

TGI & Cálidda Resultados 2T 2015

Grupo Energía de Bogotá

Teleconferencia



Cálidda  
GAS NATURAL DEL PERÚ



## **Teleconferencia sobre las Utilidades de TGI y Cálidda: Resultados y Actividades Importantes Segundo Trimestre 2015**

### **Instrucciones de la operadora**

Buenos días señoras y señores. Bienvenidos a la teleconferencia sobre las utilidades de TGI y Cálidda: Resultados y actividades importantes segundo trimestre de 2015. Me permito recordarles que esta teleconferencia está siendo grabada. Bajo la pestaña de 'downloads' encontrarán la presentación de hoy. La presentación de hoy se divide en dos partes: en primer lugar tendremos con nosotros al señor Antonio Angarita, Director Financiero de TGI, quien nos presentará los resultados y actividades importantes de TGI. En seguida nos acompañará el señor Isaac Singer, Gerente Financiero de Cálidda, quien nos presentará los resultados y actividades importantes de Cálidda.

Ahora me gustaría pasarle la llamada al señor Antonio Angarita, Director Financiero de TGI. Adelante señor Angarita.

### **Antonio Angarita, Director Financiero de TGI**

Muchas gracias. Buenos días a todos. Bienvenidos a la teleconferencia sobre las utilidades de TGI para el segundo trimestre de 2015. Nos gustaría conducir esta teleconferencia en cuatro etapas. Primero, daremos un breve repaso a la estrategia de la compañía. Luego presentaré las principales actualizaciones del trimestre. En seguida repasaremos los indicadores de rendimiento operativos y financieros más importantes. Después daremos un vistazo a los proyectos de expansión de TGI. Y para terminar, dejaremos la llamada abierta para responder a sus preguntas.

La ejecución estratégica: Actualmente, TGI ha centrado su estrategia en consolidar la empresa en Colombia y fortalecer su infraestructura. TGI finalizó la ejecución del más ambicioso proyecto de expansión de infraestructura de transporte de gas natural en Colombia en los gasoductos de Guajira y Cusiana. En este momento, TGI posee el sistema de gasoductos de gas natural más grande de Colombia. Formamos parte del negocio de transporte de gas natural, siendo dueños de casi 4.000 kilómetros de gasoducto en todo el país. TGI transporta básicamente el 51% del gas que se consume en el país, atendiendo lo que representa el 70% de la población colombiana y el 82% del PIB, como podemos apreciar en la diapositiva 6.

También tenemos acceso a las dos regiones productoras de gas natural más grandes de Colombia, Ballena en la costa del Caribe y Cusiana-Cupiagua en la zona oriental del país. Asimismo, contamos con una participación del 36,9% en Contugas en Perú con nuestra empresa matriz EEB. Se trata de una concesión a tres años para el transporte y distribución de gas natural.

Con respecto al futuro, hemos venido creciendo internamente y esperamos mantener esta tendencia. En este momento estamos ampliando nuestra red con tres proyectos nuevos importantes que representan inversiones de más de cien millones de dólares en Colombia. El primero es la expansión, la tercera expansión del gasoducto Cusiana-Vasconia. El segundo es el loop a Armenia. Y el tercero, la expansión del gasoducto Cusiana-APIAY-Ocoa.

Además, TGI está evaluando tres proyectos nuevos en Colombia que implicarán inversiones de hasta \$460 millones de dólares e incrementarán nuestra capacidad transportadora. TGI presentó las especificaciones principales de estos proyectos a sus clientes más grandes y tras recibir sus requisitos de capacidad finalmente estamos analizando su rentabilidad antes de proponer los nuevos contratos, para luego desarrollar los proyectos. Estos seis proyectos

están enfocados en la expansión de nuestras tuberías de gas natural en Colombia mediante la construcción de loops y estaciones compresoras.

También estamos en las primeras etapas de evaluar algunos proyectos que reforzarán la confiabilidad de la red de tuberías de gas natural tales como nuevos gasoductos e instalaciones de almacenamiento y abordaremos la evolución de la reglamentación de este tema crucial, y como de costumbre, TGI participará activamente en las charlas con el regulador CREG, aportando propuestas para ayudar a desarrollar las normas.

Esperamos participar en nuevos procesos de licitación para gasoductos por nuestra cuenta o con nuestra empresa matriz EEB y, además, en TGI estamos buscando oportunidades constantemente a través de fusiones y adquisiciones en la región.

Pasando a la diapositiva 8, tenemos aquí las principales actualizaciones de este trimestre. En primer lugar, con respecto a las calificaciones crediticias de TGI, seguimos teniendo grado de inversión. La actualización más reciente fue por parte de Moody's en junio pasado cuando ratificó la calificación de deuda corporativa y emisor de TGI de 'Baa3', con perspectiva estable. Fitch y S&P emitieron sus últimas calificaciones el año pasado, las cuales están bajo análisis en este momento.

En cuanto a la compra de capital accionario de TGI por EEB, hemos trabajado en el proceso de fusión con el vehículo de propósito especial, IELAH, según lo planeado en EEB para la transacción. Ya preparamos los estados financieros conforme a IFRS, los cuales serán utilizados para la fusión y los equipos legales también están elaborando los documentos para presentar la solicitud a la Superintendencia de Sociedades en octubre. Esperamos finalizar el proceso durante el primer semestre de 2016. Como resultado de esta fusión, los

balances de TGI recibirán la deuda del vehículo de propósito especial y el saldo pendiente en este momento asciende a \$569 millones de dólares.

Con respecto a la transición a IFRS, como lo dijimos en la última teleconferencia sobre utilidades, TGI realizó los análisis requeridos para todas las cuentas respaldado por consultores como KPMG y VWC, con el fin de definir el impacto de las distintas normas e implementar las nuevas políticas contables de acuerdo con la empresa. Y tras un cuidadoso análisis, la moneda funcional de TGI será el dólar estadounidense, que fue introducido en nuestro sistema financiero SAP.

Pasando a la diapositiva 9, se nos presentó un gasto de urgencia el 5 de julio en el gasoducto Cusiana-Apiay como resultado de un escape de gas natural y una explosión. Ocho clientes resultaron afectados en el centro de entrega [ininteligible], lo cual ocasionó una interrupción del servicio que duró [ininteligible]. Para el 13 de julio el gasoducto ya se había reparado y el servicio reactivado. Todo el equipo técnico de TGI ayudó a controlar esta situación, obteniendo buenos resultados y el gasoducto está operando normalmente.

Bueno, pasando a la diapositiva número 10, tenemos un resumen sobre la perspectiva normativa de la empresa. El período tarifario actual comenzó en diciembre de 2012 e irá hasta diciembre de 2017. Ahora en agosto de 2015 recibimos la definición de la metodología regulatoria definitiva para calcular el WACC de parte del regulador y la empresa presentó algunos comentarios y está participando en el proceso final para definir esto con el regulador. Para el año entrante, en enero, esperamos la definición de la metodología tarifaria definitiva así como la información solicitada por la CREG para la definición de cargos. Prevemos que el nuevo periodo tarifario comenzará en el 2018.

En cuanto a la metodología para calcular el WACC, TGI le recomendó a la CREG que tuviera en cuenta ciertos aspectos, como por ejemplo en relación con el costo de la deuda de la empresa, también en relación con el periodo de

tiempo que ha de considerarse para calcular la tasa exenta de riesgo; asimismo, los parámetros para definir la prima de [ininteligible], y por último, una propuesta para estimar el [ininteligible] con base en información pública de Bloomberg pero no un cálculo directo como lo estaba sugiriendo el regulador.

Pasando a la diapositiva 12, tenemos la síntesis del rendimiento operativo al finalizar el primer semestre de 2015: la longitud de los gasoductos es la misma, 3.957 Km.; la capacidad, 734 mmcf/d; la capacidad contratada alcanzó su nivel más alto, 671 mmcf/d; y el porcentaje de la capacidad contratada es 94. El volumen transportado también presenta un máximo nivel en este periodo, 500 mmcf/d. Todos los indicadores de confiabilidad del gasoducto y las estaciones compresoras se encuentran en un nivel altamente positivo, superando lo exigido por las normas colombianas, y el factor de carga también aumentó a 66%. Esto significa que todavía tenemos más o menos el 28% disponible para transportar volumen adicional.

Pasando a la diapositiva 13, tenemos un resumen sobre los ingresos de la empresa. El 66% de los ingresos proviene de las tarifas en dólares estadounidenses. Eso es muy importante para nosotros dada la enorme devaluación de nuestra moneda local. Contamos con este atributo que le da ventaja a la empresa para soportar la presión ejercida por estas fluctuaciones sobre la moneda local.

Los ingresos de TGI son predecibles, con cerca del 99% provenientes de tarifas reguladas. Eso es muy importante. Como reitero, el plazo de la tarifa se evalúa cada cinco años. El sector más grande atendido por la empresa representa el 80% de los ingresos y se caracteriza por patrones de consumo altamente estables con escasa temporalidad. La empresa goza de excelente calidad de contratación. La totalidad de los contratos de TGI son contratos firmes con una duración promedio de 10 años. El 89% de los ingresos del regulador proviene de tarifas fijas que no dependen del volumen transportado. Y la sensibilidad del

EBITDA es casi mínima a las variaciones en la tasa cambiaria porque los ingresos están basados en dólares estadounidenses.

Pasando a la siguiente diapositiva, la número 14, aquí tenemos los principales factores determinantes de TGI, los determinantes financieros. Las últimas dos barras en verde representan que las cifras fueron extraídas de los estados financieros según IFRS. Como pueden ver, durante el segundo trimestre del año tenemos ingresos que ascienden a \$443 millones de dólares. Lo cual representa una reducción de aproximadamente 5% respecto a finales del 2014. Esto se debe a tres razones principales: la precisión del COP, de la moneda colombiana, que afecta los ingresos al presentarlos en dólares estadounidenses porque todavía tenemos 34% de los ingresos en pesos colombianos. Quiero destacar que ahora no tenemos ingresos ocasionales debido a cambios regulatorios y a que ahora en Colombia tenemos [ininteligible] para negociar gas natural, y tercero porque el volumen de gas natural transportado se redujo en relación con el primer semestre de 2014 porque el año anterior se pusieron en operación varias plantas termoeléctricas para suplir la demanda eléctrica en Colombia.

La siguiente gráfica, Ingresos brutos y Margen bruto, ambos se mantuvieron por encima de los \$300 millones de dólares en este indicador, con un margen del 69%. En relación con el EBITDA, la suma a finales de junio es de \$362 millones de dólares, lo que representa una reducción de aproximadamente el 2% respecto al año anterior, y esto se debe principalmente no sólo a la variación en los ingresos sino también a que los gastos operativos son menores ahora comparado con el año pasado. Y el último indicador, Fondos de operaciones se mantiene por encima de los \$300 millones de dólares. Y cerramos junio con \$341 millones de dólares. Eso es muy importante porque es la cantidad disponible para el CapEx, para los dividendos, o para nuevas inversiones de la empresa.

Pasando a la siguiente diapositiva, la número 15, tenemos un resumen de los balances de la empresa. Los activos totales al finalizar junio ascendieron a \$2,9 billones de dólares. En efectivo teníamos \$330 millones de dólares. Eso es muy importante. Eso es muy importante porque es el efectivo disponible para todos los proyectos de la empresa, para todas las necesidades de la empresa. Los activos fijos de PPE representan \$2,3 billones de dólares, o sea, el 78% de los activos totales. En cuanto a los pasivos, el Capital representa el 43% del total de los activos y los pasivos el 57% de los activos.

En la siguiente diapositiva, la número 16, tenemos indicadores relativos a la deuda en TGI. Y todos los indicadores como pueden ver están en niveles muy normales. En primer lugar, la deuda a EBITDA está en 3,4 que es más o menos lo mismo del año pasado. La deuda neta a EBITDA está en el nivel de 2,5. [Ininteligible] posición. La deuda preferente a EBITDA es 2,4. Y la cobertura de intereses supera el 6, que es la tendencia y está muy cercana a la cifra de finales del 2014.

Con respecto a los proyectos de expansión, como pueden ver en la diapositiva 16, tenemos aquí la síntesis de los proyectos principales que estamos ejecutando en este momento. El primero es Cusiana Fase III, que representa una capacidad aumentada en 20 mmcf/d mediante la adaptación de tres estaciones compresoras con una unidad en cada estación. La inversión total asciende a \$31 millones de dólares. El avance actual de este proyecto es del 34%. Y su finalización está prevista para finales de este año.

El siguiente proyecto es la central de Armenia. Anteriormente consideramos abrir otra central en la zona cafetera de Colombia pero tras estudiar su viabilidad financiera optamos por desarrollar el loop de Armenia. Con este proyecto aumentaremos la capacidad actual de esta central en 2,2 mmcf para proporcionarle volumen de gas adicional a Armenia, que es una ciudad importante de la región cafetera. Para ello la empresa construirá un loop de 37,5

Km. de largo, con un diámetro de 8 pulgadas, que correrá paralelo al existente. La inversión total de este proyecto asciende a los \$18 millones de dólares. El proyecto está bajo construcción en este momento y TGI ya firmó los contratos de transporte firmes para la capacidad de TGI. Se están adelantando los estudios financieros y de ingeniería. También se están diligenciando las licencias ambientales. Y esperamos finalizar este proyecto para el segundo trimestre de 2017.

El siguiente proyecto en ejecución es Cusiana-Apiay-Villavicencio-Ocoa. Este proyecto busca ampliar en 32 mmcf/d la capacidad del gasoducto Cusiana-Apiay con 7,7 mmcf/d, y en el otro segmento este aumento será un poco menor. La inversión total será de \$48 millones de dólares. Vale la pena mencionar que TGI ejecutará este proyecto mediante un contrato BOMT, y no directamente. Esperamos finalizar este proyecto el primer trimestre de 2017.

El otro proyecto que incluimos aquí es el de la Bidireccionalidad Ballena-Barranca consistente en la adaptación de las estaciones compresoras, las instalaciones de entrega y recepción a lo largo del gasoducto Ballena-Barrancabermeja para que éste pueda transportar gas natural en ambas direcciones, a fin de habilitar el transporte de gas natural desde la zona central al norte de Colombia. En este momento estamos ajustando la capacidad de este proyecto pues la inversión es un poco menor, \$10 millones de dólares. Y esperamos finalizar este proyecto en el segundo trimestre de 2017.

Ahora dejaré la llamada abierta a la sesión de Preguntas y Respuestas. Operadora, por favor.

### **Instrucciones de la operadora**

Gracias. Señoras y señores, si tiene preguntas o comentarios en este momento por favor opriman la tecla de asterisco y el número uno en su teléfono de tonos. Si su pregunta fue resuelta o desean salirse de la lista de espera presionen la



tecla de arroba. Repito, para hacer preguntas sólo tienen que oprimir la tecla de asterisco y el número uno. Esperemos un momento.

Y tenemos una pregunta de parte de Mitchell Moss de Lord Abbett. Su línea ya está abierta.

**Mitchell Moss, Lord Abbett**

Hola. Tengo un par de preguntas. Primero que todo, el cálculo de la metodología del WACC. Podría darnos una idea sobre el nivel en que está el WACC, es decir, nos podría dar una idea sobre cuál es el WACC en este momento. Y cualquier, cualquier cambio significativo que podríamos esperar bien sea en la relación costo-efecto o [ininteligible], o sea, los factores determinantes de eso. Hola.

**Antonio Angarita, Director Financiero de TGI**

Hola. Gracias. La metodología para el WACC está basada en el movimiento del [ininteligible] y el impacto máximo previsto de esta tasa es de 300 puntos básicos. Pero eso, la cifra definitiva dependerá del plazo que el regulador defina para calcular los distintos factores determinantes, los distintos componentes de la fórmula CAPM. Y la metodología es la estándar, la que está basada en el CAPM. Lo que hemos venido tratando con el regulador es básicamente la fuente de información, los plazos para calcular los principales, los distintos componentes de la fórmula, y también la fuente de información.

**Mitchell Moss, Lord Abbett**

Entonces ¿cuál es el valor actual del WACC?

**Antonio Angarita, Director Financiero de TGI**

¿El actual?

**Mitchell Moss, Lord Abbett**

Sí.

**Antonio Angarita, Director Financiero de TGI**

Quince, quince por ciento, pero este WACC es sólo para fines tarifarios. El actual está en 15,5%, que es muy bueno. Es muy bueno. Forma parte de los atributos de estos ingresos, para un desempeño más sólido en Colombia.

**Mitchell Moss, Lord Abbett**

Bueno. Y, ¿nos podría dar información actualizada sobre su CapEx para el 2015 y si ya lo definieron para el 2016? Y también sobre cualquier plan de expansión que hayan discutido por fuera de Colombia.

**Antonio Angarita, Director Financiero de TGI**

Bien. El CapEx total para el año en curso es de aproximadamente \$80 millones de dólares. Y ahora es un poco menor por la devaluación, por la devaluación de la moneda local, pero actualmente es de \$80 millones de dólares. Y los proyectos más importantes en ejecución son los que mencioné anteriormente. Para el año entrante estamos evaluando los proyectos que presentamos el primer semestre al mercado y ya recibimos las solicitudes de varios clientes en los distintos proyectos. Se trata de tres nuevos proyectos de expansión en Colombia, por un costo de \$450 millones de dólares. Pero obviamente no vamos a hacer toda la inversión el próximo año. Y la ejecución de estos proyectos dependerá de la etapa final, que está muy cerca. La etapa final analiza todos los requisitos para redimensionar los proyectos en cuanto a capacidad y calcular nuevamente la inversión definitiva para confirmar finalmente la viabilidad y rentabilidad de cada proyecto. Luego pediremos que se firmen los contratos con los clientes que solicitan la capacidad. Después comenzaremos a desarrollar los proyectos. Éste es el método utilizado normalmente para desarrollar infraestructura nueva aquí en TGI.

**Mitchell Moss, Lord Abbett**

¿Y por fuera, por fuera de Colombia? ¿Están haciendo algo en este momento, nos puede actualizar un poco sobre las oportunidades?

**Antonio Angarita, Director Financiero de TGI**

Claro. Estamos estudiando oportunidades en México con [ininteligible]. También algunas oportunidades en Perú pero nada seguro, nada confirmado por ahora. Y en realidad no, siempre estamos analizando las oportunidades en la región y los principales países que actualmente están en la mira de TGI son México y Perú. Y por ahora no tenemos información adicional.

**Mitchell Moss, Lord Abbett**

Muchas gracias.

**Antonio Angarita, Director Financiero de TGI**

Bueno. Gracias.

**Instrucciones de la operadora**

En este momento no tenemos más preguntas. Me gustaría pasarle la llamada a Isaac Singer para la segunda parte de la presentación de Cálidda.

**Isaac Singer, Gerente Financiero de Cálidda**

Muchas gracias. Buenos días a todos. Bienvenidos a la teleconferencia sobre las utilidades de Cálidda para el segundo trimestre de 2015. Nos complace mucho anunciar que finalizamos este primer semestre del año con excelentes resultados. Llegamos a trescientos, cerca de trescientos mil usuarios conectados. Nuestro EBITDA para los últimos 12 meses alcanzó los \$100 millones de dólares, que representa un aumento del 17% comparado con el mismo periodo del 2014. Nuestro margen de EBITDA ajustado pasó de 49,1% a 51,4%. En general podemos concluir que estamos bien posicionados para cumplir con nuestras metas del 2015.

Ahora me gustaría hablar un poco sobre los acontecimientos financieros recientes. Después un resumen de nuestras metas a corto y largo plazo. Y por último repasar nuestra presentación.

Bueno, como ustedes saben la valorización del dólar constituye hoy en día una variable que afecta a todas las empresas. Entre enero y junio la tasa cambiaria de soles a dólares estadounidenses aumentó de 2,97 a 3,17. Esta información fue tomada de Bloomberg e implica un incremento del 6% sobre dicho periodo. Para cubrir el riesgo a la tasa cambiaria la empresa asumió las siguientes estrategias:

Con respecto al riesgo a corto plazo aunque nuestra tarifa de distribución es indexada al dólar, nuestro servicio se factura en soles. Por lo tanto, tenemos un riesgo de entre veinte y treinta días desde el día en que facturamos y el momento en que recaudamos de los usuarios. Para cubrir este riesgo hemos cerrado cada mes un contrato a término de divisas sin entrega a tres días. Además, a fin de minimizar nuestro riesgo a los movimientos de tasa cambiaria, convertimos los contratos con nuestros principales proveedores a soles. De manera que nuestra posición neta en soles, activos corrientes menos pasivos corrientes, ha ido disminuyendo. Para el riesgo a largo plazo tenemos una cartera crediticia en soles relativa a la financiación que les ofrecemos a los usuarios para sus instalaciones internas. En junio de 2015 cerramos una financiación de \$91 millones de soles con dos bancos locales para financiar nuestro plan de CapEx para el 2015. Tomamos el préstamo en soles para tener una cobertura natural para nuestras cuentas por cobrar en soles, que se clasifica como activo no corriente. Vale la pena también mencionar que con este desembolso del préstamo cumplimos con nuestra meta de mantener la relación deuda a EBITDA por debajo de 3,5 veces.

En abril de 2015, los accionistas acordaron distribuir dividendos por una suma de \$31 millones de dólares y en junio una reducción de capital de \$5,2 millones

de dólares. Es política de Cálidda que mientras la empresa mantenga una posición financiera estable, una relación endeudamiento-capital baja y el CapEx financiado, el efectivo extra disponible se distribuirá entre nuestros accionistas.

Ahora, pasando a nuestros planes futuros, el resto del año pensamos ingresar a tres distritos nuevos alcanzando al finalizar el año operaciones en el segmento Residencial en 20 distritos de Lima y Callao. Calculamos que de seguir con esta tasa de crecimiento de aproximadamente 100.000 usuarios por año, más o menos en el 2020 llegaremos al millón de conexiones, lo que significa 4,5 millones de personas utilizando gas natural.

Me gustaría ahora repasar la presentación y dar un vistazo a los principales indicadores operativos, comerciales y financieros. Pasemos a la página cuatro, perdón, seis. En esta diapositiva pueden ver los resultados anuales hasta la fecha comparando el segundo trimestre de 2015 con el segundo trimestre de 2014. Cálidda cuenta con una base de 299.790 usuarios, que representa un incremento del 39% en relación con el primer semestre de 2014. El volumen facturado aumentó primordialmente debido a los altos volúmenes contratados de los generadores eléctricos de Kallpa y Termochilca.

Los ingresos totales aumentaron 6% en comparación con el mismo periodo del año pasado y los ingresos totales ajustados aumentaron 9%. Este semestre, durante este semestre, el EBITDA y el margen de EBIDTA crecieron principalmente impulsados por un aumento en la tarifa de distribución, mayor volumen total facturado, y la renegociación con nuestros mayores contratistas para cambiar la moneda de los contratos de dólares a soles.

Si pasamos a la diapositiva, en la página 8, sobre el rendimiento comercial de la empresa, podemos ver un mapa donde aparecen los distritos en donde Cálidda tiene operaciones. Durante el primer semestre del año, Cálidda agregó cerca de

44.000 usuarios en el segmento Residencial y 622 usuarios en el segmento Comercial.

La empresa tiene red residencial en 17 distritos y red industrial y comercial en 34 distritos dentro de Lima y Callao.

Pasemos a la siguiente diapositiva. Durante el primer semestre del año conectamos 7 nuevas plantas industriales. El próximo mes pensamos llegar hasta Puente Piedra, un distrito con un centro industrial importante.

En cuanto al segmento de gas natural vehicular (NGV), 8 nuevas estaciones de servicio se unieron al sistema de distribución durante los primeros seis meses del año. Un total de 228 estaciones de gas natural vehicular sirven a más de 200.000 vehículos convertidos en las ciudades de Lima y Callao.

Pasen a la página 10, por favor. En esta diapositiva se puede ver el volumen vendido. En el primer semestre de 2015 el volumen vendido pasó de 669 mmcf/d a 698 mmcf/d, representando un incremento del 4% comparado con el primer semestre de 2014. Esto se debe básicamente a un aumento en el volumen en el segmento de Generación Eléctrica. Los contratos firmes de compra constituyen el 78% del volumen total facturado, lo cual minimizó el impacto por volatilidad del volumen.

La siguiente diapositiva nos muestra el volumen desglosado por segmentos de usuarios. En el segmento de Generación Eléctrica el volumen facturado es mayor porque Kallpa y Termochilca aumentaron su capacidad de contratación firme en 25 mmcf/d. Durante el primer semestre, el sector Industrial presentó una ligera baja debido a un menor consumo por parte de Cementos Lima, uno de nuestros clientes industriales más grandes, por la ejecución de su plan de gestión. Esta reducción afecta el primer semestre de 2015 y explica el menor consumo en este segmento comparado con el año pasado. El segmento de gas

natural vehicular aumentó básicamente debido a la incorporación de nuevos usuarios. Y por último, el segmento Residencial & Comercial presenta un incremento como resultado de la incorporación exitosa de nuevos usuarios en los distritos en los que opera Cálidda.

Si pasamos a la página 13, podemos repasar el Rendimiento operativo de la empresa. La primera gráfica muestra la evolución del Sistema de distribución. Durante el primer semestre de 2015, Cálidda construyó 568 Km. de los cuales 12 Km. correspondieron a red de alta presión en acero. Los 557 Km. restantes correspondieron a tuberías en polietileno, a través de las cuales el sistema de distribución alcanzó un total de 5.246 Km. de gasoducto subterráneo.

La segunda gráfica nos muestra la tasa de penetración. Esta tasa se mide como el número de clientes comprometidos sobre los clientes potenciales por cuanto se encuentran al frente de la red de distribución de Cálidda. Estimamos que había más de 529.000 clientes potenciales al último cierre de la red de distribución de Cálidda, de los cuales aproximadamente 300.000 están conectados actualmente. Por lo tanto, la tasa de penetración de la red es del 57%. Como podemos ver en el último año la tasa de penetración aumentó durante las operaciones [ininteligible] de Cálidda.

Pasando a la página 14, podemos ver la capacidad del gasoducto de Cálidda, que está alrededor de 420 mmcf/d. Como pueden observar en la gráfica, los clientes independientes y regulados consumen cerca de 298 mmcf/d, lo cual equivale al 71% de nuestra capacidad. Esta cifra no incluye el consumo de los generadores eléctricos ubicados en City Gate, que equivale a 400 mmcf/d. Entonces, a eso se debe que hayamos facturado aproximadamente 698 mmcf/d; 298 que es el consumo de los clientes independientes y regulados más los 400 mmcf/d utilizados por los generadores eléctricos.

Nuestros Clientes regulados consumen 155 mmcf/d, equivalentes al 76% de nuestra capacidad de Transporte de gas y 87% de nuestra capacidad de Abastecimiento de gas. Entonces, como dijimos antes, contamos con suficiente capacidad para seguir creciendo.

Vamos a analizar ahora el rendimiento financiero y las mediciones claves de la empresa. Pasemos a la página 16. Para junio de 2015, el 73% de nuestros Ingresos ajustados son resultado de los Ingresos de distribución, que son volúmenes sobre ingresos relativos. Y el 37% proviene de los ingresos por servicios de instalación y otros ingresos. En el primer semestre del año, el ítem de Otros ingresos creció sustancialmente en comparación con periodos anteriores debido a servicios extraordinarios como reubicaciones de gasoductos.

En la siguiente diapositiva podemos observar los Ingresos totales de la empresa, con ganancias de aproximadamente \$265 millones de dólares, que representan un incremento del 6% frente al 2014. Entretanto, los Ingresos totales ajustados aumentaron en 9% pasando de \$91 millones de dólares a \$100 millones de dólares, en gran parte debido a los mayores ingresos de distribución y otros ingresos provenientes de reubicaciones de redes.

La segunda gráfica nos muestra el crecimiento del EBITDA en los últimos doce meses debido a un mayor volumen [ininteligible] facturado, que se explica principalmente por los dos generadores eléctricos de Kallpa y Termochilca, así como por la alta demanda de volumen causada por una base de usuarios más numerosa. También se explica por un aumento en la tarifa de distribución desde mayo de 2014, y otros ingresos como dijimos antes y la renegociación con nuestros contratistas principales para cambiar la moneda de los contratos de dólares a soles.

Fondos de operaciones se mantuvo en los mismos niveles del 2014. La deuda y la relación deuda/EBITDA incluye el desembolso del préstamo de \$29 millones



de dólares. Mantuvimos la tasa objetivo por debajo de 3,5 veces, está en aproximadamente 3,47 veces.

Y en las dos diapositivas siguientes podemos ver las mediciones financieras claves para el primer semestre del año. La Deuda total está en casi \$347 millones. Nuestros préstamos, este nuevo préstamo que tomamos. El ratio de cobertura de intereses está en aproximadamente 6,8 veces, Activos totales \$712 millones de dólares, Capital \$258 millones. Ingresos netos de los últimos doce meses, \$37 millones de dólares e invertimos en CapEx unos \$38 millones durante el primer semestre del año.

Nos sentimos satisfechos con nuestros resultados del semestre. Esperamos mantener los mismos resultados positivos durante la última parte del año. Entonces, con esto concluyo nuestra presentación. Gracias a todos los inversionistas.

Muchas gracias.

### **Instrucciones de la operadora**

Señoras y señores, gracias por participar en la conferencia de hoy. Con esto concluimos el programa y se pueden desconectar. Les deseo un buen día a todos.