

Operadora: Bienvenido a la Conferencia de Resultados de TGI y Cálida para el 2do Trimestre 2019. Mi nombre es Hilda y seré su operadora para la llamada de hoy.

En este momento todos los participantes están en modo de solo escucha. Esta teleconferencia se dividirá en dos partes; la primera para la presentación y preguntas y respuestas de TGI, y después la presentación y preguntas y respuestas de Cálida.

Durante las sesiones de preguntas y respuestas atenderemos preguntas y respuestas en español y en inglés. Si tiene alguna pregunta presione asterisco (*) y 1 en su teléfono de tono.

Por favor tenga en cuenta que esta Teleconferencia está siendo grabada.

Ahora pasaré la llamada a Julio Hernando Alarcón, Vicepresidente Financiero, señor Alarcón puede comenzar.

Sr. Alarcón: Muchas gracias. Muy buenos días para todos, agradeciéndoles por su participación en esta teleconferencia para la presentación de resultados financieros de Transportadora de Gas Internacional TGI por el periodo correspondiente al 2Q del año 2019.

Dentro de los hechos relevantes presentaremos desempeño financiero, desempeño estratégico y desempeño operacional.

Dentro del desempeño financiero presentamos un incremento de ingresos en el 2Q del 2019 versus el mismo periodo del año 2018 equivalente al 9%, el margen EBITDA de la compañía en el 2Q creció 6.3% ubicado en 78.4% y obtuvimos la confirmación de la calificación del Bono de TGI por parte de Moody's Calificadora.

En el desempeño estratégico, se suscribió el primer contrato de Proyecto de Obras por Impuestos por un valor cercano a los 8.500 millones de pesos, para la construcción y optimización de la red del sistema de acueductos en la cabecera urbana de La Paz, Cesar.

Aprobación interna por parte de TGI de nuevos acuerdos para promover el uso de GNV para el período comprendido entre agosto de 2019 y noviembre de 2021. Dichos acuerdos han sido suscritos con Vanti, EPM GDO, Efigas, Gases del Llano y Alcanos de Colombia.

Se suscribieron 4 contratos para sustitución de carbón por gas, equivalentes a 6.200 Kpcd, de los cuales 1.200 Kpcd corresponden a contratos interrumpibles con vigencia 2019, y 5.000 Kpcd de transporte en firme con vigencia a 2024.

Por parte de Transmilenio, hubo la entrada en operación de 140 unidades de GNV de un total que se tiene programado de 741.

En el desempeño operacional, se obtuvo un aumento en el volumen transportado por el mayor consumo de la Refinería de Barrancabermeja, a pesar de que se tuvo en mantenimiento la planta de producción de Cupiagua. Y se obtuvo la modificación de la licencia ambiental e inicio del contrato de obra del Loop Puente Guillermo - La Belleza.

Dentro de la generación, tuvimos una generación estable y previsible del flujo de caja. Como les comentaba, los ingresos de la Compañía se incrementaron

en un 9% al pasar de 108 millones de dólares en el 2Q de 2018 a 117.8 en el 2Q del 2019.

Esto principalmente por el cargo por estampilla del Loop Armenia, que en el 2018 solamente estuvo 15 días, mientras que en el periodo 2019 estuvo todos los 6 meses.

Los cargos variables también presentaron un incremento cercano al 45%.

TGI presenta unos ingresos altamente regulados, la Compañía goza de excelente calidad de contratos, de los cuales el 93% de los contratos en firme tiene un promedio de vida de 7 años. Los contratos en firme son 90% de cargos fijos, en el 2Q los principales clientes representaron el 90.2% de los ingresos y los sectores más representativos cerca del 99.4 de dicho rubro.

La composición de los ingresos para este periodo fue de 68% indexados en dólares y cerca del 32% denominado en pesos.

Los ingresos por industria tenemos la participación del sector Distribuidor con el 66%, Refinería con el 13%, el Térmico con el 9%, el Vehicular con un 7% y un Comercial cercano al 4%.

De los ingresos por cliente, nuestro principal cliente es Vanti con una participación del 32%, Gases de Occidente 19%, Ecopetrol 15%, EPM cerca del 9%, Isagen 5%, Efigas 5.4% principalmente.

Los costos operacionales de la Compañía tuvieron una disminución cercana al 2% entre el periodo 2Q del 2019 y periodo 2Q del 2018.

La utilidad operacional tuvo un crecimiento del 15% por los mayores ingresos anteriormente comentados y una menor ejecución de costos operacionales ubicándose la utilidad en 67.5 millones de dólares versus 58.7 en el mismo periodo del año 2018.

El EBITDA de la Compañía tuvo un crecimiento del 18.5% al pasar de 77.9 millones de dólares a 92.3 millones de dólares y obteniendo un margen EBITDA de 78.4%.

Frente a la utilidad neta, se presenta un crecimiento del 11.4% al pasar de 37.7 millones de dólares a 42 millones de dólares. Esto es una dinámica positiva en el desempeño de ingresos y en el desempeño operacional de la Compañía.

Los activos de la Compañía se ubican en 2.5 billones de dólares. El efectivo y equivalentes tuvo una caja al cierre del ejercicio de 81.6, principalmente porque se venía haciendo la acumulación de caja para el pago de la primera cuota de dividendo a los accionistas que se realizó en el mes de junio de aproximadamente 43 millones de dólares.

La propiedad, planta y equipos; se ubica en 2.2 billones de dólares y nuestro pasivo y patrimonio tenemos 1.7 billones de pasivos principalmente por la deuda seniors 750 (6:17) y la deuda subordinada de 350 millones de dólares.

El perfil de la deuda se ubica en el bono y representa una porción de 63.7%, el intercompany 31.4%, un remanente del crédito de IELAH de 3.4% el cual será cancelado en el mes de agosto, y unos leasing & renting que se acercan al 0.8%.

La deuda total sobre EBITDA se ubica en 3.4 veces, y la deuda total neta sobre EBITDA ubica el indicador en 3.2 veces al cierre de junio. Nuestro indicador de EBITDA/Gastos Financieros está cercano a 4 veces.

Dentro del desempeño operacional, la longitud de la red de gasoductos de TGI es de aproximadamente 3.994 km, de los cuales 3.800 son propiedad y operados por TGI y 150 restante, si bien están bajo su control y supervisión, son operados directamente por el contratista.

Frente al volumen transportado, del total del volumen transportado en la red a nivel nacional, TGI incrementó levemente su volumen transportado a 470 Mpcd, respecto al 1Q 2019, a pesar del mantenimiento que se tuvo en la planta de producción de Cupiagua, pero frente al 2Q del 2018 representa un incremento cercano al 7%, al pasar de 440 Mpcd a 470 Mpcd.

La capacidad total de la Compañía es de 792 Mpcd al cierre del periodo, la capacidad contratada en firme está en 90%, ubicándose en un promedio de 712.

Frente a los proyectos de inversión, la Compañía tiene nuevas oportunidades de evaluación, los IPAT que pueden ser ejecutados por TGI de acuerdo a las resoluciones vigentes son el Loop Mariquita – Gualanday, la Bidireccionalidad Yumbo – Mariquita y el proyecto Compresor Ramal Jamundí – Aguas Abajo (Nodo Pradera).

Igualmente TGI está a la espera de la publicación final y definitiva de los pliegos del proyecto para participar en la Planta Regasificador del Pacífico y el gasoducto Buenaventura – Yumbo.

De acuerdo a la nueva información que ha suministrado el Ministerio de Minas, se tiene una fecha estimada de entrada en operación de la Planta a final del 2023, lo que contemplaría ingresos a partir del año 2024, y una fecha estimada de entrada en operación del gasoducto a finales del 2025, lo que haría que tuviésemos ingresos a partir del año 2026.

Dentro de los proyecto en ejecución, se tiene Cusiana Fase IV, que busca aumentar la capacidad de transporte de gas natural en 58 Mpcd entre Cusiana y Vasconia, Es una construcción de 38.5 km de loops, ampliación de la Estación de Compresión de Gas de Puente Guillermo, y adecuaciones de las Estaciones de Compresión de Gas de Miraflores y Vasconia.

Esto tiene una inversión total de 92.3 millones de dólares, y el capex ejecutado a la fecha está cercano a los 38.4 millones, en el 2Q de 2019 se ejecutaron 5.3 millones de dólares, el avance físico de la obra está en 62.5%.

La entrada en operación: Estación Puente Guillermo entró en el 2Q de 2018, el loop Puerto Romero – Vasconia con 48 Mpcd entrará en el 1Q de 2020, el loop Puente Guillermo – La Belleza con 8 Mpcd entrará en vigencia en el 2Q de 2020 y el loop El Porvenir – Miraflores con 2 Mpcd entrará en el 3Q del 2020.

La reposición de 5 ramales por cumplimiento de vida útil normativa de acuerdo con la resolución CREG 126 de 2016 fueron; Ramal Yarigües – Puerto Wilches, Ramal Z Industrial Cantagallo – Cantagallo, Ramal Cantagallo – San Pablo, Ramal Galán – Casabe – Yondó y Ramal Pompeya.

Esto tiene una inversión cercana a los 11.6 millones de dólares. El capex ejecutado a la fecha es de 3.6 millones, lo ejecutado en el segundo trimestre del

2019 es de 1.4 millones, el avance de la obra está en 45.5% y la entrada en operación es; Ramal Yarigüies – Puerto Wilches en el 4Q 2019 al igual que Zona Industrial Cantagallo – Cantagallo, Ramal Cantagallo – San Pablo en el 1Q del 2020, igual que el Ramal Galán – Casabe – Yondó, y el Ramal Pompeya entrará en el 4Q del 2019.

Hasta aquí la entrega de información de resultados de la Compañía TGI.

Operadora: Gracias. Ahora comenzaremos la sesión de preguntas y respuestas para TGI.

Si tiene una pregunta por favor presiones (*1) en su teléfono de tono, si desea que lo eliminen de la cola presione el signo de número o la tecla numeral (#). Si está utilizando un altavoz, es posible que deba descolgar el auricular antes de presionar los números.

Una vez más, si usted tiene una pregunta presione (*1) en su teléfono de tono.

Tenemos una pregunta de Nicolás Eraso de Credicorp Capital.

Sr. Eraso: Muy buenos días Julio, ¿Qué tal?, gracias por responder las preguntas. Tengo una serie de preguntas, quisiera ir las preguntando y recibir de pronto respuesta una por una.

La primera es acerca de la expiración de contratos de gas con Ecopetrol e Isagen, quería saber si esperan de casualidad una renovación en ese tipo de contratos.

Sr. Alarcón: Gracias Nicolás por la pregunta. Nos va a responder Heliodoro Mayorga nuestro Vicepresidente Comercial.

Sr. Mayorga: Digamos que en principio, con Isagen no se espera una renovación de contratos porque Isagen está a la espera de la definición del cargo por responsabilidades para sus plantas, entonces ellos tienen un contrato que expira en el 2020, pero tienen otro adicional que lo pueden utilizar y lo están comercializando en el mercado secundario, básicamente el usuario principal es Ecopetrol o Drummond que está en la misma zona.

En cuanto a Ecopetrol, lo que uno vislumbra es que hoy en día está teniendo su refinería con gas de Cusiana y parte de Ballena, una vez expire su contrato a finales de 2020, lo que uno esperaría es que él debería buscar alguna fuente para tener su refinería, pero en este momento hay incertidumbre de cuál puede ser, lo que sí sabemos es que debe fluir algún gas, bien sea desde Cusiana o desde Ballena para atender la refinería, pero es algo que en este momento no se ha definido porque depende de la fuente de gas que coloque Ecopetrol.

Sr. Eraso: Listo, perfecto. Y otra pregunta acerca del capex esperado, en la presentación corporativa de Grupo Energía Bogotá a julio del 2019 se muestra un capex de 143 millones de dólares para el 2022 y de 97 millones de dólares para el 2023 respectivamente, quisiera saber de pronto si ustedes tienen en sincronización qué proyectos esperamos para el 2022 y para el 2023 de TGI.

Sr. Alarcón: Digamos, principalmente el capex de TGI es para terminar el proyecto de Cusiana fase IV y para la reposición de los ramales. En el 2020 estamos cerrando Cusiana para entrar en operación en este año.

Sr. Eraso: Perfecto. Y quisiera saber de pronto acerca de su interés por el gasoducto

propuesto por Canacol entre las ciudades de Jobo y Medellín, el cual ya tiene un contrato por la mitad de la capacidad que son 100 Mpcd.

Sr. Alarcón: Digamos que interés siempre ha existido, la única información cierta que tenemos nosotros son documentos de prensa, y la información que tenemos nosotros es que es una promesa de contrato que tenía suscrito con Empresas Públicas de Medellín resultó fallida.

Para que un proyecto de esta envergadura cierre, uno debe tener certeza de gas y plazo, y eso es algo que Canacol no ha entregado hasta el momento, una vez que uno tenga esa información clara, claro que sí nos interesa el proyecto, pero en este momento las condiciones con la información que está no están dadas.

Sr. Eraso: Perfecto, entiendo. Y ya una última pregunta ya para cerrar, si bien dieron una actualización de Regasificadora del Pacífico, quisiera saber si se está pensando en que de realizarse este proyecto sería a través de un joint venture o una posible financiación, ¿cómo se podría estructurar este proyecto?

Sr. Alarcón: El proyecto de la planta, TGI lo tiene enmarcado en un project finance con un socio, con una participación de 50% cada uno, una estructura de capital 60 deuda – 40 equity eso es como se tiene pensado inicialmente la estructuración de ese proyecto.

Sr. Eraso: Perfecto. Muchísimas gracias.

Operadora: La siguiente pregunta viene del señor Ezequiel Fernandez de CreditCorp.

Sr. Fernández: Buen día, muchas gracias por la llamada y los materiales. Quería volver un punto sobre la misma pregunta que hizo Nicolás, mencionó los contratos de Ecopetrol e Isagen, quería sumarle el de EPM, si tienen algo para comentar de ese lado.

Y después tengo dos preguntas adicionales, por favor.

Sr. Mayorga: Con Empresas Públicas de Medellín el contrato que está suscrito de Ballena, la probabilidad de renovación con ellos es nula porque EPM se contrató con nosotros desde Cusiana.

Como en anteriores informes se mencionó, EPM con la ocasión del proyecto fase IV tomó las capacidades entre el año 2020 y 2024 prácticamente digamos en un gran porcentaje.

Hasta después del 24 no vemos que EPM se contrate en una capacidad adicional porque ya la tiene con nosotros.

Sr. Fernández: Perfecto, gracias. Mi segunda pregunta tiene que ver con la revisión tarifaria de la tasa de rentabilidad, de la base de activos que está realizando la CREG y para el cual esperamos noticias en la segunda mitad, pero tenemos buena visibilidad de lo que puede suceder con alguna de las variables.

Quería preguntarles en particular sobre la curva de volúmenes, teniendo en cuenta que el modelo de regulaciones de tariff gap, digamos la curva de volúmenes que va a utilizar el regulador en su modelo tarifario ¿es teniendo en cuenta los volúmenes esperados considerando la maduración de estos contratos? ¿O teniendo en cuenta volúmenes de capacidad de transporte por la

capacidad física que obviamente sería mayor a los volúmenes proyectados inicialmente?

**Sr. Luis
Alfredo
Serrato:**

Buenos días, los volúmenes que se proyectan son entregados directamente por TGI una vez la metodología esté en firme, la metodología aún no está en firme, como están las cosas no creemos que vaya a salir durante este año. La CREG y la ministra están esperando a que la misión de transformación energética que está hoy consolidada y que entregará resultados entre noviembre y diciembre, den su recomendación sobre la metodología de transporte.

En ese momento comenzará un desarrollo de lo que finalmente decidirá el Ministerio, y la CREG con base en esa recomendación de la misión de transformación energética.

Entonces esperamos que esa metodología esté saliendo el año entrante muy hacia el medio año hacia la mitad del año, en ese momento tendremos un poco más de claridad de cómo están los contratos, qué contratos se renovaron, y se harán las proyecciones correspondientes a la proyección de volumen.

Recuerden que la metodología de transporte actual es tanto cargo fijo asociado a la capacidad contratada, como volumen asociado al cargo variable que se pacte.

Entonces tendremos dos proyecciones, una asociada a la capacidad de contratación, es decir capacidad contratada, y otro a volumen esperado, en ese momento obviamente reportaremos las cifras que estén con la mayor certidumbre posible en el momento que se reporten.

Entonces serán dos para ser claro, capacidad que es lo contratado, que tendrá un cargo fijo asociado a ese aspecto, y el volumen real esperado de esos contratos que será el asociado a cargo variable, no sé si fui claro.

Sr. Fernández: Sí, queda muy claro. Quería solamente confirmar que también deberíamos esperar para la mitad del 2020 también alguna aplicación o decisión más firme respecto al ajuste de tarifas por la reducción en la tasa regulada de retorno, ¿correcto?

Sr. Serrato: Sí, así es. Hoy el elemento que falta para definir el WACC por lo menos para el transporte de gas es la prima por riesgo de remuneración, que es la diferencia entre nuestra metodología que es una metodología por incentivos y la metodología de Estados Unidos que generalmente es una tasa de retorno.

Ese riesgo que tenemos adicional en Colombia por ese hecho, por el hecho de ser una metodología por incentivos, se reconocerá en la metodología que quede definitiva el año entrante, y ahí sabremos cuál es el verdadero WACC.

Adicionalmente es importante decir que la CREG tiene planeado para este año hacer una revisión de las variables que componen o calculan el WACC.

Tenemos entendido que ya contrató, de hecho ya está publicado en la página de contratación del Estado colombiano, y se contrató a Estudios Energéticos para hacer la revisión de esas variables del WACC, esperemos dos revisiones, una la de las variables que componen al WACC, con el cual se calculan, y la segunda la definición de la prima por riesgo de remuneración que será expedida una vez salga la metodología definitiva.

Sr. Fernández: Perfecto muchas gracias. Última pregunta, es también relativa a un follow up pequeño de la terminal Pacífico, perdóneme por el tiempo total de la llamada, disculpa si ya lo comentaron, quiero tener alguna idea del timing de cuándo podríamos ver esto moverse un poco más rápido.

Sr. Alarcón: Como están las cosas, la última información que tenemos es que la ministra en una entrevista que le hicieron recientemente, recientemente fue la semana pasada, indicó que definitivamente la convocatoria con los pliegos definitivos se realizaría en el 4to trimestre.

Eso coincide con el cronograma propuesto para la Unidad de Planeación Minero-energética que indicó también que antes de terminar el año estaría siendo expedida los pliegos definitivos para abrir la convocatoria, con esto en mente esperamos que se adelante la convocatoria y el concurso público de ofertas, y que tengamos un inicio de operación de la planta de regasificación finalizando el 2023.

Y del gasoducto que lo conecta desde Buenaventura hasta Yumbo con nuestro sistema de transporte, a finales de 2025, ese es como el timing del proceso.

Sr. Fernández: Perfecto, me queda muy claro, muchas gracias por el tiempo.

Operadora: Gracias. No tenemos más preguntas en este momento.

Ahora cedo la llamada al señor Martín Mejía Vicepresidente Financiero de Cálidda, señor Mejía puede comenzar.

Sr. Mejía: Buenos días con todos y gracias por acompañarnos el día de hoy. En nombre de la Compañía me gustaría darles la bienvenida a la llamada de resultados de este segundo trimestre de 2019.

Como mencionaron mi nombre es Martín Mejía y soy el CFO de la Compañía, a mí me gustaría comenzar esta presentación primero brindándoles una visión general de nuestros principales logros en este segundo trimestre del 2019.

En cuanto a nuestro rendimiento comercial, me gustaría mencionar que en el último trimestre hemos agregado más de 50 mil clientes a nuestro sistema de distribución, mostrando un aumento de 16% en conexiones en comparación con el segundo trimestre del año 2018.

Estos nuevos clientes nos han permitido concluir este periodo con 852 mil clientes conectados a nuestra red y nos afirma nuestro compromiso de superar los 900 mil clientes conectados, seguramente hacia inicios del mes de noviembre deberíamos estar superándolos, y nosotros ya tendríamos conectados con estos 900 mil aproximadamente el 45% de nuestros clientes potenciales dentro de nuestra área de concesión.

También es importante mencionar que de acuerdo con nuestra estrategia enfocada en proveer soluciones energéticas estamos hoy día financiando toda la línea de gasodomésticos, en el último trimestre hemos instalado más de 11.850 gasodomésticos en la casa de nuestros usuarios, eso nos suma en el año casi 25 mil gasodomésticos los cuales financiamos aproximadamente al 92% de esos clientes.

También continuamos trabajando en la construcción de un generador eléctrico en un centro comercial que es el más grande que se está construyendo en la

ciudad de Lima que es el mall Puruchuco, es un generador eléctrico que tiene 4 megas y que debe estar funcionando ahora a partir del mes de febrero, ese es un negocio nuevo en el cual estamos incursionando también.

Finalmente, como resumen y para poder empezar ya con los demás slides de la presentación me gustaría concluir esta introducción mencionando que en este mes el Regulador aprobó la modificación del plan de inversiones, y ese nuevo plan ha incorporado más de 180 millones de dólares de inversión adicional, llegando a más de 500 millones de dólares de inversión que tenemos que hacer hasta el año 2022.

Eso ya está incorporado en la tarifa, y esa incorporación de tarifa nos significó también un aumento del 9% sobre la tarifa de distribución. Recordando que el impacto sobre los usuarios está entre 1 y 3% dependiendo del segmento de mercado que nosotros atendamos, porque la tarifa de distribución tiene otros componentes que se tienen que cobrar al usuario final como es la tarifa de gas y la tarifa de transporte.

Así que, sin más voy a dejar a Álvaro Rocca, él es nuestro responsable de recursos financieros en la Compañía para que pueda continuar con esta presentación.

Sr. Rocca: Bueno, buenos días. Muchas gracias Martín por esa introducción.

Yo voy a continuar con la siguiente diapositiva, la número 5 de resultados y hechos relevantes. En la parte inferior de la diapositiva observarán dos gráficos que contienen nuestros resultados claves a nivel de operaciones y financieros al cierre del segundo trimestre de 2019 y el segundo trimestre de 2018.

Con respecto a los resultados operacionales, a junio de 2019 como Martín mencionó, llegamos a más de 852 mil clientes, añadiendo durante los últimos 12 meses a más de 197 mil, realmente un récord para Cálidda. Esto significa un aumento de 30% en nuestra base de clientes y nos lleva más cerca a la masificación del gas natural en Lima y Callao.

Asimismo el volumen facturado aumentó en 1% en comparación con los resultados del año pasado hasta un total de 778 mmpcd. Aquí el crecimiento tal vez en porcentaje es menos dinámico debido a que los nuevos clientes son principalmente del sector residencial los cuales tienen un menor consumo promedio al mes.

El caso de la longitud de la red de distribución, la expandimos en más de 17% y alcanzó un total de 10.407 km de infraestructura en redes subterráneas, lo que significa un aumento de 1.482 km en los últimos 12 meses.

Con respecto a nuestros resultados financieros, los cuales se muestran en el segundo gráfico en la parte inferior derecha, obtuvimos un total de 337 millones de dólares en ingresos, además nuestros ingresos ajustados totales, los cuales son nuestros ingresos menos conceptos pass through, como se explica en la nota 4, alcanzaron un total de 143 millones de dólares, ambos en comparación con los resultados al periodo del año anterior tuvieron un incremento de 12 y 16% respectivamente.

Mientras tanto, nuestro EBITDA alcanzó 84 millones de dólares, lo que representa un aumento de 13%, principalmente explicado por mayores ingresos de distribución, justamente debido a la combinación de dos efectos, uno a la

mayor tarifa en distribución aprobada en mayo del 2018 y ahora a partir de agosto 2019, y adicionalmente pues en mayor volumen facturado.

En la siguiente diapositiva se detalla nuestro rendimiento comercial histórico, aquí van a ver cuatro grandes gráficos, el primero es el de generación eléctrica donde si bien no hay mayor crecimiento en cuanto a cantidad de clientes, esto se debe principalmente a que nosotros ya tenemos conectados a todas las generadoras eléctricas que operan a gas natural en el área de nuestra concesión.

En el segmento industrial Cálidda alcanzó 642 clientes, los cuales son 16 clientes adicionales versus lo que teníamos a fines de 2018.

Y en el lado de GNV, conectamos una estación de servicios GNV, pero aquí lo importante es resaltar que éstas abastecen a casi 190 mil vehículos en toda la ciudad de Lima y Callao.

Finalmente en el segmento residencial comercial, al final del segundo trimestre de este año Cálidda tiene conectados más de 852 mil clientes en más de 23 distritos, siendo 842 mil del tipo residencial y 10 mil del lado comercial.

Adicionalmente lo que quisiera mencionar, y como se ha dicho antes, desde julio del 2016 la mayoría de los nuevos clientes residenciales se han beneficiado y se continúan beneficiando por subsidios que estableció el gobierno que facilitan el acceso al gas natural en Perú, cubriendo hasta el 100% de los costos de conexión. Y aquí aproximadamente el 97% de hogares ha tenido sus costos de conexión subsidiados, lo cual es súper importante para nosotros.

En la siguiente diapositiva, para ver el volumen histórico facturado, al segundo trimestre de 2019 verán que no hay mayor diferencia versus el mismo periodo de 2018, esto básicamente se debe a nuestros contratos en firme, que nos blindan de todos estos efectos estacionales que pudiesen tener nuestros clientes del lado de su consumo, el 80% del volumen facturado proviene de 16 contratos *take-or-pay* que son de largo plazo, la mayoría duran incluso hasta el año 2033 y suman 605 Mmpcd.

En la siguiente diapositiva se encuentra este desglose de volumen facturado por segmento de clientes, y en términos de porcentajes verán que el sector más dinámico es el residencial comercial que crece a tasas de 19% al año, mientras que los otros crecen a tasas de 2 y 3% por año.

En la siguiente diapositiva mostramos nuestro rendimiento operacional histórico, que presenta básicamente la evolución de nuestro sistema de distribución y qué tanto es la eficiencia del uso de nuestras redes.

En el primer gráfico a la izquierda verán justamente lo que mencionaba al inicio, la red de distribución tiene ya una extensión de 10.407 km de tuberías, en lo que va de año se han construido 711 km de redes de polietileno y otros 5 km de redes de acero de alta presión.

Esto refleja nuestro compromiso y las inversiones constantes que Cálidda viene realizando en la red y en la expansión de la red de distribución.

En el segundo gráfico abajo a la izquierda se observa la eficiencia en términos de tasa de penetración de nuestras redes, que se calcula cuantificando los clientes conectados sobre el número de clientes potenciales ubicados frente a

la red de distribución de Cálidda. Esta relación de eficiencia ha aumentado a 83% al cierre del segundo trimestre, lo que resulta en un incremento del 4% desde fines de 2018.

Es importante resaltar que tenemos más de un millón de clientes potenciales, de los cuales ya tenemos conectados cerca de 852 mil clientes.

Nuestra área de concesión tiene más de 2.5 millones de hogares, evidenciando que todavía hay un gran número de clientes potenciales que podrían ser conectados en los próximos años.

En la siguiente diapositiva se puede ver en el gráfico a la izquierda, que el volumen de gas distribuido a través de nuestra red a nuestros usuarios regulados independientes fue de 288 mmpcd, esto representa un 69% de nuestra capacidad medido desde el sur en el city gate en Lurín hasta Ventanilla, la cual es 420 mmpcd.

Fuera de este volumen tenemos 158 mmpcd de volumen consumido o abastecido a nuestros clientes regulados, los cuales son clientes que consumen menos de 1 mmpcd y que contratan con Cálidda además de la distribución, el transporte de gas y el suministro de gas.

Este volumen en términos de suministro de gas y transporte contratado por Cálidda con Pluspetrol y TGP respectivamente, representa aproximadamente el 69% del volumen contratado.

Adicionalmente tenemos también clientes independientes ubicados al sur del city gate, los cuales están en el distrito de Chilca, con quienes tenemos contratos de distribución únicamente, estos son los clientes independientes con consumos mayores a 1 mmpcd, y estos consumieron 260 mmpcd al segundo trimestre del año.

En total el volumen distribuido por Cálidda en toda nuestra área de concesión fue de 548 mmpcd.

El siguiente tema es el rendimiento financiero, aquí encontrarán tres gráficos que representan nuestro volumen facturado, nuestros ingresos de distribución y la torta de nuestros ingresos ajustados.

En el primer gráfico a la izquierda observarán que el sector residencial y comercial representa 2% del volumen facturado, sin embargo debido a la diferencial de tarifa que existe entre los diferentes segmentos de clientes que varían en función al consumo. Verán que en términos de ingresos de distribución, este segmento ocupa más del 15% de nuestros ingresos de distribución. Y en el tercer gráfico a la derecha, donde añadimos los ingresos por servicios de instalación, financiamiento y asociados, ya este segmento representa cerca del 37% del total de nuestros ingresos ajustados.

Por otro lado, mientras que los generadores de energía representan el 73% del volumen facturado, ya su relevancia viene cayendo en términos de distribución e incluso a nivel de ingresos ajustados, pasando de 47% a un 28.8%, y aquí básicamente el mensaje que seguimos reforzando es que los ingresos están bastante diversificados por segmento de clientes.

En la siguiente diapositiva verán nuestros principales resultados financieros, al segundo trimestre últimos 12 meses.

En el primer gráfico a la izquierda, los ingresos totales sumaron 710 millones de dólares, incluyendo los conceptos pass through, un crecimiento de 5% versus los resultados al cierre de 2018.

En esa línea, los ingresos ajustados también aumentaron de 278 a 298 millones de dólares, un incremento de 7%.

En el gráfico de la parte superior derecha podemos ver el EBITDA histórico de Cálidda, el cual al cierre del segundo trimestre sumó 169 millones de dólares, habiendo crecido a una tasa promedio de 15% por año durante los últimos años.

En el tercer gráfico en la parte inferior izquierda, podemos ver que los gastos de capital (capex) totalizaron 133 millones de dólares a similar periodo, lo cual nuevamente demuestra una aceleración en nuestro compromiso de masificar el gas natural en Lima y Callao.

En el último gráfico en la parte inferior derecha, se observan los fondos de operaciones calculados como ingresos netos más depreciación y amortización, los cuales resultaron 101 millones de dólares.

En la siguiente diapositiva, el primer gráfico muestra la relación de deuda y deuda neta a EBITDA, aquí como pueden apreciar hemos mejorado nuestro ratio de deuda EBITDA a 2.7 veces desde nuestro último financiamiento tomado en 2018. Fue una emisión de bonos en el mercado local por aproximadamente 61 millones de dólares.

Estos fondos fueron utilizados para financiar el capex que mostramos en la diapositiva anterior, y mantenemos como ustedes aprecian aquí, nos mantenemos dentro de nuestro rango objetivo de deuda a EBITDA de 3.5 veces.

Adicionalmente se muestran otros 3 gráficos en esta diapositiva con más métricas financieras clave como relación deuda/capitalización, cobertura/intereses, terminó en 8.7 veces EBITDA intereses y fondos de operación/deuda neta.

Y por último en la diapositiva final, como se puede apreciar en el primer gráfico arriba a la izquierda, es importante notar que las amortizaciones de deuda se encuentran dentro del periodo de concesión con nuestros bonos internacionales y locales venciendo en los años 2023 y 2028 respectivamente.

Adicionalmente tenemos una deuda bancaria de 80 millones de dólares con amortizaciones entre el 2019 y el 2022, las cuales refinanciamos finalmente.

En resumen, en el resto de gráficos podrán ver el rendimiento histórico de nuestros indicadores clave que tienen coherencia con la visión de la empresa y los resultados esperados de nuestros accionistas.

Podemos ver que nuestro patrimonio se encuentra cercano a 300 millones de dólares, esto ya es neto de los dividendos que se decretaron en el mes de marzo y que se encuentran por pagar hacia el mes de octubre.

Una utilidad neta que suma 71 millones de dólares durante los últimos 12 meses, y nuestros activos totales los cuales ya suman 981 millones de dólares.

Dicho esto me gustaría terminar esta presentación mencionándoles que al cierre de este segundo trimestre de este año hemos logrado grandes resultado en

comparación con el año anterior, superando nuestras expectativas y estableciendo un nuevo récord histórico para Cálidda con respecto a la cantidad de conexiones, llevando todos los beneficios del gas natural a más de 852 mil hogares.

Gracias a todos por su tiempo y abrimos la sesión para atender cualquier pregunta que pudiesen tener.

Operadora: Gracias. Ahora comenzaremos la sesión de preguntas y respuestas para Cálidda.

Si tiene alguna pregunta presione *1 en su teléfono de tono. Si desea que lo eliminen de la cola presione el signo de número o la tecla numeral #.

Si está utilizando un altavoz, es posible que deba descolgar el auricular antes de presionar los números.

Una vez más, si tiene alguna pregunta presione *1 en su teléfono de tono.

Tenemos una pregunta del señor Rodrigo Sánchez de Corredores Davivienda.

Sr. Sánchez: Buenos días, muchas gracias por la presentación.

Mi pregunta es respecto al plan de inversiones incremental, quisiera saber de qué va el tema, si el regulador ya dio el visto bueno o cuáles son los tiempos esperados, y de llegar a hacer la aprobación pertinente, si esperan financiar esa inversión adicional vía deuda o generación propia de caja de la Compañía.

Muchas gracias.

Sr. Mejía: Bueno, gracias Rodrigo por tu pregunta, soy Martín Mejía. Respecto al plan de inversiones, nosotros ya tuvimos la aprobación del regulador, la aprobación salió en los últimos días del mes de julio, eso es justamente lo que nos está incrementando las inversiones en casi 150 millones de dólares adicionales.

Nosotros ya estamos trabajando en el plan completo nosotros le llamamos el plan completo de inversiones, que es justamente hacer 523 millones de dólares de inversión durante estos 4 años empezando a contar desde el año 2018 hasta fines del año 2021, eso ya está aprobado y nosotros venimos trabajando en ese plan completamente.

Ya la tarifa también se regularizó a partir del 27 de julio tenemos nueva tarifa de distribución, esa tarifa tuvo un incremento para nosotros del 9%, para el usuario final como mencioné antes, está entre 1 y 3 % dependiendo del segmento que se atienda. Eso es en el tema de la tarifa.

Y respecto a tu pregunta con respecto al financiamiento, para esas inversiones sí vamos a tomar algo más de deuda.

Este año seguramente estaremos tomando 100 millones de dólares adicionales de deuda y el próximo año algo adicional también para poder completar ese plan de inversiones que nos falta por lo menos invertir casi 400 millones de dólares.

Sr. Sánchez: Perfecto, muchas gracias.

Operadora: Nuevamente, si tiene alguna pregunta presione *1 en su teléfono.

La siguiente pregunta viene de Nicolás Eraso de Credicorp Capital.

Sr. Eraso: Muy buenos días Martín, gracias por la presentación. Solo tengo una pregunta, acerca del número de clientes potenciales y la penetración esperada de tus clientes al cierre del 2019 para Cálidda.

Muchas gracias.

Sr. Mejía: Gracias Nicolás, respecto a los clientes potenciales, nosotros hoy día con las redes que tenemos construidas podemos conectar casi unos 200 mil clientes adicionales a los que ya conectamos.

Estoy hablando de una red que en el mes de noviembre debería estar en 900 mil conexiones, y yo estimo que con los anillos que ya tenemos construidos podríamos conectar al menos 1.1 millones de usuarios.

Nuestra penetración es aproximadamente del 85%, y en Lima como comentamos antes, se estima que hay 2.5 millones de viviendas de los cuales nosotros tenemos como target por la distancia y por lo que nosotros creemos que se puede conectar, es al menos 2 millones de usuarios.

Y ese es el número al cual estamos apuntando, y si seguimos trabajando como venimos haciéndolo, deberíamos estar llegando a terminar con todas las conexiones en el año 2026.

Sr. Eraso: Perfecto, muchas gracias Martín.

Operadora: Gracias.

No tenemos más preguntas en este momento, ahora le cedo la palabra al señor Julio Hernando Alarcón, Vicepresidente Financiero de TGI.

Sr. Alarcón: Nuevamente para agradecerles a todos la participación en la entrega de resultados de Transportadora de Gas Internacional e, igualmente, de Cálidda y nos veremos en una próxima.

Muchas gracias.

Operadora: Gracias. Damas y caballeros esto concluye la llamada de hoy.

Pueden desconectarse.