

TGI & Cálidda Conferencia de Resultados 2Q 2020 **20 de agosto de 2020**

Valeria Marconi: Buenos días a todos, soy Valeria Marconi, los que no me conocen, Gerente de Relación con el Inversionista del Grupo Energía Bogotá. Les damos la bienvenida a esta Conferencia de Resultados del segundo trimestre del 2020 de TGI & Cálidda. Les doy un saludo muy especial por la cámara; sin embargo, les quería comentar que en este momento voy a desconectarla para mejorar la conectividad y proceder al desarrollo de esta reunión.

Como primera medida, esta es la primera vez que estamos utilizando Microsoft Teams para la llamada. Les agradecemos por favor identificarse con su nombre y empresa para poder identificarlos en la sección de preguntas y respuestas.

La llamada será realizada en español; sin embargo, durante la sesión de preguntas y respuestas se atenderán preguntas en español y en inglés, que pueden formular a través del Chat. Por favor tengan en cuenta que esta teleconferencia está siendo grabada.

La presentación de hoy será realizada por Adriana Munévar, Vicepresidenta Financiera de TGI, y Mario Caballero, Director Financiero Cálidda. Igualmente, contamos con la participación de los líderes de diferentes áreas, que estarán atentos a responder sus inquietudes.

La presentación se divide en dos partes: Primero, Adriana Munévar realizará la presentación de TGI y abriremos la sección de preguntas correspondiente. Posteriormente, Mario Caballero realizará la presentación de Cálidda e igualmente abriremos la sección correspondiente a preguntas.

Ahora doy la palabra a Adriana Munévar.

Adriana Munévar: Gracias Valeria. Buenos días para todos, bienvenidos a la videoconferencia de resultados del segundo trimestre de 2020. En mi caso les compartiré los resultados de TGI. Un trimestre que sin duda ha sido atípico para todos nosotros; en ese sentido, primero que todo espero que todos se encuentren muy bien y segundo, a través de la presentación, estaremos compartiéndoles el impacto y la manera como hemos estado gestionando esta nueva realidad. Con eso entonces empiezo con la presentación.

Iniciando con la agenda, compartiremos con ustedes los hechos relevantes de este trimestre, una revisión del desempeño financiero y operacional de TGI, luego les actualizaremos sobre los proyectos de inversión de la empresa; también, obviamente como ya mencionaba, compartiremos una actualización de las expectativas relacionadas con el impacto por Covid-19, que ya habíamos iniciado digamos la discusión en el trimestre anterior y, finalmente y como siempre, tendremos una sección de preguntas y respuestas.

Dando paso a los hechos relevantes, hemos querido iniciar precisamente con todos los temas relacionados con la gestión que TGI ha hecho alrededor de esta nueva realidad del Covid-19, principalmente porque como lo mencionaba, es el hecho más relevante que marca este trimestre para todos nosotros. En ese sentido, tenemos aquí los principales hechos. El primero de ellos habla sobre el establecimiento de una política comercial transitoria, la cual nace como resultado de la Resolución 042 de la CREG, que busca mitigar los efectos de la fuerte caída en la demanda de gas natural; esta resolución sale a principios de abril, en ese momento ya se estaba presentando una caída significativa de la demanda de gas, debido principalmente a las medidas del aislamiento, y después de un análisis muy juicioso desde el punto de vista comercial, jurídico y financiero, TGI decide establecer esta política comercial transitoria, que lo que permite es cambiar de manera temporal la pareja de cargos en los contratos, pero solamente en la capacidad transportada que esté directamente impactada por el Covid-19.

Desde el punto de vista del impacto financiero, ya en las siguientes paginas vamos a compartirles; pero definitivamente esta política muestra la proactividad de la empresa en buscar una solución que

aporte al país y que también mitigue un impacto que pudiera ser más grande para la empresa, ya que en ese momento la mayoría de remitentes ya habían declarado fuerzas mayores.

El segundo tema que queremos compartir acá es la aprobación y la implementación en un 100% de los protocolos de bioseguridad, principalmente en la ejecución de todos los contratos de obra e interventoría que tenemos en ejecución. Ustedes recordaran hace un trimestre que habíamos suspendido la mayoría de estos contratos y, a través del trimestre, lo que hicimos fue muy rápidamente implementar todos los protocolos, y poder iniciar nuestra operación de manera segura. También, obviamente se ha hecho un seguimiento continuo desde el punto de vista de salud a colaboradores, contratistas, clientes y aunque posterior al trimestre, muy relevante mencionar que Bureau Veritas Colombia otorgó el Sello SAFE GUARD al Grupo Energía de Bogotá y a TGI el 6 de julio, el cual hace relación con todas las medidas de aseguramiento de los protocolos de bioseguridad relacionados con el Covid-19.

Desde el punto de vista financiero, Fitch Ratings afirmó la calificación “BBB”, con perspectiva estable, reflejando para TGI el fuerte vínculo que tiene con el Grupo Energía Bogotá, la casa matriz. Por otro lado, en este trimestre también hicimos el pago del 50% de dividendos a nuestra casa matriz, por COP185.000 mm; este pago estaba originalmente planeado para el mes de julio, pero se anticipó y se llevó a cabo en el mes de mayo. También otro pago significativo que llevamos a cabo fue el relacionado con el impuesto de renta del 2019; se hicieron varios pagos a través del semestre, pero los principales fueron durante este trimestre, para completar USD70 mm. Posterior al trimestre tuvimos una revisión financiera de Moody’s, donde afirmó la calificación del bono de TGI en “Baa3”, con perspectiva estable.

Desde el punto de vista de desempeño operacional y estratégico, se reiniciaron el 100% de los contratos que habíamos suspendido, como ya les habíamos comentado, y todos nuestros proyectos que están en ejecución, ya más adelante les contaremos un mayor detalle.

Por otro lado, aunque los primeros días o meses de la pandemia nos la pasamos revisando el impacto para el 2020, también durante todo este trimestre la empresa se centró en visitar la estrategia para el periodo 2027, con una perspectiva de crecimiento importante, y ya a hoy esa revisión fue aprobada por la junta directiva de TGI. Finalmente, Pacto Global otorgó un reconocimiento al Grupo de Energía Bogotá por las buenas prácticas de desarrollo sostenible y anticorrupción y TGI también está reconocida dentro de este título, por el trabajo relacionado con esta materia.

Nos movemos entonces a la revisión del desempeño financiero y operacional. Como vemos aquí en la gráfica, los ingresos en el segundo trimestre del 2020 para TGI ascendieron a USD105 mm, USD12 mm por debajo de los ingresos del mismo trimestre del año anterior. Aquí básicamente esa disminución está directamente relacionada con el impacto del Covid-19, como lo comentaba anteriormente, una disminución significativa en la demanda por la pandemia, por el aislamiento, conlleva a la CREG a emitir esta resolución 042, con base en la cual TGI establece su política comercial transitoria y como lo mencionaba antes es una decisión bastante analizada y lo que permitió fue lograr, digamos unos acuerdos de una manera muy exitosa con los remitentes. De manera que esa política entró en vigencia desde el mismo abril, estuvo en vigencia durante todo el trimestre y nos ha permitido tener una recuperación de cartera bastante positiva; no hemos tenido ningún problema desde el punto de vista de recuperación de cartera, ya que tenemos un acuerdo bastante fuerte con los remitentes.

Desde el punto de vista de ingresos por sector, en la gráfica de abajo en la parte izquierda, vemos que los sectores de distribuidores, refinería y térmico siguen siendo los más relevantes desde el punto de ingresos para la compañía. En este trimestre lo que vemos es un incremento en el sector otros, que básicamente se relaciona con el incremento de la demanda en el sector térmico, el cual utilizó contratos de otros, para recibir el servicio de transporte, y es importante resaltar que, aunque estimábamos un impacto más grande de la demanda, este tema del mayor consumo térmico nos ayudó positivamente en los resultados que estamos viendo en el segundo trimestre. En la gráfica de

la derecha, abajo, vemos que los ingresos por cargo y por moneda en líneas generales mantienen unos porcentajes similares a los que vemos en la historia de TGI, así que hay no voy a entrar en mayor detalle.

Moviéndonos a la siguiente página, que nos muestra el EBITDA que ascendió a USD80 mm, si vemos también USD12 mm por debajo de los resultados del segundo trimestre del 2019, vemos claramente la relación con el impacto de los ingresos por el Covid y lo mismo en la utilidad operacional, la cual ascendió a USD56 mm, 12 mm por debajo de los resultados del segundo trimestre del 2019. A mano derecha tenemos el cuadro de la utilidad neta, la cual cerró con USD14 mm, USD28 mm por debajo de la utilidad neta que presentamos en el segundo trimestre del 2019 y aquí hay tres factores principales: el primero, USD12 mm de disminución que vienen de la utilidad operacional; por otro lado, tuvimos un impacto negativo por diferencia en cambio al comparar los resultados del mismo trimestre del año anterior con los de este año en aproximadamente USD7 mm; también tuvimos un impacto negativo en junio de este año, relacionado con un ajuste al impuesto de renta del 2019, ya que la provisión había quedado por debajo en USD8 mm.

En esta diapositiva estamos viendo las partidas de balance y la estructura de capital. Aquí importante resaltar nuevamente que Fitch Ratings afirmó la calificación de TGI en "BBB", con perspectiva estable, reflejando el fuerte vínculo con la casa matriz como lo había mencionado. Por otro lado, Moody's también afirmó la calificación del bono de TGI en "Baa3", con perspectiva estable y, a pesar de las circunstancias y de los menores ingresos como les mencioné, la compañía ha mantenido unos muy buenos niveles de liquidez; como ven ahí, el efectivo cerró en USD67 mm, inclusive después de haber hecho pagos significativos como los que ya mencioné inicialmente, que incluyen el 50% de los pagos de los dividendos y el pago del impuesto de renta.

A nivel de estructura de capital y patrimonio no hemos tenido cambios significativos.

Desde el punto de vista de deuda, aquí también hemos mantenido estable esa composición; debido a esa buena posición de liquidez no hemos requerido aumentar nuestra posición de deuda en este año y en ese sentido todos los ratios EBITDA, Deuda/EBITDA, EBITDA/Gastos financieros, todos se mantienen dentro de los límites recomendados por las calificadoras; existe un pequeño decrecimiento debido al impacto en el EBITDA que estamos experimentando, pero como pueden ver no es un impacto significativo en nuestras métricas.

Ya pasando al desempeño operacional, el único cambio que vemos acá en el trimestre está relacionado con el volumen transportado; en el segundo trimestre transportamos 431 Mpcd, descenso nuevamente relacionado directamente con la caída de la demanda por la pandemia, y el resto de indicadores permanecen estables versus los reportados en el trimestre anterior como lo podemos ver en las gráficas.

Moviéndonos a hablar sobre los proyectos de inversión, en esta gráfica estamos viendo los proyectos que están en ejecución en este momento, son los mismos que veíamos el trimestre pasado. El primero es Cusiana Fase IV, el cual busca aumentar la capacidad de transporte de gas natural en 58 Mpcd entre Cusiana y Vasconia, la inversión total de este proyecto es de USD92,3 mm y el CAPEX ejecutado a la fecha asciende a USD63,6 mm; como podemos ver, el avance físico de la obra al cierre de junio es de 84.8% y los únicos tramos que están pendientes de ser completados son los de Puente Guillermo - La Belleza y El Porvenir - Miraflores, los cuales aportarían 12 Mpcd y están planeados para ser completados en el primer trimestre del 2021.

El segundo proyecto es el de Reposición de Ramales, que es por cumplimiento de vida útil normativa; esa inversión total está estimada en USD11,6 mm, se han ejecutado USD9,9 mm al cierre de junio, el avance fue del 86,3% y el último ramal es el único que está por ser completado, el Ramal Galán - Casabe - Yondó, el cual se espera completar en este mes, en el mes de agosto. Aquí obviamente menciono más adelante lo retomaré, el avance nuestros proyectos se impactó en el segundo trimestre, por el tema del Covid-19 y las medidas de aislamiento, pero ya hoy como lo había dicho se encuentran reactivadas todas estas obras.

Mirando el panorama de proyectos de TGI, estas oportunidades son las mismas que traíamos el trimestre anterior, se dividen en dos grupos. La primera son los proyectos IPAT, los cuales son de primera opción para TGI, estos incluyen el Loop Mariquita – Gualanday, la Bidireccionalidad Yumbo – Mariquita, el Proyecto Compresor Ramal Jamundí - Aguas Abajo y la Bidireccionalidad Ballena – Barranca; en estos estamos en espera de que el Ministerio de Minas y Energía emita la actualización del plan. El segundo es la Planta Regasificadora del Pacífico y el Gasoducto de Buenaventura, ahí si tenemos una actualización y es que la UPME publicó los nuevos pliegos para comentarios en el mes de julio; el 17 de julio, TGI en conjunto con Enagas, envió sus comentarios, todavía hay unos temas importantes por aclarar, incluyendo todo el tema de balance de riesgos, que a hoy están todos en manos del inversionista y estamos en espera de las respuestas y de que la UPME saque ya los pliegos definitivos.

En el lado derecho vemos un mapa que nos muestra toda la infraestructura de TGI y también nos muestra las reservas de gas natural; también ahí tenemos una actualización, en donde en este trimestre disminuyeron nuevamente las reservas probadas y la relación de reservas producción está por debajo de 9 años.

Entramos a hablar sobre la actualización de las expectativas que ya habíamos compartido con ustedes hace tres meses, en relación con el impacto del Covid-19. Esta primera diapositiva muestra los riesgos que identificamos desde un principio y las medias o impactos que han generado para la compañía. El primer riesgo obviamente es la gente y la posible afectación de la salud de colaboradores, contratistas y proveedores. En términos de medidas el aislamiento obligatorio ha sido importante y ha generado un impacto importante para nuestro negocio y en ese sentido, como ya lo mencioné, en este trimestre obtuvimos el sello Safe Guard, con la implementación de todos los lineamientos y medidas de bioseguridad generados por el gobierno. A hoy ya tenemos mucho más colaboradores que están en campo, se han reactivado todas las actividades críticas de mantenimiento, los proyectos y seguimos haciendo un control muy detallado de la salud de nuestros colaboradores y contratistas, y obviamente también aún permanece gran parte de los colaboradores de la empresa trabajando desde casa.

En términos de demanda, gobierno y regulación, como ya lo mencionaba, la caída de la demanda de gas que fue aproximadamente del 25%, generó una serie de medidas transitorias regulatorias, con el fin de buscar alivios para los usuarios finales y la industria. En el caso nuestro específicamente es la resolución 042, que abrió la posibilidad de revisar los contratos de manera temporal; allí, como ya les mencionaba, hemos tenido una disminución de ingresos en este trimestre más o menos del 10% y lo que se tiene estimado para el resto del año versus el plan original de la compañía es una disminución del 10%.

También hubo otra resolución que es la 060 sobre la financiación al segmento regulado, que también tiene un impacto para TGI, pero ese impacto es bastante menor. En términos de OPEX y CAPEX ya lo habíamos mencionado en la revisión del trimestre pasado, tuvimos que suspender y/o retrasar el desarrollo de varias actividades de mantenimiento, si no todas en ese momento, y los cronogramas de los proyectos de infraestructura. A hoy, desde el mes de mayo se reiniciaron el 100% de los contratos que estaban suspendidos y todos los proyectos se encuentran en ejecución. En términos de OPEX estamos anticipando una disminución del 10%, ya que como empresa obviamente tuvimos que hacer una revisión detallada de las oportunidades de ahorro para compensar ese impacto en ingresos que estamos experimentando.

Y en otros, el gobierno de Colombia había estado analizando la posibilidad de congelar la TRM para efectos de cálculos de la tarifa, pero en realidad ese riesgo no se materializó y ya con el cambio en la perspectiva de devaluación a hoy no vemos esa posibilidad.

En términos de expectativas financieras y ya resumiendo, los ingresos, como lo mencioné, en realidad han tenido un mejor comportamiento de lo que nosotros inicialmente alcanzamos a proyectar, en gran parte por ese mayor despacho térmico que sucedió en el mes de mayo y junio, y

en ese sentido la capacidad de transporte afectada ha sido menor de lo esperado y el impacto de los ingresos ha sido menor. Sin embargo, debido a la situación de esa política comercial que inició en abril y a hoy está extendida hasta septiembre del 2020, lo que visualizamos, como ya lo mencioné, es una disminución en los ingresos versus el plan inicial de la compañía en un 10%.

En términos de provisión de cartera, el recaudo se ha comportado de acuerdo con lo esperado, no hemos tenido ningún impacto negativo en la cartera así que la mantenemos en niveles muy aceptables. En costos y gastos, como lo mencioné anteriormente, definimos un plan riguroso de ahorros para compensar esa disminución de los ingresos y hemos logrado implementarlo exitosamente. En los resultados a la fecha se evidencian esos ahorros, que, si lo vemos ya hacia la proyección del año completo, también representa un 10% versus el plan.

Y la posición de caja como resultado de estas medidas, es que hemos mantenido una posición muy sólida, y a hoy no prevemos necesidades de financiamiento en el resto del año.

Con eso entonces damos apertura a la sección de preguntas y respuestas. Agradecemos sus preguntas por el chat, y aquí ya dejo de compartir la presentación, para abrir a la sección de preguntas, me ayudarán los demás con las preguntas, que no las podía ver usando la presentación.

Valeria Marconi: Tranquila Adriana estoy acá revisando. Tenemos varias preguntas, creería que la gran mayoría hasta el momento están relacionadas con la resolución CREG 042, voy a leerlas para que Heliodoro nos haga el favor de la parte comercial de responder estas preguntas.

La primera que tenemos es de Diego Buitrago de Bancolombia, dice: gracias por la presentación, agradezco si nos pueden informar que tan significativos resultan los clientes que declararon suspensión por fuerza mayor y hasta cuando tendría impacto esta decisión. Respecto a la CREG 042 nos podrían explicar por favor en qué consiste el cambio en la pareja de cargos, quizás es aumentar o disminuir la relación fijo-variable. Hay avance respecto a la renovación de contratos que se vencen este año. Por otra parte, también muy relacionada, creo que incluso está abarcada en la pregunta anterior, pero de todas maneras la leo, de Camilo Roldan de Corredores Davivienda: ¿Los alivios recibidos por los clientes hasta cuándo van? y ¿Nos podrían dar un poco más de detalle en qué consisten estos dos? Y finalmente también Nicolas Erazo de Credicorp Capital, su pregunta también está relacionada con la resolución CREG, indicando qué duración tiene, si solamente es el 2020 o si esta duración acaso tiene una fecha estimada para todos los contratos.

En conclusión, Heliodoro si nos ayudas dando un poco de contexto sobre todas las consideraciones relevantes de la resolución CREG 042 y sus estimaciones en general.

Heliodoro Mayorga: Buenos días para todos. Bueno, con respecto a la primera pregunta, para mencionarles que una vez se decretó el aislamiento, 21 clientes nos declararon fuerza mayor, esos 21 clientes representan más del 90% de la capacidad contratada de TGI. Los clientes que no declararon fuerza mayor fueron aquellos clientes pequeños, de mercados principalmente residenciales. Vale la pena mencionar que estaban los grandes distribuidores, la refinería y todos aquellos agentes que tenían estaciones de servicio de gas natural vehicular. Con motivo de la declaración de fuerza mayor que también se hizo al productor, el productor decidió aceptarles las fuerzas mayores. Esta afectación en marzo fue de alrededor del 32% de la demanda total. Nosotros como TGI, lo que hicimos fue negar las fuerzas mayores y acogernos a la resolución 042, que permitió negociar los contratos de manera temporal en todo su contenido. Esta resolución da un plazo de modificación de contratos hasta noviembre de este año. La política comercial se estructuró básicamente en dos fases; la primera fase de tres meses y con una posibilidad de extensión de 3 meses adicionales, es decir hasta septiembre de este año; si bien la resolución permite dar esos beneficios hasta noviembre, nosotros en este momento lo tenemos estructurado hasta septiembre de este año. Todo depende de cómo evolucione el tema de la pandemia, y cómo el gobierno va extendiendo esta situación.

En cuanto a en que consiste la política comercial, básicamente como lo mencionó Adriana, en modificar la pareja de cargos de la parte directamente afectada; aquí tuvimos reuniones con los clientes, y con base en nuestra información y en la información de los clientes, determinamos exactamente en qué porcentaje se afectó la demanda de cada uno, de tal manera que aquellos clientes que tienen contratos con capacidad ociosa, no se incluyeran dentro de la aplicación de la política.

El cambio consiste básicamente en que la parte afectada pasa a una pareja de cargos 0-100, es decir, que paga únicamente el cargo de administración por operación y mantenimiento, pero en la medida que se vaya recuperando la demanda u oscile la demanda, la parte que se vaya recuperando vuelve a la pareja de cargos del contrato.

En cuanto a la contratación del próximo año básicamente quedó en stand by, porque hay incertidumbre en cuál va a ser la recuperación de la demanda actual. Lo que hemos visto es que abril fue el mes más crítico, en mayo-junio hubo una leve recuperación de la demanda, pero por otros factores y básicamente fue porque hubo una alerta de fenómeno del Niño y los generadores térmicos entraron a operar y parte de esas capacidades afectadas se fueron atender demanda térmica, pero esto fue básicamente para mayo-junio, ya en julio este efecto desapareció.

Espero con eso responder las preguntas.

Valeria Marconi: Heliodoro, muchas gracias. Hay otro par de preguntas que nos formularon por el chat, pero creo que están respondidas con la respuesta ya que dio Heliodoro. Voy a pasar a otras que son ya de un ámbito más financiero, y la primera es de Camilo Roldan de Davivienda Corredores: ¿Cuál es el impacto financiero, por decirlo así, de estas medidas, de la resolución CREG y los impactos también a nivel de capital de trabajo? Creería que Adriana nos puede ayudar con eso.

Adriana Munévar: Que pena Valeria, me repites la pregunta.

Valeria Marconi: Si, específicamente es: cómo se han visto incrementadas las necesidades de capital de trabajo por toda esta situación y si esperaríamos un incremento de deuda para financiar estas necesidades.

Adriana Munévar: Gracias Valeria. Bueno, como lo mencioné en la presentación, digamos que tenemos un impacto aproximadamente del 10% hacia abajo en los ingresos, pero como empresa hicimos un ejercicio muy juicioso buscando oportunidades de ahorro versus los gastos originalmente planeados en el presupuesto. Estamos comprometidos en presentar un ahorro también del 10% versus el plan y también por efecto de la pandemia, nuestras obras, los proyectos tuvieron un retraso y ahí también estamos capturando unos ahorros en términos de que no vamos a poder ejecutar algunos de los proyectos a la misma velocidad que se tenía planteada y por esa razón, en el año 2020 no estamos viendo un incremento en las necesidades de capital de trabajo y en consecuencia tampoco vemos la necesidad de adquirir una deuda adicional.

Valeria Marconi: Perfecto Adriana, muchas gracias. Tenemos otra pregunta financiera, creo que en esta nos va a ayudar Adolfo, es la siguiente, creo que es de Andrés Duarte de Corficolombiana: por favor dar un poco más de detalle sobre el impacto de la diferencia en cambio.

Adolfo Ospina: Buenos días, muchas gracias Valeria. El comportamiento de la diferencia en cambio es producto de la revaluación que nosotros tuvimos en el segundo trimestre de 2020 versus el segundo de 2019. Realmente la posición pasiva que nosotros tenemos en moneda diferente a la moneda funcional de la compañía que es el dólar, hace que ese impacto como tal por efectos de la diferencia en cambio sea en el 2020 con un efecto negativo y en el 2019 sea con un efecto positivo. Pero es realmente ocasionado por los temas de la posición pasiva, principalmente por la deuda en pesos que se tiene al cierre de junio, entre marzo y junio de cada uno de los años, por las cuentas por pagar por los dividendos y algunos pasivos que tenemos de provisiones dados en pesos.

Valeria Marconi: Perfecto Adolfo, muchas gracias. Ya la última pregunta que tenemos hasta el momento a menos de que quieran hacer algún follow up adicional, es también de Andrés Duarte de Corficolombiana, es una pregunta regulatoria y dice lo siguiente: ¿Que retraso en la actualización regulatoria esperan debido al Covid-19, en términos de wacc, regasificadora, otros proyectos importantes? Creería que Luis Alfredo Serrato nos puede colaborar con esta respuesta.

Luis Alfredo Serrato: Buenos días. Efectivamente hace dos días la comisión de regulación emitió la circular 076 de este año, reconociendo el atraso en la agenda regulatoria y emitiendo una nueva actualización de la agenda regulatoria para el segundo semestre de este año. En esta agenda aparecen temas importantes como la modificación del cálculo de la metodología del wacc y la metodología de remuneración y transporte y planea emitir tanto resolución para consulta en este segundo semestre como resolución definitiva también en este segundo semestre, eso respecto a temas de wacc y metodología del transporte.

En cuanto al tema de la regasificadora, es un tema más del resorte de la UPME y el Ministerio, aunque la CREG también piensa emitir alguna regulación al respecto en el segundo semestre. Respecto a esa emisión de la regasificadora lo que tenemos como información es que la UPME, como ya saben, emitió los DSI para comentarios, está haciendo los ajustes respectivos a esos DSI y pretende que se de apertura al proceso de la regasificadora en septiembre de este año. Obviamente ese es su plan, pero dependen de la emisión de la actualización del plan de abastecimiento por parte del Ministerio de Minas y Energía. Esos son como los cambios referentes a los dos temas que me plantearon en la pregunta.

Valeria Marconi: Perfecto Luis Alfredo, muchas gracias. En este momento veo que no tenemos más preguntas para TGI, de manera que doy paso a Mario Caballero para que comencemos con la sección correspondiente a Cálidda, su presentación y posterior sección de preguntas y respuestas. Adelante Mario.

Mario Caballero: Gracias Valeria. Buenos días a todos y gracias por acompañarnos hoy. En nombre de la compañía, me gustaría darles la bienvenida a la llamada de resultados del segundo trimestre del 2020 de Cálidda.

Espero que ustedes y sus familias estén muy bien dada la coyuntura excepcional que seguimos enfrentando en estos tiempos.

Me gustaría, las láminas se están, si se han colocado, si se están compartiendo por favor.

Valeria Marconi: No todavía Mario, pero ya te avisamos, ya creo que ahí viene.

Mario Caballero: Muchas gracias.

Me gustaría iniciar esta presentación compartiendo una actualización sobre cómo Cálidda viene enfrentando la coyuntura Covid-19.

En el marco de nuestros compromisos, nuestro sistema de distribución, se ha mantenido 100% operativo desde el inicio de la cuarentena. Esto nos ha permitido ser testigos y partícipes de la recuperación del mercado durante los últimos tres meses y en línea con la reapertura progresiva de la actividad económica. Es así que la demanda del segmento regulado conformado por hogares, industrias y el sector vehicular cerro el mes de Julio en 139 Mmpcd, lo que corresponde al 90% de la demanda regulada pre-cuarentena.

Asimismo, después de acondicionar todos nuestros protocolos de seguridad a lo requerido por la normativa de las autoridades locales, reiniciamos nuestras actividades de campo el 15 de junio. Al cierre de julio hemos ejecutado cerca de 5,000 nuevas conexiones con lo que nos encontramos nuevamente en una senda de recuperación progresiva y sostenida hacia niveles previos a los registrados en el mes de marzo de este año.

Respecto de nuestra atención a clientes, a partir del 8 de Julio hemos adicionado al canal de atención telefónico y digital, el presencial con la reapertura de nuestros centros de atención que nos han permitido recibir a cerca de 30,000 clientes al cierre de Julio. Adicionalmente, conscientes de que somos un servicio público que llega a las familias de zonas vulnerables y alineados con el Decreto de Urgencia 035-2020 emitido por el gobierno, Cálidda ha ejecutado el fraccionamiento de recibos residenciales correspondientes al periodo marzo - junio hasta en 24 meses, afianzando nuestro compromiso y acompañamiento de largo plazo para con nuestros clientes.

En relación al nivel de liquidez, Calidda tomó endeudamiento bancario de corto plazo por USD80 mm entre marzo y abril, el mismo que fue parcialmente cancelado como resultado de las mejoras en nuestra caja operativa. Al cierre de julio, mantenemos USD61 mm de endeudamiento bancario de corto plazo y una liquidez total por USD70 mm.

Finalmente, quisiera cerrar esta introducción ratificando el compromiso de Calidda para continuar con el proyecto de masificación de gas natural en el Perú. Hoy en día ya nos encontramos embarcados en una clara senda de recuperación y enfocados en volver a los niveles de operatividad previos a la cuarentena.

Por favor acompañenme ahora a revisar los resultados obtenidos durante el 2T 2020.

En la parte inferior de la diapositiva, se observan 2 gráficos que contienen nuestros resultados clave operacionales y financieros del 2T 2020 y 2T 2019.

Con respecto a los resultados operacionales, a junio de 2020 llegamos a más de 987mil clientes, añadiendo 135 mil clientes durante los últimos doce meses.

En cuanto al volumen facturado acumulado en el año, este disminuyó en un 11% en comparación con los resultados al 2T 2019, resultando en un total de 691 Mmpcd.

La longitud de la red creció en un 11%, alcanzando un total de 11,537 km de infraestructura en tuberías subterráneas, lo que representa un incremento de 1,130 km en los últimos doce meses.

Con respecto a nuestros resultados financieros, que se muestran en el segundo gráfico en la parte inferior derecha, obtuvimos un total de 267 millones de dólares en ingresos al cierre del segundo trimestre. Además, nuestros ingresos ajustados totales, que son nuestros ingresos menos conceptos *pass-through*, alcanzaron un total de 116 millones de dólares. Ambos, en comparación con los resultados del 2T 2019, tuvieron una disminución del 21% y 19% respectivamente. Finalmente, nuestro EBITDA alcanzó 74 millones de dólares, presentando una disminución del 10%. La caída en estas métricas es explicada principalmente por la inmovilización obligatoria que afectó los servicios de instalación y la demanda del volumen regulado, los mismos que hoy en día ya se encuentran en una senda de progresiva recuperación.

Por favor, síganme ahora hacia la revisión de nuestro desempeño comercial.

Como se puede observar en las diferentes gráficas, Cálidda continúa construyendo una base incremental de clientes en todos los segmentos que sirve.

En el segmento industrial, Cálidda alcanzó 680 clientes, de los cuales 38 fueron conectados al sistema de distribución durante los últimos 12 meses.

En el caso del segmento GNV, 3 estaciones fueron conectadas a nuestro sistema de distribución durante los últimos doce meses, alcanzando un total de 280 estaciones. Actualmente, las estaciones de GNV suministran gas natural a más de 163,000 vehiculos en la ciudad de Lima y Callao.

En el segmento residencial y comercial, Cálidda al cierre del 2T 2020 ha conectado a más de 987,000 clientes en 42 distritos de Lima y Callao, de los cuales más de 133 mil clientes residenciales y 1,800 comercios fueron conectados durante los últimos doce 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. A la fecha, cerca del 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 al 2T 2020 alcanzó un total de 691 Mmpcd, un 11% por debajo de lo facturado durante el 2019. Esta caída se debe principalmente al vencimiento del contrato de distribución con la generadora eléctrica Santa Rosa, así como la menor demanda en el sector GNV e industrial producto de la cuarentena obligatoria por el Covid-19, alcanzado el punto más bajo en abril y a partir del cual se ha evidenciado una recuperación progresiva como resultado de la reapertura de los sectores económicos.

Adicionalmente, es importante mencionar que el 77% 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 generadoras eléctricas.

Pasando a la siguiente diapositiva, encontraremos el desglose de nuestro volumen por segmento de cliente.

En términos del crecimiento durante los últimos 4 años, el segmento más dinámico viene siendo el residencial y comercial, en el que el volumen facturado aumentó en 21,7%, explicado por la exitosa adición de más de 133 mil clientes en los últimos doce meses. Las estaciones de GNV, el segmento industrial y el de generación eléctrica también muestran un crecimiento positivo y en niveles de entre el 1,0% y 5,0%.

Pasando a nuestro desempeño operacional, el sistema de distribución de Cálidda ha alcanzado una extensión de 11,537 km de ductos subterráneos, de los cuales 1,130 km fueron construidos durante los últimos doce meses. De este total, 20 km corresponde a la red de acero de alta presión y 1,110 km a la red de 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 89% lo que resulta en un incremento de 30 puntos porcentuales desde finales del 2016.

Al cierre de junio 2020, Calidda ha conectado a 988 mil clientes. Con una concesión que incorpora un potencial de 2.5 millones de conexiones, Cálidda aún cuenta con un mercado cautivo importante por cubrir.

Por favor, acompáñenme ahora a la sección final de la presentación para revisar el desempeño financiero de la organización.

En la siguiente diapositiva, encontrarán tres gráficos que representan nuestro volumen facturado, nuestros ingresos por distribución y nuestros ingresos ajustados a junio 2020.

En el primer gráfico a la izquierda, se observa que el sector residencial y comercial representó el 2,6% del volumen facturado. Sin embargo, en términos de los ingresos de distribución este segmento

explica el 20,0%. Más aún, cuando añadimos los ingresos por servicios de instalación, el segmento residencial y comercial pasan a representar el 31,0% de nuestros ingresos ajustados.

Por otro lado, si bien el segmento de generación eléctrica representa el 77,1% del volumen facturado, su participación disminuye al 48,0% de los ingresos de distribución, y 36,7% de los ingresos ajustados.

Con esto, al cierre del 2T 2020, Cálidda continúa desarrollando fuentes de ingresos diversificados.

Siguiendo con las métricas financieras, en la siguiente diapositiva se resumen nuestros principales resultados financieros de los últimos 4 años.

Los ingresos totales, incluyendo conceptos *pass-through*, llegaron a los USD647 mm lo que representa una disminución del 10% vs el 2019. Los ingresos ajustados disminuyeron 9% pasando de USD308 mm a USD281 mm.

El EBITDA de los doce últimos meses cerró al 1T 2020 en USD163 mm, reflejando una tasa promedio de crecimiento en los últimos 3 años del 11%.

La utilidad neta de los últimos doce meses fue de USD76 mm. Por último, los fondos de operación de Cálidda cerraron al 2T 2020 en USD109 mm con un crecimiento promedio de 10,5% durante los últimos 3 años.

En la siguiente diapositiva, se observa que el activo total al cierre del 2T 2020 se encuentran en niveles de USD1,118 mm, teniendo como principal fuente de crecimiento las inversiones en Capex asociadas a la expansión de la red de distribución y que en los últimos años se ha mantenido en niveles de entre USD85 mm y USD115 mm por año.

Asimismo, al cierre del 2T, tanto el pasivo como el patrimonio alcanzaron niveles USD822 mm y USD296 mm respectivamente.

Pasando a la diapositiva final, se puede apreciar que la deuda total al cierre del 2T 2020 se situó en niveles de USD610 mm, habiendo incrementado en USD61 mm durante el semestre como consecuencia de la activación de préstamos de corto plazo para resguardar la liquidez de la compañía durante el mayor periodo de incertidumbre.

Respecto de los vencimientos de deuda, estos se encuentran dentro del periodo de la concesión, tanto los bonos internacionales como locales contemplan vencimientos en los años 2023, 2028 y 2029. Por otro lado, la deuda bancaria que tiene como vencimiento USD67 mm en el 2021, se encuentra actualmente en evaluación para su refinanciamiento con un perfil de mediano plazo. Finalmente, al cierre del 2do trimestre contamos con aprox. USD61 mm en préstamos de corto plazo con vencimientos entre set-2020 y abr-2021. Estos créditos también se estarían reperfilando prontamente.

En relación al ratio Deuda/EBITDA, éste terminó el 2T en niveles de 3.8x, reflejando un incremento versus finales del 2019 como consecuencia de la deuda incremental de corto plazo y el impacto de la crisis del Covid-19. En lo que resta del año, esperamos que esta variable se deteriore ligeramente y se ubique en niveles 4x - 4.1x, para luego, en el 2021, retornar a niveles pre-covid y acercándonos a un múltiplo de 3.5x. Adicionalmente, nuestra cobertura de intereses se ha mantenido relativamente estable, reflejando un múltiplo de 7.2x.

Para concluir, me gustaría reafirmar el compromiso que en Cálidda mantenemos durante este periodo de crisis con nuestros colaboradores, clientes e inversionistas. A partir del segundo trimestre venimos experimentando una recuperación progresiva de la demanda del gas y del proceso constructivo y de conexiones. En esta senda, seguimos trabajando en fortalecer las medidas de

seguridad de nuestros equipos, la continuidad operativa del servicio de distribución de gas y la atención continua a nuestros clientes.

Con esto dicho, agradecemos su tiempo y abrimos la sesión para atender las preguntas que pudieran tener.

Valeria Marconi: Mario muchas gracias por tu presentación. Estamos aquí comenzando a recibir las preguntas, Andrés Duarte está formulando unas, démosle un minuto para que termine de hacerlo por favor y ya leo para responder.

La primera pregunta de Andrés Duarte de Corficolombiana es: expectativas sobre el crecimiento de la demanda por segmento para el cierre del año.

Mario Caballero: Muchas gracias por la pregunta. Nosotros básicamente pre-covid teníamos una demanda en el rango de 160 Mpcd; lo que tenemos hoy en día a la fecha es una demanda ya de 140 Mpcd, es decir, desde el punto más bajo que obtuvimos que fue en abril del 2020 y en el cual llegamos a 60 Mpcd y en donde básicamente todos los segmentos cayeron excepto el residencial, a la fecha hemos tenido una recuperación importante. Estos 140 Mpcd que tenemos hoy y que son más o menos los que esperamos a cierre de año, están bastante fundamentados en la recuperación del segmento industrial, el mantenimiento del nivel de demanda que se dio en el residencial y que no tuvo una caída; recuperación del segmento comercial y en cierta medida el del segmento vehicular y justamente es este segmento, el vehicular, en donde no esperamos aun, al menos hacia el cierre del 2020, una recuperación completa, básicamente esto asociado a que pues hoy en día tanto lo que es teletrabajo como las diferentes medidas que han tomado las compañías para poder reducir la presencia de trabajadores ha tenido un impacto, o viene teniendo un impacto en lo que es la movilidad digamos hacia niveles pre-covid. Esperaríamos que hacia finales del primer trimestre, entre primer trimestre y segundo trimestre del 2021, este diferencial vaya digamos achicándose, llevando el nivel de demanda nuevamente a niveles pre-covid y en el rango de estos 160 Mpcd.

Valeria Marconi: Perfecto Mario muchas gracias. Tenemos una segunda pregunta de Camilo Roldan de Davivienda Corredores, bueno de hecho son dos. La primera pregunta es: ¿Cuántos clientes esperan conectar en el 2020 y en el 2021? y la segunda, CAPEX para 2020 y el 2021.

Mario Caballero: Muchas gracias. Para el 2020 originalmente teníamos un plan de 195.000 nuevas conexiones. Justamente debido a que en el segundo trimestre se nos imposibilitó salir a la calle a continuar con nuestra actividad constructiva, tenemos un impacto que no lo vamos a poder recuperar totalmente en el año; estamos apuntando hoy en día a niveles de 90.000 conexiones para el 2020 y hacia el 2021 nuestro plan nos coloca nuevamente en el rango de 195.000 - 200.000 conexiones. Creo que lo importante acá, hablando de conexiones en particular, es que ya volvimos a la actividad constructiva, estamos en la calle, siguiendo todos los protocolos de seguridad; ya estamos ejecutando conexiones en sí y esto básicamente va a ir ahora por un periodo de recuperación progresiva. Y respecto del CAPEX que también está bastante ligado, nuestro plan original era llegar a una inversión de entre USD125 y USD130 mm para este año; ese nivel está bajando a niveles promedio entre USD80 mm y USD85 mm y hacia el próximo año volvemos nuevamente a nuestros niveles regulares de inversión que deberían de estar entre USD135 mm y USD140 mm.

Valeria Marconi: Muchas gracias, Mario. Tenemos ahora una pregunta de Felipe Torres de Bicecorp, es la siguiente: podría comentarnos respecto al nivel de caja al cierre del segundo trimestre de 2020 y comentar la situación general de liquidez.

Mario Caballero: Si, nosotros cuando estalló la crisis y el periodo de cuarentena por un tema de ser precavidos, activamos parte de nuestras líneas de crédito, levantamos en corto plazo aproximadamente USD80 mm. Lo que hemos podido observar claramente es que nuestro flujo de caja operativo se ha mantenido bastante bien durante este periodo. Al punto que ya decidimos hacia finales del segundo trimestre cancelar USD20 mm de estos USD80 mm que habíamos tomado originalmente. El nivel de liquidez que tenemos hoy en día está a niveles de USD70 mm y tenemos

USD10 mm generados por nuestra propia operativa que está muy alineada a lo que hemos siempre mantenido digamos históricamente. Creo que el mensaje acá es que si bien decidimos tomar el financiamiento de corto plazo para poder pararnos con una mejor posición hacia toda la incertidumbre, lo que estamos viendo en línea con la recuperación de todas las variables de demanda y también con la implementación de un plan de austeridad que hemos tenido desde muy temprano y que ha sido bastante adecuado, es que nuestra caja operativa se mantiene sólida y por ende, ya hemos pre cancelado de una manera bastante rápida una primera parte de este financiamiento de corto plazo y lo más probable es que lo hagamos hacia los siguientes meses también.

Valeria Marconi: Muchas gracias, Mario. Voy a realizar otra relacionada con el tema financiero, que es de Diego Buitrago de Bancolombia y posteriormente comienzan unas regulatorias. Para cerrar los asuntos financieros, pregunta Diego Buitrago de Bancolombia: ¿Cómo se puede explicar la caída en ingresos cercana a 20%, si los volúmenes lo hicieron en 11% y según se mencionó hay un componente alto de contratos *Take-or-pay*?

Mario Caballero: Si, en realidad eso también tiene un componente importante de lo que son instalaciones. Hay que recordar que dentro de los ingresos de Calidda si bien una parte importante está asociada a lo que es la demanda del gas, tenemos otro componente importante que corresponde al ingreso que se genera por las conexiones o las instalaciones y este no es necesariamente menor dentro del mix de ingresos; hemos tenido una caída en conexiones cerca del 45%, básicamente asociado al hecho que comentaba hace unos minutos de no poder salir a la calle y continuar con nuestra actividad constructiva y eso nos ha impactado de una manera igual de importante. Es por eso que se ve un diferencial entre lo que es caída volúmenes versus lo que es caída e ingresos.

Valeria Marconi: Muchas gracias, Mario. Vamos entonces con dos preguntas, las voy a leer digamos al tiempo, son del tema regulatorio. Una primera de Andrés Duarte, que pregunta: ¿Hay cambios regulatorios explicados por el Covid-19, esperados en Perú que afecten a Calidda? y la segunda que también muy relacionada de Felipe Torres de Bicecorp, podría comentarnos respecto a los cambios regulatorios en Perú a raíz de los diferentes proyectos de ley, que buscan retrasar el cobro de servicios básicos.

Mario Caballero: Lo que corresponde a lo que es fraccionamientos, hay un decreto de urgencia que fue emitido por el gobierno peruano, el 035, que básicamente lo que solicita es a las entidades de servicios públicos, tanto gas, luz, buscar para el segmento residencial, dar un fraccionamiento de hasta 24 meses para todo lo que ha correspondido a la facturación del periodo de la cuarentena básicamente. Nosotros, la verdad que hemos tomado esto de una manera bastante positiva porque creemos que es necesario durante este periodo. Hemos implementado el decreto de urgencia 035 en su totalidad; un punto importante ahí era que para ejecutar el fraccionamiento había un requerimiento previo que era el tener la lectura real de los diferentes medidores del segmento residencial, actividad que no podíamos realizar durante el periodo de cuarentena, justamente por lo que estábamos imposibilitados de salir a la calle; es así que a partir ya de finales de junio, julio cuando hemos podido salir nuevamente a realizar nuestras actividades de campo, uno de los principales focos ha sido poder cubrir todas las mediciones reales y con ello gatillar todo el proceso de fraccionamiento. Este proceso ya está bastante avanzado y hacia finales de este mes deberíamos estar cerrándolo para todo el segmento residencial.

Voy a ir también a comentar otros temas de carácter regulatorio, pero antes también quería aprovechar este punto para mencionar que independientemente de requerimientos regulatorios en lo que es fraccionamiento, como compañía para segmentos como el de industria o el de gas natural vehicular, hemos trabajado también en lo que son soluciones comerciales para fraccionamientos, ya a plazos mucho más agotados de 6 meses y eso la verdad no solo ha sido bastante bien recibido, sino que nos ha funcionado bastante bien; los fraccionamientos que hemos implementado vienen siendo respetados a cabalidad y eso nos ha permitido pues no solo mantener la relación con clientes sino también asegurar un flujo sostenido de caja. Respecto de otros pronunciamientos en lo

regulatorio, hubo un decreto de urgencia el 073 emitido por el Osinergmin, que básicamente habla sobre todo lo que corresponde al cálculo del costo medio del transporte. Este decreto fue emitido de manera inmediata, nosotros nos hemos acogido al mismo; sin embargo, no se siguió el procedimiento regular que se saca con diferentes reglamentaciones que básicamente permiten un periodo de comentarios con una prepublicación de unos entre 15 a 30 días. Como no se dio esa situación, si bien hemos adoptado el decreto, pues hoy en día ya lo estamos comentando y lo estamos revisando con el regulador y otros entes del gobierno para también digamos comentar sobre el mismo y dar nuestro punto de vista, pero por el momento es una medida temporal que hemos adoptado y que estamos evaluando.

Valeria Marconi: Perfecto Mario, muchísimas gracias. En este momento ya no tenemos más preguntas aquí en el chat, muchísimas gracias a todos los participantes externos por haber atendido esta conferencia de resultados, también a todos nuestros presentadores y las personas que nos acompañaron por estar atentas a cualquier pregunta por parte de los asistentes. Creo que salió muy bien esta conferencia, primera vez que utilizamos esta plataforma, espero haya sido también del agrado de todos, de todos los participantes externos.

Les recuerdo queda toda la documentación referente a esta entrega de resultados tanto de TGI como de Cálida en nuestra página web, ahí la pueden consultar, y también les recuerdo que mañana estaremos realizando a las 8:00 am la Conferencia de Resultados del segundo trimestre del Grupo Energía Bogotá. Como siempre, quedamos muy atentos en el área de Relación con Inversionistas a atender cualquier inquietud adicional que pueda surgir después de la conferencia o sobre cualquier otro tema. Les deseamos un muy buen día a todos y estamos en contacto, nos vemos mañana muchas gracias.