



RESULTADOS Y ACTIVIDADES IMPORTANTES DE TGI Y CALIDDA

PRIMER SEMESTRE 2014

Texto de la teleconferencia

Operador:

Buenos días señoras y señores y bienvenidos a la teleconferencia sobre las utilidades de TGI y Calidda – Resultados y Actividades Importantes Primer Semestre 2014. Me permito recordarles que esta teleconferencia está siendo grabada. Esta teleconferencia sobre utilidades se divide en dos partes. Primero tendremos al señor Antonio Angarita, Gerente Financiero de TGI, presentando los resultados y actividades importantes de TGI para el primer semestre de 2014. Y luego tendremos con nosotros al señor Adolfo Heeren, y él es el Gerente General presentando los resultados y actividades importantes de Calidda para el primer semestre de 2014.

Me gustaría ahora pasarle la llamada al señor Antonio Angarita, Gerente Financiero de TGI. Señor Angarita, adelante.

[Ininteligible]

Señor Angarita, adelante por favor.

Señor, por favor verifique que su línea no esté en posición de silencio.

Señor Angarita...

Antonio Angarita:

Va a haber un cambio, vamos a comenzar con Calidda.

Operador:

Puede comenzar.

Adolfo Heeren:

Sí, me llamo Adolfo Heeren, hablo en representación de Calidda. Vamos a comenzar esta teleconferencia con Calidda en lugar de TGI. Luego seguirá TGI. Y el señor Angarita



hablará a continuación. Tenemos la presentación de Calidda en Internet, la pueden descargar, y yo les voy a mostrar y mencionar lo que es mi [ininteligible]. Comenzando con la segunda diapositiva, tenemos la Tabla de Contenido. Vamos a tratar cuatro puntos en la presentación, las Actividades Importantes, luego hablaremos sobre el Rendimiento Comercial y Operativo, y después seguiremos con el Rendimiento Financiero y las Mediciones Claves.

Comenzando con las Actividades Importantes, tenemos que en abril conectamos a un cliente importante, una industria llamada Quimpac cuyo consumo promedio es de un millón de pies cúbicos diarios. También en junio, comenzamos nuestra conexión en el distrito de Santa Anita, con eso seguimos creciendo en Lima, y ahora tenemos 15 distritos con tubería para el sector residencial y comercial en la ciudad. También en junio tenemos una base de usuarios de doscientos cincuenta mil, lo cual representa 31% más de los que teníamos al cierre de 2013. En junio tenemos un nuevo récord de conexiones mensuales con 10.800 nuevos usuarios. Por último, estamos trabajando junto con OSINERGMIN, nuestro regulador local, quien publicó la resolución definitiva con nuestra tarifa, aprobando una tarifa de distribución promedio que estaba en línea con nuestras expectativas y que presenta un incremento del 6,37% frente al último período de nuestro estudio.

Al lado derecho de esta diapositiva pueden ver nuestros resultados para el primer semestre, y pueden observar cómo comparamos el 2013 con el 2014. En casi todos los indicadores, pueden ver cómo crecimos, solamente mencionaré algunos de ellos, con respecto al volumen, perdón, en el volumen facturado crecimos 35%, en los ingresos 40%, en el EBITDA 41%, y en el número de clientes pueden ver que crecimos 73% frente al semestre del año pasado.

En términos de conexión y rendimiento, también pueden ver al lado derecho en la parte inferior el número de conexiones que se han hecho durante los últimos 18 meses, pueden ver arriba los últimos seis meses están por debajo del año anterior, y pueden ver cómo estamos creciendo en ese sector.



Pasando a la siguiente diapositiva, vamos a hablar sobre el Rendimiento Comercial. En el rendimiento comercial tenemos aquí nuestra base de clientes, y pueden ver que en generación de electricidad mantenemos la misma cantidad de clientes. Antes mencionamos que el año pasado conectamos a dos generadores de energía que fueron Termochilca y Fénix; más adelante me referiré a ellos. En el caso del sector industrial, tenemos 10 nuevos clientes industriales conectados durante el último trimestre. En la actualidad estamos en más de 30 distritos con tuberías para conectar industrias en Lima. Y como mencioné anteriormente, conectamos a Quimpac que representa un volumen de un millón de pies cúbicos diarios.

En la siguiente diapositiva pueden ver la base de clientes de las estaciones de gas natural vehicular (NGV) y Residencial y Comercial. En las estaciones de gas natural vehicular pueden ver en la línea verde el número de vehículos convertidos que creció durante el último mes. En promedio, seguimos creciendo a una tasa de aproximadamente 2.000 carros convertidos por mes, y en este momento estamos en unos 108.000 carros convertidos. Durante este período...un total de cinco estaciones de servicio se unieron al sistema de distribución de Calidda para apoyar el proceso de conversión de los carros en términos de contar con más estaciones de servicio para abastecerse de gas natural.

En el caso del sector Residencial y Comercial, sumamos cerca de 50.000 usuarios durante este período. Como mencioné al comienzo, en junio tenemos un nuevo récord con más de 10.000 usuarios, lo que representa un crecimiento significativo como lo pueden ver en la gráfica frente a lo que conseguimos durante el año pasado.

En términos de Volumen Vendido pueden ver cómo creció el volumen durante los últimos cinco años, entonces comparamos desde el 2009 al 2013, y luego en el lado derecho comparamos este año, la parte acumulada de este año, frente a años anteriores. Y pueden ver que en promedio crecimos aproximadamente 25% durante el año pasado, y como mencioné antes, durante los cinco años anteriores crecimos a una tasa promedio del 33%.

Es importante mencionar aquí que en este momento tenemos dos generadores eléctricos conectados, que son Fénix Power y Termochilca, pero también al cierre del primer trimestre



firmamos un contrato con el generador eléctrico Kallpa, con el fin de aumentar su capacidad de distribución para alcanzar 20 millones de pies cúbicos diarios.

Pasando a la siguiente diapositiva, el volumen vendido por segmento de usuarios, tenemos nuestros cuatro segmentos y, como pueden ver, nuevamente establecimos la comparación entre el 2009 y el 2013 para los cuatro segmentos, pero también entre el segundo trimestre de 2013 y el segundo trimestre de 2014 en términos de volúmenes acumulados. Y también pueden ver en estos cuatro segmentos que crecimos en los cuatro segmentos aproximadamente un 10% más, en algunos casos como el de generación eléctrica crecimos 31%, y en los sectores residencial y comercial crecimos 32% frente a años anteriores.

Pasando al punto tres, el Rendimiento Operativo, pueden observar que la infraestructura de nuestro sistema de distribución siguió creciendo. Calidda construyó 14 km de red de alta presión y 728 km de red secundaria de polietileno. Todo esto nos ayudará a conectar mayoritariamente a los usuarios domésticos (hogares).

En el caso de eficiencia de red, seguimos creciendo en eficiencia, entonces pueden ver en la gráfica que en los últimos 5 años pasamos de casi 20% a 52%. En algunos distritos como El Agustino tenemos una tasa de penetración del 70% y seguimos creciendo en nuestro plan de seguir aumentando nuestra tasa de penetración en la red.

Pasando al siguiente punto, tenemos el Rendimiento Financiero y las Mediciones Claves. En el caso de las ganancias, pueden ver que cerramos el año pasado con ganancias de \$461 millones de dólares. Ahora, en el lado derecho de esto aquí pueden ver cómo en el segundo trimestre frente al 2014 y el segundo trimestre de 2013 crecimos un promedio de 49%, para el primer semestre pueden observar que estamos cerca de los \$300 millones de dólares.

En el caso del EBITDA y el margen de EBITDA, el margen de EBITDA mantuvo el mismo nivel de años anteriores pero el EBITDA, calculamos que el promedio de los últimos doce meses para el 2014, los últimos doce meses comparado con este semestre anterior, que estamos cerca de los \$85 millones de dólares. Entonces, pueden comparar eso, esta cifra con la del 2013, nuestro EBITDA creció mes por mes.



En nuestros indicadores pueden ver nuevamente que seguimos creciendo en comparación con años anteriores y, en el caso de los ingresos netos por ejemplo, pueden ver que los ingresos netos para el primer semestre son más altos que los que tuvimos durante todo el 2013.

En la siguiente diapositiva, tenemos la composición de las ganancias, y pueden ver cómo tenemos las ganancias por segmento. Nuevamente, pueden comparar desde 2009 hasta 2014, hasta el segundo semestre de 2014, y nuevamente pueden ver cómo la...mantuvimos una diferencia significativa en todos nuestros usuarios de los distintos segmentos, y las ganancias de contratos en firme representaron 50% de nuestras ganancias de distribución. Entonces, mantenemos una parte importante de nuestras ganancias bajo contratos en firme.

Pasando a la diapositiva siguiente, tenemos el Rendimiento Financiero para los Activos Totales. Nuevamente, estamos aumentando nuestros activos de una manera diferente a como veníamos haciéndolo en el pasado, y por eso es que queremos...estamos aumentando nuestras tasas de penetración entonces estamos usando más nuestros activos. En el caso de Capital tenemos un incremento de \$20 millones durante este año. La deuda mantuvo el mismo nivel del año anterior, y en el CAPEX pueden ver que tenemos para el año \$45 millones de dólares que es ligeramente inferior del que tuvimos durante el mismo período del año pasado.

Por último, en cuanto a Mediciones Financieras, tenemos algunos índices, entonces pueden ver que en el de deuda / capitalización mantenemos el mismo índice de años anteriores. En el índice de deuda / EBITDA en este momento estamos cerca del 2,5, y esperamos continuar creciendo a la baja este índice durante el próximo mes. En el índice de nivel mantenemos el mismo nivel del año anterior.

Estos son los cuatro puntos que les dije que íbamos a presentar. Ahora podemos seguir con, si tienen preguntas con respecto a esta presentación. Gracias.



Operador:

Gracias. Señoras y señores, si tienen una pregunta en este momento por favor opriman asterisco luego uno en sus teléfonos de tonos. Si su pregunta fue respondida o si desean que se les retire de la lista de espera por favor opriman el signo de arroba. Nuevamente, para formular preguntas o hacer comentarios, por favor opriman asterisco luego uno ahora.

Un momento, mientras las preguntas aparecen en la lista de espera.

Tenemos una pregunta de la línea de Isidro Arieta. Señor, su línea está abierta. Por favor, adelante.

Isidro Arieta:

Hola y gracias por la oportunidad. Me gustaría hacer dos preguntas si es posible. La primera sobre el CAPEX, ya que su objetivo se revisó al alza tal como ustedes lo pronosticaron, me gustaría saber cuál es su expectativa en términos de inversiones para el segundo semestre de este año y si pudiera orientarnos sobre el CAPEX para el 2015. Y la segunda pregunta está relacionada con el préstamo otorgado por Calidda a TGI y los \$50 millones de dólares que ustedes...las salidas de su posición de efectivo, si es probable que eso se revierta en el tercer trimestre, cómo vamos a ver ese préstamo de vuelta a Calidda. Gracias.

Adolfo Hereen:

Muchas gracias por ambas preguntas. Comenzando por la primera pregunta relativa al CAPEX y el proceso tarifario, durante la revisión de la tarifa, se nos reconoció una cantidad importante de nuestra propuesta de CAPEX, entonces vamos a mantener el mismo nivel de CAPEX para el segundo semestre del año y podría estar alineado con el primer semestre, por lo tanto probablemente vamos a continuar con la misma tendencia. Y para la segunda...y para los anteriores, para los años siguientes, vamos a seguir conforme a nuestras expectativas; no prevemos cambios. Como les dije, la tarifa experimentó un aumento de 6,37%, entonces eso reconocería nuestras expectativas en términos del CAPEX.



Con respecto a la segunda pregunta sobre el préstamo con TGI, el préstamo se hizo por un plazo máximo de 90 días, entonces esperamos recuperar el préstamo en el...para septiembre, por lo tanto en el tercer trimestre vamos a recuperar ese, ese dinero.

Isidro Arieta:

Perfecto. Muchas gracias.

Operador:

Gracias. Nuevamente señoras y señores, si tienen una pregunta en este momento por favor opriman asterisco luego uno ahora. Un momento para ver si hay más preguntas.

Y, conferencistas, parece que no tenemos más preguntas en espera. Pueden proceder con sus comentarios adicionales.

Adolfo Hereen:

Bueno, me gustaría...gracias a todos por participar en esta teleconferencia. Como les mencioné, la empresa continúa creciendo como lo esperábamos. Cerramos el proceso tarifario con un incremento promedio en la tarifa de distribución del 6,37 y esperamos para el resto del año continuar con la misma tendencia. Entonces muchas gracias por su participación.

Operador:

Señoras y señores, gracias por su participación en la teleconferencia de hoy. Con esto concluimos el programa y se pueden desconectar. Que tengan un gran día.