

Operadora: Bienvenidos a la conferencia de resultados del cuarto trimestre de 2019 de TGI y Cálidda, mi nombre Silvia, yo seré su operadora para la llamada de hoy, en este momento todos los participantes se encuentran en modo de silencio, la llamada será realizada en español, sin embargo, durante la sesión de preguntas y respuestas se atenderán preguntas en español e inglés.

Por favor tenga en cuenta que esta teleconferencia está siendo grabada. A partir de este momento le cedo la palabra a Valeria Marconi, Gerente de Relación con Inversionistas de GEB. Señora Marconi puede comenzar.

Valeria Marconi: Buenos días y bienvenidos a la conferencia telefónica de resultados del cuarto trimestre de 2019 para Transportadora de Gas Internacional y Cálidda.

La presentación de hoy se dividirá en dos partes, la primera será realizada por Adriana Munevar, vicepresidenta financiera de TGI, y a quien aprovechó la oportunidad para presentar oficialmente. Adriana se unió al equipo de TGI en diciembre de 2019, y cuenta con una amplia trayectoria en el sector de Oil and Gas.

En esta oportunidad también nos acompañan Juan Pablo Henao, vicepresidente comercial, Luis Alfredo Serrato, gerente de regulación, Adolfo Ospina, gerente de contabilidad, Juan Camilo Guayana, quien se venía desempeñando en la dirección de planeación financiera de TGI y recientemente asumió como director, así como otros líderes de las áreas financieras de regulación y operativas de TGI.

La presentación se divide en tres partes, primero nuestra vicepresidenta financiera introducirá los hechos más destacados del año 2019, así como el cuarto trimestre, y las actualizaciones relevantes.

Seguidamente se expondrá el desempeño operacional y financiero de TGI durante el año 2019, y del cuarto trimestre. Para concluir la conferencia de TGI nos complacerá abrir la convocatoria de preguntas y respuestas.

Posteriormente la segunda parte será presentada por Mario Caballero, director financiero de Cálidda, y quien se unió a nuestro equipo en enero de este año, ahora paso la llamada a nuestra vicepresidenta financiera de TGI, Adriana Munevar.

Adriana Munevar: Buenos días a todos, y bienvenidos a la teleconferencia de resultados del año 2019, así como del cuarto trimestre del mismo año, mirando la agenda tenemos cuatro temas, iniciaremos comentándoles hechos relevantes. Después hablaremos del desempeño financiero y operacional de TGI, después sobre los proyectos de inversión y finalmente haremos la sesión de preguntas y respuestas como lo menciono Valeria.

Iniciando con los hechos relevantes, desde el punto de vista del desempeño financiero, durante el año 2019 TGI continuó consolidándose como la empresa líder de transporte de gas en Colombia, alcanzando un crecimiento de ingresos anuales, equivalente al 6.1%, principalmente debido al cambio en la pareja de cargos de un contrato específico, del 100% variable, a 100% fijo, también por mayores volúmenes transportados, y por la actualización de la tarifa de transporte vía indexación.

Así mismo tuvimos una disminución de suspensiones por mantenimientos programados, o eventos de fuerza mayor versus el año anterior, contando así con una mayor disponibilidad para nuestros clientes remitentes y menores penalidades.

Por su parte los costos tuvieron un incremento de 2.5% durante el 2019, principalmente como resultado de mayor costo en gas combustible, la dinámica de mantenimiento de la compañía, incremento de depreciaciones y amortizaciones por activaciones, y menores costos de estudios que estaban asociados con el loop Armenia.

Teniendo en cuenta el mayor crecimiento de los ingresos que ya les mencioné, respecto a los costos de operación, el margen bruto de la compañía paso de 62.7% en 2018, a 64% en 2019, reflejando así una dinámica operativa positiva. Por otra parte, el primero de enero de 2019 se realizó la adopción de la NIIF 16. Esta tuvo un efecto positivo en el EBITDA, debido a la reducción de costos y gastos por arrendamiento, los cuales fueron reclasificados a la cuenta depreciaciones y amortizaciones.

Respecto a los gastos de administración y operacionales netos, estos tuvieron un aumento de USD\$2.9 millones equivalente a 10.4%, jalonado principalmente por un mayor deterioro de cartera, calculado bajo la metodología de la NIIF 9, y disminución de otros ingresos provenientes en el 2018 principalmente de recuperaciones por **[unintelligible 00:04:58]**.

Adicionalmente estos efectos se ven compensados en una alta proporción por la disminución en otros gastos, asociados en su mayoría a honorarios profesionales en servicios de acompañamiento legal, y a aquellos que se derivaron de la operación de manejo de la deuda, realizada en noviembre 2018.

Como efecto de todo esto, el margen operacional tuvo un incremento de 1.1% desde 56.4% en 2018 a 57.5% en 2019, lo cual refleja un desempeño operacional y administrativo que es congruente con lo mencionado anteriormente, respecto al aumento de ingresos, y una adecuada gestión de costos y gastos operacionales. En cuanto al EBITDA anual, TGI presento un incremento en 2019 de 9.6% hasta alcanzar los USD\$360.4 millones, y un margen EBITDA de 76.9% el cual es 2.4% superior al registrado en el 2018.

Respecto al gasto no operacional neto, es importante mencionar que durante el 2019 TGI registro una pérdida por inversión en asociadas, proporcional a su participación en Contugas por un valor de USD\$22.9 millones, adicionalmente realizó una capitalización en diciembre de dicha compañía por un monto de USD\$21.7 millones.

También resaltamos que durante 2019 las tres agencias calificadoras Moody's, Fitch Ratings y Standard and Poor's ratificaron las calificaciones de TGI en grado de inversión así, calificación del bono en B, doble A tres, con perspectiva estable por parte de Moody's, calificación corporativa y del bono por Fitch Ratings en triple B, con perspectiva estable, y calificación corporativa Standard and Poor's en triple B menos, con perspectiva estable.

Finalmente, durante el último trimestre de 2019, y en comparación con el mismo periodo del 2018, TGI tuvo un aumento de 5.8% en sus ingresos, y su margen EBITDA

creció 1.5 puntos porcentuales, a 71.1%, adicionalmente realizó el pago de la segunda cuota de dividendos del año, por USD\$39.8 millones.

Pasamos a la página siguiente, a los hechos relevantes del desempeño estratégico, y como noticia muy positiva para la industria de gas natural en Colombia, durante el primer trimestre 2019 se anunció la extensión del pico y placa para vehículos que usan este combustible, lo cual se ve complementado con la aprobación interna por parte de TGI de nuevos acuerdos para promocionar el GNV, entre los periodos de agosto 2019 y noviembre de 2021.

Dichos acuerdos fueron alcanzados y suscritos con importantes actores del sector en Colombia, Vanti, EPM, Gases de Occidente, Eficaz, Gases del Llano, y **[unintelligible 00:08:10]** así mismo recibimos con entusiasmo la entrada en operación de vehículos a GNV, operados por Transmilenio, el transporte masivo en la ciudad de Bogotá.

Respecto a nuestro relacionamiento con comunidades, tuvimos la oportunidad de avanzar en las relaciones y diagnóstico de comunidades indígenas en el área de influencia del sector Ballena, en el departamento de La Guajira, también realizamos la suscripción del contrato para el primer proyecto de obras por impuestos, por un valor COP\$8.500 millones para la construcción y optimización de las redes del sistema del acueducto en la cabecera urbana del municipio de La Paz, ubicado en el departamento del Cesar.

Por otra parte, TGI logro renovar los contratos de Cusiana - Sabana y Ballena - Barrancabermeja, por un valor estimado de USD\$40 millones, adicionalmente durante el tercer trimestre del año TGI, la ACP y distintos comercializadores tuvieron en segundo taller que buscaba abordar temas comerciales, de infraestructura para la conexión y el desarrollo de nuevos campos petroleros y gasíferos.

En la misma línea resaltamos la realización del foro TGI en el mes de noviembre, en el cual se abordaron temas relacionados con el título del gas en Suramérica, las perspectivas del sector y su potencial en Colombia, contando con la participación de la presidente de Grupo de Energía de Bogotá como ponente, así como con importantes líderes gremiales del gobierno colombiano y de compañías del sector como proveedores, distribuidores y clientes. Moviéndonos ahora a los hechos relevantes del desempeño operacional y según lo expuesto anteriormente se realizó la entrega de los puntos de salida de Floresta en Boyacá y Paratebuena, Cundinamarca durante el primer trimestre del año.

Entró en operación el realineamiento el gasoducto Gualanday - Dina en el mismo trimestre y se terminaron las obras de trabajos de adecuación en las estaciones de comprensión de Vasconia – Miraflores - Puente Guillermo durante el tercer trimestre del año.

También resaltamos que en el tercer trimestre de 2019 y con información entregada por TGI, la CREG abrió expediente para determinación de valor eficiente de inversión y AO&M para cuatro proyectos IPAT.

Para el cuarto trimestre del año entraron en operación por reposición de ramales, el ramal Yarigüies -Puerto Wilches y el ramal Pompeya, mientras que los avances del proyecto Cusiana fase IV continúan de acuerdo al cronograma establecido y en ese

sentido el loop Puerto Romero-Vasconia de 46 millones de pies cúbicos día tuvo terminación mecánica el 21 de diciembre.

También nos gustaría resaltar que durante el año 2019, TGI no presentó ningún caso de fatalidades durante la ejecución de obras y en su desempeño operativo lo cual demuestra excelentes prácticas de seguridad en el trabajo, así como nuestro firme compromiso con los pilares corporativos que compartimos todas las compañías que hacen parte de Grupo Energía de Bogotá.

Seguimos entonces con la segunda parte de la agenda que es el desempeño financiero y operacional. En la página nueve iniciando con los ingresos vemos que TGI presenta unos ingresos muy estables durante el año 2019, como vemos en la gráfica de la izquierda los ingresos del año 2019 alcanzaron los USD\$468.8 millones mostrando un incremento del 6.1% versus el año anterior.

Principalmente por, como ya lo había mencionado, cambio de pareja de cargos al 100% fijo en un contrato específico, menores suspensiones por mantenimiento y/o fuerza mayor que generaron una mayor disponibilidad para nuestros clientes, por la indexación de precios en las tarifas de transporte del año 2019 y por mayores volúmenes promedio transportado.

De la misma manera si miramos trimestre a trimestre la comparación del cuarto trimestre de 2019 versus 2018 los ingresos crecieron USD\$6.4 millones, es decir, un incremento del 5.8% y las razones principales fueron la indexación de tarifas, mayores desvíos y contrataciones y las menores suspensiones que ya habíamos mencionado también.

Si miramos la gráfica inferior izquierda vemos que los sectores, distribuidor, refinería, térmico y vehicular lideraron la demanda de TGI durante el año 2019 representando el 96.1% de los ingresos.

Si miramos la gráfica inferior derecha podemos notar que en el cuarto trimestre del 2019 el 91.5% de los ingresos se relacionaron con cargos por capacidad y AO&M 5.7% por cargos variables y 2.8% por otros y también en la otra gráfica que el 67.8% fueron ingresos indexados en dólares y 32.2 en moneda colombiana.

En la página siete. En la gráfica superior vemos el comportamiento del EBITDA y margen EBITDA. Como ya había mencionado en los hechos relevantes el EBITDA anual de TGI en 2019 fue USD\$360.4 millones, con un incremento del 9.6% versus el año 2018 y el margen EBITDA fue de 76.9%, 2.4 puntos porcentuales mayores al 2018 gracias al incremento en los ingresos y un incremento menor en los gastos operacionales.

Se observó un mismo comportamiento, si miramos el efecto trimestre, el cuarto trimestre 2018 versus cuarto trimestre 2019 donde el EBITDA tuvo un incremento del 8% y el margen EBITDA alcanzó el 71.1% con un incremento de 1.5 puntos porcentuales.

Si miramos la gráfica inferior izquierda con la utilidad operacional en el año 2019 versus 2018, en el año 2019 la utilidad alcanzó USD\$269.4 millones mostrando un incremento de 8% versus el año anterior y trimestre a trimestre también hubo un

incremento de 12.3%, realmente aquí la historia es muy similar, debido al incremento en ingresos, una muy buena gestión de costos y gastos por parte de la compañía y una reducción importante en los gastos administrativos y operacionales ya que hubo menores gastos en estudios y gestión ambiental y menores gastos asociados con todo el tema de la operación de la deuda que se llevó a cabo en el 2018.

Moviéndonos a la utilidad neta, en el 2019 la utilidad neta fue de USD\$125.9 millones, tuvimos una disminución del 7.4% versus el año anterior y si miramos el efecto trimestre a trimestre también vemos una disminución importante. Aquí lo que queremos resaltar es que en el año 2018 hubo un efecto positivo significativo en el impuesto de renta de TGI producto de la reemisión de los bonos que llevamos a cabo en noviembre del 2018, efecto que obviamente no estuvo presente en el 2019.

Nos movemos a la página 11, donde tenemos los rubros representativos o más significativos del balance, pero antes de mirar ese detalle quiero mencionar que debido a la disciplina de TGI en su manejo financiero se recibió durante el 2019 la ratificación de su grado de inversión por parte de las tres agencias calificadoras como lo mencioné en los hechos relevantes.

Si miramos la gráfica superior izquierda aquí tenemos el efectivo y equivalentes donde TGI cerró el año con un nivel mayor digamos en su disponible versus el año anterior, debido nuevamente a los mayores ingresos y menores pagos relacionados con todos los temas financieros durante el 2018.

Si miramos la gráfica de abajo izquierda, su propiedad planta y equipo se mantiene muy estable en los últimos años y pasando a la parte de pasivos y patrimonio también podemos observar una estabilidad y aquí quiero mencionar que en 2019 TGI completó el 100% del pago de la deuda de su crédito sindicado, el saldo restante era USD\$40 millones que se pagaron durante el año 2019, sin embargo en la gráfica no se alcanza a ver el efecto por la materialidad comparada con el 100% de su estructura de deuda.

Esto nos lleva a la siguiente página, donde hablamos del perfil de deudas. En la primera gráfica a mano izquierda lo que vemos es que el perfil de deuda de la compañía está en un 66.1% en los bonos que equivalen a USD\$750 millones, 32.6% en un crédito inter-compañías por USD\$370 millones, aproximadamente USD\$9 millones que equivalen al 0.8% está en leasing y renting y la nueva parte digamos en este año son USD\$6 millones que corresponden a la implementación de la NIIF 16, en donde el efecto más significativo es el arrendamiento del gasoducto de La Sabana.

En las otras gráficas lo que observamos es que TGI mantiene unos indicadores muy consistentes, muy holgados frente al límites razonables de endeudamiento que han sido revisados con las calificadoras y por tanto nos sentimos confortables.

Nos movemos a la página 13. Ahora hablando de desempeño operacional y aquí básicamente la historia es muy similar a la de los trimestres anteriores, la longitud total de la red de gasoductos de TGI se mantiene constante, con 3.994 kilómetros al cierre del año 2019 y el volumen transportado de igual manera 484 millones de pies cúbicos día.

Nos movemos a la página 14. Aquí historia muy similar, la capacidad total estable 792 millones de pies cúbicos día, al igual que la capacidad contratada en firme que cerró

con 712 millones de pies cúbicos día y el factor de uso en el último trimestre fue de 53.9%.

Pasamos ahora a los proyectos de inversión. Tenemos acá dos proyectos significativos, el primero que ustedes ya conocerán Cusiana fase IV cuyo objetivo es aumentar la capacidad de transporte de gas natural en 58 millones de pies cúbicos día entre Cusiana y Vasconia, un proyecto que implica una inversión de aproximadamente USD\$92 millones, el Capex total ejecutado a la fecha es de USD\$57.3 millones y en términos de entrada en operación, durante el año 2018 ya se había dado la entrada de la estación Puente Guillermo.

En el año 2019, en el cuarto trimestre se completó, de acuerdo a lo planeado, la terminación mecánica del loop Puerto Romero-Vasconia y para este año se tiene planeada la entrada de los loop Puente Guillermo-La Belleza y el Porvenir-Miraflores.

El otro proyecto es la reposición de cuatro ramales por cumplimiento de vida útil normativa, donde la inversión es aproximadamente USD\$11.3 millones, el Capex total ejecutado a la fecha fue de USD\$5.8 millones y en términos de las entradas en ejecución, en el cuarto trimestre de 2019 entraron los ramales de Yarigüies -Puerto Wilches y Pompeya y para el 2020 tenemos planeado que entren el resto de ramales.

Finalmente, los proyectos que están en el panorama de TGI, tenemos dos grupos de proyectos, el primero son los proyectos IPAT, que son de primera opción para TGI de acuerdo con todas las resoluciones vigentes. Aquí tenemos el loop Mariquita-Gualanday, la bidireccionalidad Yumbo-Mariquita, el proyecto compresor ramal Jamundí y Aguas Abajo y la bidireccionalidad Ballena-Barranca, aproximadamente la inversión estimada en estos proyectos es de USD\$130 millones según el plan borrador de abastecimiento.

El otro proyecto, en donde TGI está a la espera de la publicación de los pliegos definitivos, es el de la Planta de Regasificación del Pacífico y el gasoducto Buenaventura-Yumbo, donde la inversión estimada es de USD\$575 millones, según el plan borrador de abastecimiento. En este momento estamos a la espera de la publicación de los pliegos por parte del gobierno, con esto damos por terminada la presentación de parte nuestra y abrimos a la opción de preguntas.

Operadora: A partir de este momento comenzará la sesión de preguntas, las cuales se pueden realizar en español o inglés. Si tiene una pregunta, por favor presione *1 en su teléfono. Si desea retirarse de la lista de espera, por favor presione la tecla #. Recuerde, si usted tiene alguna pregunta por favor presione *1. En este momento tenemos a Nicolás Erazo de Credicorp Capital.

Nicolás Erazo: Muy buenos días para todos, gracias, Adriana por la presentación. Tengo tres preguntas, quisiera ir una por una si me lo permiten. Hablando del margen EBITDA, vemos que se elevó el margen EBITDA 1.5 puntos porcentuales en comparación al cuarto trimestre del 2018, sin embargo, esto implica una cierta caída frente al trimestre anterior, el tercer trimestre del 2019 en 5.4 puntos porcentuales y de 16.3 puntos porcentuales en comparación al primer trimestre del 2019.

La pregunta es ¿si tenemos alguna estacionalidad en estos costos durante el cuarto trimestre o hacia la segunda mitad del año? y ¿cuál podría ser la variación de ese

margen frente a los que vimos en el comienzo del año y en el tercer trimestre? Muchas gracias.

Adriana Munevar: Buenos días. Realmente, la respuesta es que sí. Normalmente en la operación hay una estacionalidad en costos y gastos, es una estacionalidad natural, creo yo por el avance del año, cuando inicia el año los proyectos empiezan su proceso normal de desarrollo y hacia finales del año está la ejecución en pleno y eso lo vemos reflejado en los costos, gastos y obviamente en el margen.

Así que es una tendencia muy normal si miras el año 2018 a nivel trimestre-trimestre versus el 2019 trimestre-trimestre y es esperable que en este año se vea una tendencia muy similar.

Nicolás Erazo: La segunda pregunta es, recientemente se inauguró la planta FlexaPort, de gas licuado de petróleo, el cual es un combustible que puede encontrarse a un menor precio que el GLP importado, ¿ustedes consideran que esto pueda ser un posible sustituto para el gas natural para el mercado que tienen en la costa Caribe?

Juan Pablo Henao: Hola Nicolás, te habla Juan Pablo Henao, del área comercial de TGI. Definitivamente tenemos el GLP como un sustituto en nuestra matriz de riesgos, siempre hemos convivido con GLP, gas natural, carbón y muchas fuentes energéticas. Estamos viviendo una estacionalidad muy baja del Mont Belvieu, es un precio muy bajo, pero también estamos viendo un Henry Hub en niveles de USD\$1.7 por millón de BTU. Estamos viendo un comportamiento muy similar entre GLP y gas natural, ellos atienden con esa planta probablemente unos nichos muy específicos. No queremos subestimar al GLP, pero entendemos que es para atender nada estructural por ahora.

Lo tenemos en el radar absolutamente como tú lo mencionas, pero también confiamos en que los precios de GLP, los costos de regasificación, de licuefacción y el transporte internacional, le van a traer muchas más competitividades a la cadena de gas natural. Si hiciéramos hoy una cadena total del gas, con USD\$1.7 de Henry Hub estaríamos con unos precios muy competitivos para el mercado.

No obstante eso, nosotros lo tenemos y los distribuidores de acá en Colombia, lo han visibilizado en el último trimestre o la última mitad del año y es estar muy pendientes todos como cadena unidos tanto productores, transportadores y distribuidores para unir esfuerzos y de alguna forma mitigar cualquier sustitución que pudiera haber en nuestra zona. Nosotros, en particular en la costa, como tú lo mencionas, es más un nicho de otro transportador y otro distribuidor, pero eso no quiere decir que no estemos muy atentos a lo que pueda pasar hacia el interior del país donde centramos nuestra operación.

Nicolás Erazo: Perfecto, Juan Pablo, muchas gracias. Una última pregunta, es acerca de Contugas y es saber qué podemos esperar de esta operación, saber cómo esperan realizar mayores inversiones para estos años, si lo que seguimos viendo probablemente puedan ser pérdidas contables y digamos, si nos pueden decir detalladamente, ¿cómo ha sido el flujo de caja de esta operación durante los últimos años? ¿si ha presentado un flujo de caja negativo o positivo o neutro? ¿cómo lo podemos ver?

Valeria Marconi: Hola Nicolás, con Valeria, ¿cómo estás?

Nicolás Erazo: Bien, gracias.

Valeria Marconi: Digamos que lo que hemos venido tratando de informarle siempre, porque esto es una realidad que viene desde hace un tiempo y se va a mantener muy probablemente durante un par de años, pero es que Contugas es un activo que se sobredimensionó en su momento y consecuentemente la utilización que hay hoy de esa infraestructura es supremamente inferior para la que estaba planeada, porque estaba planeada para unos desarrollos industriales bastante importantes en la zona en la que atiende que no se han dado.

Inversiones por el momento, nosotros no, tanto al nivel de TGI como de GEB, que somos los dos accionistas de Contugas, no tenemos proyectado ninguna inversión adicional a lo que pueda requerir específicamente el mantenimiento básico de la operación y si acaso algún proyecto pequeño que se desarrolle en pro de maximizar la utilización de la infraestructura.

El tema de las demandas de capital, los impairments y posteriores descapitalizaciones, que es lo que estamos viendo en este último trimestre, provienen de la evaluación del deterioro del activo.

¿Cómo se hace eso? Con base en una proyección, en unas proyecciones financieras que se traen a valor presente, se compara el valor de la inversión con estas precisiones y ahí calculamos el deterioro. ¿Qué ha pasado? Que en nuestras proyecciones puede estar un proyecto, creo que lo hemos hablado en algunos momentos, que es esta Planta Térmica Humay, sin embargo, esta planta todavía en la medida que no se dé el cierre financiero de esa planta, digamos que, se va corriendo y corriendo las proyecciones eventuales que tenemos de ingreso.

Eso determina mucho este impairment y ese impairment es lo que hace que se demande el tema de las capitalizaciones tanto por parte de TGI como de GEB, pero digamos que, aparte de eso no hay más inversiones adicionales en el activo por el momento.

Nicolás Erazo: Muchas gracias a todos.

Operadora: En este momento tenemos a Diego Buitrago, de Bancolombia.

Diego Buitrago: Buenos días, muchas gracias por la presentación. Quería saber, respecto al contrato que cambio de pareja de cargos, ¿qué tan significativo es ese contrato dentro de todos los contratos de venta de TGI? Eso de cara a poder anticipar qué podemos esperar para los próximos años o al menos para el 2020, en esa composición de ingresos entre fijo y variable para TGI, vimos como en este trimestre hubo una menor sensibilidad al mayor volumen transportado, ¿está explicado por ese cambio en ese contrato?

También me gustaría saber un poco, ¿cuál es el guidance de CAPEX y de inversiones para 2020? Por último, el tema de la planta de regasificación en el Pacífico, y ahora se está abriendo el debate en el país de la posibilidad de otra planta de regasificación

en La Guajira, quisiera saber cuál es la opinión de ustedes respecto a ese tema, muchas gracias.

Juan Pablo Henao: Hola Diego, nuevamente Juan Pablo, el cambio que hubo en el contrato no es una posición importante contractual, son 14 millones de pies cúbicos día de la capacidad contratada que tiene TGI, y fue una sustitución que hubo de un contrato que tenía una térmica por un distribuidor en la zona suroccidental, lo visibilizamos en los resultados, pero no va a ser ni la tendencia, ni va a ser el comportamiento del mercado hacia adelante.

Con respecto a las plantas, tú me repites un segundo lo que mencionaste, la pregunta.

Diego Buitrago: Ya, digamos que no solo se está hablando de la planta de regasificación del Pacífico, sino también la posibilidad de una planta de regasificación en La Guajira. Quería saber cuál la opinión de ustedes de si son necesarias o vamos a tener exceso de plantas de regasificación, o un excedente, hacer como un backup, por si el tema del Pacífico se complica, no, no sé, necesito alguna opinión al respecto.

Juan Pablo Henao: Mira lo que pasa, Colombia se está internacionalizando en el mercado del gas natural, ya tenemos la primera planta desde el 2016 en Cartagena, esta va a ser una segunda planta probablemente en el Pacífico, y si sigue como viene el éxito exploratorio de Colombia en sus bloques de yacimientos convencionales y no convencionales en el onshore, definitivamente vamos a necesitar atender la demanda con gas importado.

Entonces esto de alguna forma es como respuesta a los resultados exploratorios de todos los productores en el país. En la medida que tengamos mejores desarrollos y gas doméstico, la preferencia de todos nosotros, obviamente los colombianos y el país, es seguir desarrollando esas fuentes.

En función de que pase de aquí al 2023, 2024, cuando en teoría está el primer corte entre oferta y demanda, podría uno tener una mayor claridad, de qué pasaría con La Guajira hacia el 2028 o finales de la década, como lo sugiere el plan de abastecimiento.

Sí, definitivamente Colombia se va a internacionalizar, se está internacionalizando desde hace varios años, desde el 2016, en temas de gas, hay oportunidades de gas importado me refiero, hay muchas oportunidades estamos viendo unos precios y una sobreoferta regional muy importante, que también pueda traerle beneficios a toda la cadena de la demanda.

La necesidad de eso para responderte finalmente, es en función del éxito exploratorio de los productores, de cómo se siga comportando el crecimiento de la demanda nacional y de los resultados que tengamos tanto en el onshore como en el offshore, y los no convencionales que podrán desarrollarse también en los próximos años.

Diego Buitrago: Por último del tema de la planta de regasificación, en el cronograma de la CREG, se espera y en lo que ustedes mencionan, en este primer trimestre del 20, se abrieran los pliegos de la licitación. Ya nos quedan 27 días de este trimestre, digamos, ¿hay confianza de que el proceso inicia este trimestre? O, ¿cómo están viendo ustedes eso al interior de la CREG?

Juan Pablo Henao: Que estuviera este trimestre, pero ustedes han visto también el comportamiento un poco de los últimos meses, entonces ser muy precavidos, obviamente optimistas de que esto va a salir muy pronto, pero no les podríamos decir una fecha exacta, ha habido unos cambios también en la dirección de la CREG, de la UPME, y eso también puede generar algunos retrocesos internos.

Estamos muy expectantes, solamente esos pliegos creemos que van en la dirección correcta y que eso debería estar muy próximamente, no te podría decir que el 31 de marzo seguro, pero sí debería ser en esta primera mitad del año es lo que entendemos, entonces todos muy atentos a que eso ocurra, porque al final es como una de las oportunidades que mencionaba Adriana, en donde quisiéramos participar en ese proceso competitivo por la planta de regasificación y el gasoducto.

Operadora: En estos momentos tenemos a Andrés Duarte de Corficolombiana.

Andrés Duarte: Buenos días, muchas gracias por la presentación y por tomar mis preguntas. Tengo tres preguntas. La primera es, si ustedes tienen un análisis de confiabilidad reciente del ingreso total por tarifas, con respecto a un posible cambio en el WACC regulatorio, si eso está, ¿cómo lo tienen actualmente? Por favor puede recordarme si la revisión también está incluyendo la valoración de los activos o solamente en la tasa.

La segunda pregunta es relacionada con el gasoducto que está planteando Canacol que entiendo que es de 100 millones de pies cúbicos, y en mi opinión eso se va a quedar corto, no por dudas en la empresa necesariamente, sino por las regiones que conecta, quisiera saber, en este caso, ¿cómo se procede? Si se pone un tubo paralelo o si se amplía el actual, es como para entender más o menos cuál sería el procedimiento.

La última es si me podían recordar por favor, cómo era la financiación de la Regasificadora del Pacífico, entiendo que tanto el recibo de licuefacción final, como a través de él vendrían siendo los generadores que dan respaldo único con gas. Muchísimas gracias.

Luis Alfredo Serrato: Hola Andrés con Luis Alfredo Serrato. Al respecto de la primera pregunta sobre la expectativa del WACC, como sabemos la última metodología de cálculo del WACC del 2015 de la Resolución 095, tomando solamente esa metodología, la caída del WACC podría causar una reducción de ingresos que podría llegar a ser hasta del 17%, sin considerar nada más, sin considerar revaloración de activos, ni nada por el estilo.

No obstante el año pasado, desde el cuarto trimestre, la CREG decidió revisar ese cálculo de metodología del WACC. Toda la industria le hizo los comentarios respectivos, indicándoles que había errores en ese cálculo, que había problemas del SUBRE que causó una subremodelación, la CREG aceptó el tema, empezó la etapa de revisión del cálculo del WACC.

Realizó y presentó un estudio en diciembre del año pasado y en la agenda regulatoria tiene una modificación del cálculo del WACC, entre el primer trimestre y segundo trimestre de este año, ahí esperamos que salga la modificación de la metodología definitiva.

El WACC sube notablemente con la propuesta del consultor, pero hay que esperar a que la CREG tome la decisión definitiva sobre qué aspectos del estudio del consultor tomará para cambiar la metodología de cálculo, eso en cuanto al WACC, hay buenas expectativas para este año sobre el WACC.

En cuanto a si incluye el valor de los activos o no, sabes que cuando un activo termina vida útil normativa, es revalorado a nuevo, por la Comisión de Regulación. En este momento TGI está en ese proceso, en el proceso de valoración de los activos que terminaron vida útil normativa, el punto, el estado actual de esa valoración es que el perito ya los valoró y le entregó la información a la CREG, y está en etapa de revisión por parte de la CREG.

Tenemos muy buenas expectativas sobre el tema, pero hay que esperar a que la CREG se pronuncie al respecto.

Sobre la tercera pregunta, se la voy a responder de una vez, es la financiación de la Regasificadora del Pacífico, la remodelación. Como está la regulación, la propuesta regulatoria, la manera en que se espera que se remunere esa regasificadora es a través de un pago que realicen los usuarios beneficiarios.

La UPME determina quienes son los usuarios que se beneficiarían con esa planta de regasificación y ello sería a través de un pago de una estampilla ponderada por decirlo así, pagarían esa remuneración, sin embargo dado que se espera que parte de esa capacidad de regasificación sea contratada, una vez se contrate esa capacidad de regasificación esos contratos lo que causaran es una disminución en el pago que tienen que hacer los usuarios beneficiarios del todo el país, no sé si responde tu pregunta.

Andrés Duarte: La circular en donde está para complementar lo que me explicó.

Luis Alfredo Serrato: Una parte la puedes ver en la resolución 107 de 2017, y hay una propuesta de regulación que está en la 182 del mismo año.

Andrés Duarte: Listo, gracias.

Luis Alfredo Serrato: Okay.

Operadora: En estos momentos no tenemos más preguntas, ahora le cedo la palabra a Mario Caballero director de finanzas de Cálidda, señor Caballero puede comenzar.

Mario Caballero: Buenos días a todos y gracias por acompañarnos hoy, en nombre de la compañía me gustaría darle la bienvenida a la llamada de resultados del cuarto trimestre del 2019 de Cálidda. Me gustaría comenzar esta presentación ofreciéndole una visión general de los logros de nuestro negocio durante los últimos 12 meses.

Durante 2019 hemos alcanzado varios hitos, siendo de gran relevancia la aprobación de la modificación al plan quinquenal de inversiones 2018-2022. Lo que nos permitirá acelerar el proceso de masificación de gas natural, para que una mayor cantidad de personas pueda beneficiarse con el acceso de esta energía económica, segura y limpia.

Igualmente logramos un record de conexiones anuales, brindando el acceso al gas natural 191.466 nuevos usuarios, cerrando el año con un total 952.682 clientes habilitados, esto significa que a diciembre 2019, 3.8 millones de personas ya disfrutaban de los beneficios del gas natural en nuestra zona concesión.

En línea con lo anterior hemos logrado ingresos operacionales de USD\$718 millones lo que significó un incremento de 6.4% frente al 2018, así mismo realizamos una nueva emisión de bonos corporativos por S/342 millones a tasas competitivas. Lo que nos permitió obtener los recursos financieros para cumplir con nuestro plan de inversiones del 2019.

Finalmente obtuvimos en reconocimiento de diversos grupos de interés, apareciendo en la posición 24 del ranking merco reputación escalando 18 posiciones con respecto al 2018, a la vez que obtuvimos la ratificación de nuestra calificación de riesgo internacional de grado de inversión por parte de las principales agencia internacionales, estos resultados nos indican que estamos en el camino correcto para seguir logrando crecimiento con sostenibilidad.

Con esta breve introducción, por favor sígame a la página cinco para revisar los resultados claves obtenidos durante 2019. En la parte inferior de la diapositiva, tenemos dos gráficos, que resumen nuestros resultados en operacional y financiero, con respecto a los resultados operacionales al cierre del 2019, llegamos a los 952.682 clientes, obteniendo un crecimiento del 25% versus el 2018.

Como resultado de este incremento en clientes el volumen facturado, aumento 1%, llegando un total 784 millones pies cúbicos día. Respecto de la extensión de la red, esta creció un 15%. Llegando a un total de 11.166 kilómetros de infraestructura en tuberías subterránea, un incremento de 1.464 kilómetros durante los últimos 12 meses.

En relación con nuestro resultado financiero alcanzamos un total de USD\$718 millones en ingresos, además nuestros ingresos ajustados totales, que son nuestros ingresos menos concepto pass through, lograron un total de USD\$308 millones, ambos en comparación con los resultados a 2018, corresponde a un crecimiento de 6 y 11% respectivamente, nuestro EBITDA alcanzo los USD\$171 millones, lo que representa un crecimiento del 7%, explicado principalmente por el volumen incremental asociado a las nuevas conexiones residenciales así como un incremento del 7% en la tarifa de distribución.

Finalmente nuestra utilidad neta llego a USD\$83 millones, un crecimiento del 20% versus 2018. Por favor síganme a la página siete donde revisaremos nuestro desempeño comercial.

Como se puede observar en las diferentes graficas, Cálidda continua construyendo una base incremental de clientes en todos los segmentos que sirve, en el segmento industrial Cálidda alcanzó 670 clientes industriales de los cuales 44 fueron conectados al sistema de distribución durante los últimos 12 meses. En caso del segmento GNV cuatro estaciones fueron conectadas a nuestro sistema de distribución, durante los últimos 12 meses, alcanzando un total 279 estaciones.

Es importante mencionar que las estaciones de Kennedy suministran gas natural a más 194.000 vehículos en la ciudad de Lima y Callao al cierre del 2019. En el segmento residencial y comercial al cierre de 2019, Cálidda tenía conectados a más de 950.000 clientes en 41 distritos de Lima y Callao, de los cuales más de 188.000 clientes residenciales y 2.400 comercios fueron conectados durante los últimos 12 meses.

Finalmente en el segmento de generación de energía eléctrica, Cálidda mantiene como clientes a todas las plantas de generación térmica a gas natural, dentro de su área de concesión.

Como se ha mencionado en llamadas anteriores desde el 2016, la mayoría de los nuevos clientes residenciales se han beneficiado por dos subsidios establecidos por el gobierno peruano, que facilitan el acceso al gas natural en el Perú, cubriendo hasta el 100% de los costes de conexión. Al cierre de 2019, cerca de 97% de los hogares han accedido a estos programas.

Por favor síganme ahora a la siguiente diapositiva para revisar el volumen histórico facturado, como se muestra en este gráfico el volumen facturado en el 2019 alcanzó un total de 784 millones pies cúbicos día, que es 5 millones pies cúbicos día más que el volumen facturado en 2018, este crecimiento proviene principalmente de las nuevas conexiones en el sector residencial y comercial, adicionalmente es importante mencionar que el 80% del volumen total facturado corresponde a los contratos take or pay. Los mismos que permiten reducir el impacto de la volatilidad estacional asociada principalmente a la demanda de las grandes generadora eléctricas.

Pasando a la siguiente diapositiva encontraremos el desglose de nuestro volumen por segmento de clientes. En términos del crecimiento durante los últimos cuatro años el segmento más dinámico viene siendo el residencial y comercial, en el que el volumen facturado aumento en 23.2% explicado por la exitosa adición más de 188.000 clientes en los últimos 12 meses, las estaciones de Kennedy, el segmento industrial y el de generación eléctrica también muestra un crecimiento positivo, en niveles entre 2% y 4.5%.

Pasando nuestro desempeño operacional en la diapositiva 11. Vemos que el sistema de distribución de Cálidda ha alcanzado una extensión de 11.176 kilómetros de ductos subterráneos, de los cuales 1.474 kilómetros fueron construidos durante el último año, de ese total 22 kilómetros corresponden a la red de acero de alta presión y 1.452 kilómetros a la red polietileno de baja presión.

Como resultado de esta expansión la tasa de penetración que se calcula cuantificando los clientes conectados, sobre el número de clientes potenciales ubicados frente a la red de distribución ha llegado a un nivel del 88%. Lo que resulta en un incremento de 18 puntos porcentuales desde finales 2017. Al cierre de 2019, Cálidda ha conectado a 956.000 clientes, con una concesión se incorpora un potencial de 2.5 millones de conexiones, Cálidda aun cuenta con un mercado importante por cubrir.

Pasando a la siguiente diapositiva se puede ver en el primer grafico a la izquierda que el volumen de gas natural distribuido a través de nuestra red de clientes regulados e independientes fue de 292 millones pies cúbicos día, esto representa el 70% de la

capacidad de nuestro sistema que va desde el city gate en Lurín hasta Ventanilla al norte Lima.

De este volumen, nuestro clientes regulados demandaron 161 millones pies cúbicos día, equivalente al 68% del suministro de gas contratado por Cálidda con Pluspetrol y al 70% del transporte contratado con TGP. Respecto de los clientes independientes ubicados al sur del city gate de Lurín y que en su mayoría se encuentran representados por grandes generadoras eléctricas, su consumo fue de 282 millones pies cúbicos día durante el 2019. Esas métricas confirman que Cálidda sigue asegurando una capacidad apropiada para la distribución de gas tanto para sus clientes regulados como independientes.

Por favor acompáñenme ahora a la sección final de la presentación, para revisar el desempeño financiero de la organización. En la lámina 14 encontraran tres gráficos que representan nuestro volumen facturado, nuestros ingresos por distribución y nuestros ingresos ajustados al cierre de 2019.

En el primer grafico a la izquierda se observa que el sector residencial y comercial representó el 2.2% del volumen facturado. Sin embargo en términos de los ingresos de distribución este segmento explica el 16.6%, más aún cuando añadimos los ingresos por servicios de instalación el segmento residencial y comercial pasa a representar el 37.4% de nuestros ingresos ajustados.

Por otro lado, si bien el segmento de generación eléctrica representa el 72.6% del volumen facturado, su participación disminuye al 46.3% de los ingresos de distribución y 29% de los ingresos ajustados.

Con esto, al cierre del 2019, Cálidda continúa desarrollando fuentes de ingresos diversificados. Siguiendo con las métricas financieras, en las siguientes diapositivas se resumen nuestros principales resultados financieros de los últimos 5 años. Los ingresos totales incluyendo el concepto pass through llegaron a los USD\$718 millones, lo que representó un crecimiento del 6% versus 2018.

Los ingresos ajustados crecieron un 11%, pasando de USD\$278 millones a USD\$308 millones. El EBITDA cerró en 2019 en USD\$171 millones, reflejando una tasa promedio de crecimiento en los últimos cinco años del 13%. Así mismo la inversión en Capex se ha venido acelerando a niveles de USD\$120 millones por año.

Como consecuencia de estos resultados, los fondos de operación de Cálidda cerraron el 2019 en USD\$114 millones con un crecimiento promedio de 18.4% durante los últimos cinco años.

En la siguiente dispositiva se observa que el ratio deuda capital y el ratio deuda EBITDA subieron ligeramente a niveles del 62% y 3.2 principalmente explicados por la emisión en septiembre del 2019 en un bono local por S/342 millones destinados al financiamiento de Capex. Es importante mencionar que el ratio deuda EBITDA aún se mantiene por debajo de nuestro objetivo interno de 3.5. Adicionalmente nuestra cobertura de intereses se ha mantenido por encima del múltiplo de ocho y el ratio de fondos de operación a deuda neta por encima del 20%.

Pasando a la diapositiva final se puede apreciar que los vencimientos de deuda están dentro del periodo de la concesión. Los bonos, tanto internacionales como locales contemplan vencimientos en los años 2023, 2028 y 2029. Así mismo la deuda bancaria refleja amortizaciones programadas hasta finales del 2022. El patrimonio y activo total cerraron en niveles de 335 millones y 981 millones respectivamente.

La utilidad neta del 2019 fue de 83 millones con un crecimiento de 20% versus el 2018. Con esto dicho me gustaría cerrar, reiterando que durante el 2019 Cálida superó sus expectativas, estableciendo un record histórico de condiciones anuales y acelerando el proyecto de gasificación de Lima y el Callao. Agradecemos por su tiempo y abrimos la sesión para atender sus preguntas.

Operadora: Gracias, a partir de este momento comienza la sesión de preguntas. Las cuales las pueden realizar en español o inglés. Tiene una pregunta, por favor presione *1 en su teléfono. Tenemos a Nicolás Erazo, director de Credicorp Capital.

Nicolás Erazo: Muy buenos días, tengo tres temas de los cuales quisiera realizar unas preguntas. El primer tema es el volumen por cliente, ya que vimos que los volúmenes aumentaron en un 1% en comparación al 2018. La base de clientes incrementó por otro lado el 25%. Esto nos indicaría que el volumen por persona o por cliente presentó una disminución y quería preguntar si esto le puede preocupar a ustedes o a qué se debe esa diferencia o esa disminución del volumen por cliente facturado.

La siguiente es el tema de los contratos, ¿cómo están esos contratos take or pay con sus clientes y también con sus proveedores? Si nos pueden indicar por favor la vida útil en promedio que manejan esos contratos.

El último tema es el precio del gas y de sus sustitutos. Ya que sabemos que las tarifas de gas natural suelen estar subsidiadas para ciertos clientes, consideramos si esto puede tener algún cambio, si eso puede continuar o por el contrario el subsidio puede aumentar. Por último, sin este subsidio, el gas licuado de petróleo sería un sustituto al gas natural. Muchas gracias.

Mario Caballero: Muchas gracias Nicolás por las preguntas, voy a empezar por la última. Respecto de los precios de gas y la comparación también con el sustituto. Los subsidios que se han dado para lo que es gas natural en Lima correspondieron inicialmente a las 100.000 primeras conexiones residenciales o de hogares que se tuvieron en la concesión. Este subsidio cubrió aproximadamente unos ocho años de vida de consumo de gas para quienes lo recibieron.

Hoy en día esas personas, esos hogares ya no gozan de ese subsidio y más aún los cerca de 800.000 nuevos clientes que hemos conectado, no tuvieron acceso al mismo. Una de las razones justamente por las cuales es aún bastante atractivo el gas natural en Lima es porque justamente cuando tu lo comparas excluyendo el subsidio versus el GLP, ese se encuentra más o menos en un 30% por debajo de su valor. No sé si estoy respondiendo tu pregunta para pasar a la siguiente.

Nicolás Erazo: Sí.

Mario Caballero: Paso a la de los contratos. Nosotros tenemos contratos take or pay primero que nada con dos proveedores críticos, uno es Club Petrol y el otro es Transportadora Gas del Perú, TGP. Estos contratos tienen vida hasta el 2033 que es cuando expira la concesión. Respecto de nuestros clientes, el grueso de nuestros clientes que básicamente estaba concentrado en centrales termoeléctricas mantiene contratos con nosotros también con una expiración del 2033.

Hay algunos que tienen expiración en 2031, 2026, pero son la minoría. El grueso común total tiene también un vencimiento al fin de la concesión.

Respecto de tu pregunta por los volúmenes por cliente. En realidad nosotros no hemos observado que el volumen por persona o cliente haya disminuido. Se mantiene en niveles de 15 pies cúbicos día.

El por qué tú observas un crecimiento tan elevado en el total de clientes y un crecimiento bajo en el volumen, está básicamente asociado a de dónde viene justamente ese crecimiento, que es básicamente un cliente residencial.

Un cliente que tiene un consumo bastante pequeño en comparación con la otra base de clientes que ya hemos cubierto. Para que tengas un margen de referencia, una persona está consumiendo 15 pies cúbicos día contra una termoeléctrica que te puede estar consumiendo entre 80 millones a 140 millones de pies cúbicos día. En realidad corresponde a la fuente de la cual está viniendo el crecimiento que hoy en día es el cliente residencial.

Nicolás Erazo: Si me permiten hacer un follow-up en la última pregunta sobre el volumen por cliente, vemos que el volumen facturado únicamente se elevó un 1%, pero la base de clientes se elevó en un 25%. Gran parte de esos clientes obviamente vienen de residenciales y eso nos daría una disminución del volumen facturado por cliente.

Eso es lo que estoy preguntando, esa disminución que vemos por el volumen por cliente, si es preocupante, si vemos esa tendencia a dónde podía ir, qué sustituto están usando las personas sino es gas.

Mario Caballero: Ese punto es correcto y es correcta tu apreciación, este promedio está bajando gradualmente y de cara a las mayores conexiones que vayamos haciendo, nosotros esperamos llegar a cubrir cerca de dos millones de clientes de cara al 2025, eso debería de traer progresivamente una caída menor, pero es algo que ya se tiene contemplado en las proyecciones y que no significa que vaya a impactar de una manera material en esos resultados.

Nicolás Erazo: Listo, perfecto gracias.

Operadora: Tenemos a Camilo Roldán, de Davivienda Corredores. Camilo si su línea está en mute, por favor abra su línea.

Camilo Roldán: Aló, buenos días. ¿Cómo están? Muchas gracias por la presentación, quisiera saber si ahorita Cálidda se encuentra participando en licitaciones en otras regiones en Perú y la otra pregunta que tengo es sobre una guía del Capex estimado para este año, muchas gracias.

Mario Caballero: Hola Camilo, gracias por las preguntas. Nosotros tenemos un Capex programado para este año de alrededor de 120 millones y respecto a la primera pregunta, Cálidda está participando en una licitación, es la licitación de siete regiones, todavía no tenemos indicaciones sobre los resultados de la misma pero somos parte del proceso.

Camilo Roldán: Mucha gracias, ¿de Capex?

Mario Caballero: USD\$120 millones.

Camilo Roldán: Muchísimas gracias.

Mario Caballero: De nada.

Operadora: En este momento no tenemos más preguntas.

Valeria Marconi: Buenos días a todos otra vez. Les damos las gracias por atender esta conferencia y como siempre en el área de Relación con Inversionistas quedamos a su disposición para atender o canalizar cualquier inquietud o requerimiento adicional que pueda presentarse tanto respecto a TGI como para Cálidda y para las demás compañías que hacen parte de Grupo Energía. Que tengan un buen día.

Operadora: Gracias a todos, le recordamos que la información correspondiente a la entrega de resultados de TGI y Cálidda se encuentra disponible en la página web de Grupo Energía Bogotá, damos fin a la conferencia del día de hoy. Si quieren escuchar esa conferencia nuevamente por favor contacte a la compañía, gracias por participar, pueden colgar ahora.