de deuda neta a EBITDA. Como pueden apreciar, tenemos un ligero incremento de nuestra deuda a EBITDA desde el año pasado de 2.9 a 3.2 veces nuestro EBITDA debido a la emisión de un bono local de 200 millones de soles, aproximadamente 61 millones de dólares. Los fondos financiarán nuestras inversiones en el sistema de distribución. A pesar de la emisión, este índice continúa por debajo de 3.5 veces el EBITDA.

En resumen, en el resto de los gráficos de esta diapositiva encontrarán más métricas financieras clave, como la relación deuda / capitalización; cobertura de intereses, que es 8,5 veces nuestro EBITDA y fondos de operación a deuda neta.

En la siguiente diapositiva, número 17, en el primer gráfico de la parte superior izquierda, es importante observar que toda nuestra deuda y vencimiento se encuentran dentro del período de concesión, y nuestros bonos locales e internacionales vencen en los años 2023 y 2028, respectivamente.

También tenemos 80 millones de dólares en amortización de deuda bancaria entre 2019 y 2022 que se espera refinanciar.

En resumen, en el resto de nuestras métricas clave y desempeño histórico, encontrará coherencia con la visión de la empresa y los resultados esperados de nuestros accionistas. Por ejemplo, podemos ver un patrimonio de alrededor de 300 millones, nuestro ingreso neto de alrededor de 64 millones de dólares en los últimos doce meses y nuestra deuda total, que asciende a 908 millones de dólares.

A continuación, podrá ver nuestra deuda actual, nuestro cronograma de amortización, nuestro patrimonio, nuestros ingresos netos y la evolución de los activos totales, en los que encontrará que nuestros indicadores son coherentes con la visión de la compañía.

Bien, ahora pasaré la llamada a Martin Mejia para finalizar esta presentación.

Martin Mejia: Gracias, Alvaro. Bien, me gustaría finalizar esta presentación mencionando que hemos logrado excelentes resultados a partir de este tercer trimestre de 2018, destacando el número de conexiones realizadas durante este período, que son casi 129,000 nuevas conexiones, recordando que en 2017 solo completamos 138,000 en todo 2017 y en el año 2016 completamos 96,000 nuevas conexiones. Este año esperamos cerrar con más de 160,000 clientes nuevos conectados a nuestra red de distribución y esto, a su vez, nos permitirá atender a más de 730,000 clientes conectados a nuestro sistema de distribución en nuestra área de concesión, haciendo del mercado nacional de gas natural peruano uno de los sectores más dinámicos de la región. Este es el final de mi presentación.

Gracias por su tiempo y ahora abrimos esta sesión para responder cualquier pregunta que tengan.

Operador: Gracias, señor Mejia. Ahora comenzaremos la sesión de preguntas y respuestas. Si usted tiene una pregunta por favor marque el asterisco y 1 en el teléfono de tonos. Si desea ser retirado de la lista, presione la tecla numeral. Si está usando un altavoz, es posible que deba usar los audífonos antes de seleccionar los números.

Una vez más, si usted tiene una pregunta por favor marque el asterisco y 1 en el teléfono de tonos.

En este momento estamos esperando preguntas.

Una vez más, si usted tiene una pregunta por favor marque el asterisco y 1 en el teléfono de tonos.

Señor Mejia, no hay preguntas.

Daremos otro segundo.

Martin Mejia: Ok.

Operador: Una vez más, si usted tiene alguna pregunta...

Ok. Tenemos una pregunta de Juliana Garcia. Juliana, puede hacer su pregunta.

Juliana Garcia: Hola a todos. Primero, quiero agradecerles por la conferencia y mi pregunta es sobre la deuda neta y el EBITDA. ¿Por qué aumento en este tercer trimestre? ¿Por qué es 3.2 y no 3 o menos? ¿Podría explicarlo nuevamente?

Martin Garcia: Sí. Esto se debe a que a fines de julio emitimos un bono local que fue de aproximadamente 61 millones de dólares. Es un bono a diez años en el mercado local para financiar la expansión de nuestra red de distribución para el año, que es alrededor de 500 millones de dólares. Esta es la inversión que vamos a realizar este año para aumentar alrededor de 1,300 nuevos kilómetros en nuestra red de distribución.

Juliana Garcia: Ok. Gracias.

Martin Garcia: Ok.

Operador: Ok. No tenemos preguntas adicionales en este momento. Ahora continuará la llamada Sergio Gomez, el Director Financiero y de Planeación de TGI. Señor Gomez, ya puede comenzar.

Sergio Gomez: Hola a todos. En este momento quisiera presentar los resultados del tercer trimestre de 2018 para TGI.

En cuanto a los contenidos, tenemos actualizaciones clave, el desempeño financiero operativo y proyecto de expansión y luego tenemos la sesión de preguntas y respuestas.

En términos de actualizaciones clave, tenemos desempeño operativo, desempeño financiero y también proyectos de expansión.

Primero me voy a enfocar en el desempeño operativo. Durante agosto y julio tuvimos dos contratos. El primero es la ruta del puerto de Cusiana-Abasto suscrito con EPM y el segundo fue un acuerdo suscrito con Emgesa. La ruta es Cusiana-Vasconia para el 2020 al 2024.

En los proyectos de expansión, tenemos la unidad de compresión 8 en Puente Guillermo y, a fines de julio, tuvimos el cruce del río Magdalena, que se espera elimine el riesgo de desabastecimiento para 84 municipios en alrededor de 8 departamentos. El segundo es el Loop Armenia, que tiene 37 kilómetros de tubería en capacidad.

En cuanto al desempeño financiero, me gustaría enfocarme en la emisión del bono. Primero, el 4 de septiembre tuvimos la aprobación por parte de la Asamblea Extraordinaria de Accionistas para el bono con vencimiento en 2028 por 750 millones de dólares.

Luego, el 17 de octubre finalizamos con éxito la transacción con una tasa de cobertura de 3.5 veces. En esta oportunidad obtuvimos una reducción de la tasa de 5.70 a 5.55% con vencimiento en 2028.

También el 28 de septiembre y el 9 de octubre obtuvimos dos confirmaciones de las agencias de calificación. La primera fue el 28 de septiembre con Standard and Poor's. Obtuvimos BBB- y luego Fitch Ratings confirmó la calificación de BBB. La perspectiva es estable para ambas agencias de calificación.

Pasando a la siguiente diapositiva, estamos ahora evaluando al menos tres oportunidades claves. La primera es tres gasoductos. Uno es el Loop Mariquita-Gualanday, el segundo es Barrancabermeja-Ballena y también Yumbo-Mariquita. Se espera que estas dos sean bidireccionales.

En segundo lugar, tenemos la planta de regasificación. La hemos dividido en dos sub-proyectos. El primero es la planta de regasificación en Buenaventura y el segundo es el gasoducto Buenaventura-Yumbo. Como todos lo saben, este es un solo proyecto grande.

El último es Pradera, que es un proyecto prioritario. Estamos esperando que sea ejecutado en primera instancia por TGI.

En el lado derecho de la diapositiva tenemos el mapa de la red. Es lo mismo que vieron en la última presentación en términos de longitud de las tuberías y también tenemos las tres reservas naturales. La primera es Cusiana-Cupiagua y la segunda es en el norte del país. Hay otros similares en el valle del Magdalena.

Pasando a la siguiente diapositiva, tenemos el desempeño financiero. Primero, tenemos la longitud de la red. En el tercer trimestre de 2018 tenemos 3,994 kilómetros. El volumen transportado en el tercer trimestre de 2018 es de 460 y, pasando hacia la parte inferior izquierda de la diapositiva, tenemos la capacidad con un ligero aumento respecto al año anterior en el mismo trimestre. En este trimestre tuvimos 785 millones de pies cúbicos por día.

En el tercer trimestre aumentamos nuestra capacidad contratada en firme. Tuvimos 719 y la tasa de capacidad contratada en firme sobre la capacidad disponible es 92%. Es bien estable si se compara con los últimos tres o cuatro años.

En el tercer trimestre de 2018 tuvimos una disminución en el factor de pérdida del 52%. Es similar al del año pasado, pero esto se explica principalmente porque tuvimos un aumento en la capacidad contratada de la empresa y también en la capacidad, pero el volumen transportado es bastante estable, por lo que el factor de pérdida está en esta cifra en este momento.

Pasando a la siguiente diapositiva, tenemos los ingresos. Como pueden ver, tenemos una generación de flujo de efectivo predecible representada en ingresos por 330 millones de dólares, un poco más que en el mismo trimestre del año pasado. En la parte inferior de la diapositiva tenemos los ingresos por industria y por cliente. Si ven los ingresos por industria, pueden ver el distribuidor de la industria principal que otorga ingresos a TGI, que es de 64.5% para distribución, seguido de refinería y comercial. Vehicular es un poco más alto en 8.2% y solo 1.6 en otro tipo de industrias, por lo que por cliente tenemos casi el 80% de nuestros ingresos enfocados en Gases de Occidente, Ecopetrol, EPM e Isagen. El cliente más importante para TGI es obviamente, como se ve en la presentación, Gas Natural. Los otros clientes están al rededor del 21.4%.

En la siguiente diapositiva, tenemos el desempeño financiero. Tenemos gastos operativos y administrativos. Como pueden ver, pueden apreciar un aumento en los gastos, alrededor de

20 millones de dólares en comparación con septiembre de 2017. Esto se explica principalmente por un aumento en los costos de mantenimiento y nóminas en el proyecto Mariquita-Cali.

Además, tenemos gastos administrativos, que son las nóminas, que aumentan alrededor de 1,6 millones de dólares y los gastos generales. Me gustaría centrarme en los gastos generales porque tenemos algo alrededor de 2.5 millones de dólares. Esa cantidad se explica por los honorarios incurridos en la operación de gestión de pasivos.

Pasando a la parte superior derecha, tenemos las utilidades operacionales, que son 193 millones de dólares. La utilidad neta disminuyó a 72.85 millones de dólares. Esto se explica principalmente debido al impuesto diferido, a las variaciones de la tasa de cambio, y esto se ve parcialmente compensado por la diferencia positiva en el tipo de cambio y menores gastos financieros. Esto es por el prepago parcial y los instrumentos de cobertura.

Luego tenemos los activos totales. Tenemos más o menos la misma cantidad de impuestos en comparación con el 2017. Ahora tenemos 2.58 billones de dólares y el siguiente es el efectivo y equivalentes de efectivo, que es 56.69 millones de dólares. Esto se explica por el cambio en el perfil de la deuda, que es un crédito sindicado. Tuvimos un pago en septiembre de 2017 de aproximadamente 100 millones de dólares y también en marzo de 2018 pagamos por adelantado 44 millones de dólares, y también el instrumento de cobertura, como les dije anteriormente. El PP&E es 2.19 billones de dólares en septiembre de 2018, que es muy similar al periodo anterior.

En pasivos y patrimonio, tenemos pasivos por alrededor de 1.80 mil millones de dólares y un patrimonio de 0.78 mil millones de dólares.

En la siguiente diapositiva tenemos el perfil de deuda, la relación deuda total / EBITDA y las otras relaciones. En el perfil de la deuda tenemos una deuda total de 1,2 mil millones de dólares concentrados principalmente en el bono (64%), seguido de préstamos intercompañías, que es 31,6% y después una pequeña cantidad, tenemos IELAH con 3,4%.

En la relación deuda total sobre EBITDA tenemos 3,6 veces, lo que está bastante lejos del límite superior, que es 4,8 veces. En este momento, como saben, tenemos un grado de inversión, por lo que este límite superior no será efectivo para la próxima presentación en diciembre.

La otra relación, la deuda total sobre el EBITDA, es de 3,44 veces y el Ebitda sobre los gastos por intereses es de aproximadamente 4,2 veces.

En la tercera parte, tenemos los proyectos de crecimiento. Tenemos cuatro proyectos principales que me gustaría explicar. El primero es la expansión de Cusiana-Cupay-Villavicencio-Ocoa. El costo de este proyecto es de 48 millones de dólares, pero está casi terminado. El progreso es de 99.7 millones, pero en este trimestre ejecutamos un Capex de aproximadamente 1.5 millones y este proyecto ya entró en operación en este trimestre de 2018.

El segundo es el de Cusiana fase cuatro. Este está dividido en dos proyectos principales. El primero es Cusiana-Vasconia, con casi 40 kilómetros de loops y el segundo es Puente Guillermo-Vasconia, con alrededor de 17 millones de pies cúbicos por día. El Capex para este proyecto es de 71 millones de dólares y el avance es de 42.2%. Este proyecto ya inició operaciones. La primera parte en el segundo trimestre de 2018 con 17 millones de pies cúbicos por día. El segundo entrará en operación en el cuarto trimestre de 2019 con 41 millones de pies cúbicos por día. El Capex ejecutado en el tercer trimestre de 2018 es de alrededor de 7 millones de dólares.

Los otros dos proyectos en la siguiente diapositiva son el loop Armenia, que se espera que aumente la capacidad en 8.28 millones de pies cúbicos por día. El proyecto entró en operación en el segundo trimestre de 2018, por lo que el progreso es casi del 100%, pero hemos ejecutado Capex en el tercer trimestre de este año por 1,2 millones de dólares. El costo total del proyecto es de alrededor de 20 millones de dólares.

El último es el del remplazo de las líneas. Tenemos diez tuberías que finalizan su vida reguladora, por lo que con el marco regulatorio y la licencia de la infraestructura se decidió reemplazar cuatro de esas diez tuberías y continuar operando las otras seis. En este orden de ideas, el plan es reemplazar las cuatro tuberías. Uno es el Ramal Yariguies-Puerto Wilches y el segundo es el Ramal Z, que es industrial Cantagallo a Cantagallo y el Ramal Cantagallo a San Pablo. El otro es el Ramal Galan-Casabe-Yondo.

El costo total del proyecto es de 49 millones de dólares, dividido en 17 Reemplazo de Capex y 32 millones de dólares de Capex de mantenimiento. El avance en este punto es de 17.6% y se espera que esté terminado en el segundo trimestre del próximo año. El Capex ejecutado en el tercer trimestre es 0.5 millones de dólares.

Eso es todo. Ahora continuamos con la sesión de preguntas y respuestas.

Operador: Gracias. Ahora comenzaremos la sesión de preguntas y respuestas Si usted tiene una pregunta por favor marque el asterisco y 1 en el teléfono de tonos. Si desea ser retirado de la lista, presione la tecla numeral. Si está usando un altavoz, es posible que deba usar los audífonos antes de seleccionar los números.

Una vez más, si usted tiene una pregunta por favor marque el asterisco y 1 en el teléfono de tonos.

Actualmente no hay preguntas.

No tenemos preguntas adicionales en este momento.

Una vez más, si usted tiene una pregunta por favor marque el asterisco y 1 en el teléfono de tonos.

Actualmente no hay preguntas.

Señor Gomez?

Sergio Gomez: Sí?

Operador: No tenemos preguntas adicionales en este momento.

Sergio Gomez: Ok. Gracias.

Operador: Ok. Gracias, señoras y señores. Esto concluye nuestra conferencia de hoy. Gracias por participar. Ya pueden desconectarse.